

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ  
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

# ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

*Науковий журнал*

**Випуск 9**

**Частина 2**



**Одеса  
2016**

**Головний редактор:**

**Шапошников К.С.** – доктор економічних наук, професор

**Заступник головного редактора:**

**Гальцова О.Л.** – доктор економічних наук, професор

**Відповідальний секретар:**

**Логвиновський Є.І.** – кандидат економічних наук, доцент

**Члени редакційної колегії:**

**Грозний І.С.** – доктор економічних наук, професор

**Гулей А.І.** – доктор економічних наук

**Іртицева І.О.** – доктор економічних наук, професор

**Коваль В.В.** – доктор економічних наук, доцент

**Манойленко О.В.** – доктор економічних наук, професор

**Мельничук Д.П.** – доктор економічних наук, доцент

**Миринова Л.Г.** – доктор економічних наук

**Сафонов Ю.М.** – доктор економічних наук, професор

**Скірко Ю.І.** – доктор економічних наук, професор

**Стройко Т.В.** – доктор економічних наук, професор

**Хрущ Н.А.** – доктор економічних наук, професор

**Римантас Сташис** – PhD, професор економіки

**Юліана Драгалін** – PhD, професор економіки

**Ян Жуковський** – PhD, професор економіки

**Електронна сторінка видання - [www.bses.in.ua](http://www.bses.in.ua)**

**Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»**

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet  
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту  
економіки та інновацій (протокол № 10 від 24.10.2016 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано  
Міністерством юстиції України  
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
серія KB № 21934-11834P від 23.03.2016 року)

**ISSN (Print): 2524-0897**

**ISSN (Online): 2524-0900**

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2016

## ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

<b>Неведрова Н.В.</b> ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	5
---	---

**РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

<b>Очеретний Д.С.</b> АНАЛІЗ КОНКУПЕРАЦІЙНИХ ФОРМ СУЧАСНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	9
<b>Радченко О.О.</b> ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ НАТУРАЛЬНИХ ПРОДУКТІВ ТА ЇХ ПРИВАБЛИВІСТЬ ДЛЯ ЕКСПАНСІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	13
<b>Радченко О.О.</b> ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ НА РИНКУ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ЄВРОПИ.....	18
<b>Стаканов Р.Д.</b> ЕКОНОМІЧНИЙ ВЛИВ ТРУДОВОЇ ЕМІГРАЦІЇ НА КРАЇНИ – ЕКСПОРТЕРИ РОБОЧОЇ СИЛИ.....	24
<b>Шаравара Р.І.</b> ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ: АСИМЕТРИЧНІСТЬ РОЗВИТКУ ТА ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ.....	28

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

<b>Мельников О.В.</b> ДЕРЖАВНЕ СТИМУЛЮВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СФЕРИ.....	32
<b>Михальчишин Н.Л.</b> УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ НА КОНКУРЕНТНИХ ЗАСАДАХ.....	36
<b>Пинда Ю.В.</b> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРА У ПРИЧОРНОМОРСЬКОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ.....	41

**РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<b>Левків Г.Я.</b> УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ .....	47
<b>Пазушан А.В.</b> СИСТЕМА КОНТРОЛІНГУ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СЕРЕДНЬОГО ТА МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	53
<b>Русінова О.С.</b> ОЦІНКА ВПЛИВУ СКЛАДОВИХ КОМПОНЕНТ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОЄКТІВ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	58
<b>Стец І.І.</b> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ СКЛАДНИК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ І ВІДТВОРЕННЯМ.....	63
<b>Шульга В.М., Хандога Д.С.</b> ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ.....	68
<b>Черкас В.В.</b> ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	71
<b>Шапа Н.М.</b> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ КОНСТРУКТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	75
<b>Шипуліна Ю.С., Савченко О.Ю.</b> ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	79

**РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,  
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

<b>Саенко В.Г.</b> МЕНЕДЖМЕНТ СУБЪЕКТНО-ОБЪЕКТНЫХ ПОСТРОЕНИЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	83
---	----

**РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

**Іванченко Д.І.**  
ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ СЕРЕДНЬОСТРОКОВОГО  
БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ ЯК ФАКТОР  
ПІДВИЩЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ..... **89**

**Мороз Н.М.**  
ПЕРЕВАГИ СИНДИКАТИВНОГО КРЕДИТУ ТА ЙОГО ВПЛИВ  
НА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА..... **94**

**Савастєєва О.М., Водяник Д.В., Нагорний В.С.**  
ЕМІСІЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ  
РЕГУЛЮВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТУ..... **98**

**Трояновський Р.М.**  
ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ..... **103**

**Туманцова О.В.**  
РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ  
ЕЛЕКТРОННИХ ПЕРЕКАЗІВ В УКРАЇНІ..... **108**

**РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Тирінов А.В.**  
ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА:  
СПЕЦИФІКА І СУТНІСТЬ ..... **112**

**Цибульник М.О.**  
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ АКТИВІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ..... **117**

**Цибульник М.О.**  
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ  
НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ..... **121**

**РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Убийвовк І.І.**  
ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... **126**

**РОЗДІЛ 9. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ  
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Коломицева О.В., Коломицев А.О.**  
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК ОСНОВА  
ПОДАЛЬШОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ..... **132**

**Ягі М.**  
ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ..... **137**

**Гречко А.В.**  
ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ  
ДЛЯ СТАЛОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ..... **145**

**РОЗДІЛ 10. РЕЦЕНЗУВАННЯ**

**Баранник Л.Б.**  
РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ ТУЛАЙ О.І.  
«ВЗАЄМОДІЯ ТА ВЗАЄМОВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ  
І СТАЛОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ»..... **149**

**Новий вид наукових послуг.....** **151**

## РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

### ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ UKRAINIAN STOCK MARKET AND ITS DEVELOPMENT PROSPECTS

*Статтю присвячено аналізу актуальної проблеми виявлення особливостей функціонування та розвитку фондового ринку України. Акцентовано увагу на наявних проблемах на шляху розвитку фондового ринку України, які заважають його ефективному функціонуванню. Проаналізовано основні тенденції та закономірності розвитку фондового ринку. Розглянуто обсяги випуску акцій та обсяги біржових контрактів із цінними паперами на фондових біржах України за останні роки. Для вирішення проблемних питань і стимулювання подальшого розвитку вітчизняного фондового ринку зазначено необхідність збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку, вдосконалення механізмів державного регулювання, нагляду та захисту прав інвесторів на фондовому ринку України.*

**Ключові слова:** фондова біржа, фінансові інструменти, акції, інфраструктура, депозитарна діяльність.

*Статья посвящена анализу актуальной проблемы выявления особенностей функционирования и развития фондового рынка Украины. Акцентировано внимание на существующих проблемах на пути развития фондового рынка Украины, которые мешают его эффективному функционированию. Проанализированы основные тенденции и закономерности развития фондового рынка. Рассмотрены объемы выпуска акций и объемы биржевых контрактов с ценными бумагами на фондовых бир-*

*жах Украины за последние годы. Для решения проблемных вопросов и стимулирования дальнейшего развития отечественного фондового рынка отмечены необходимость увеличения капитализации, ликвидности и прозрачности фондового рынка, совершенствование механизмов государственного регулирования, надзора и защиты прав инвесторов на фондовом рынке Украины.*

**Ключевые слова:** фондовая биржа, финансовые инструменты, акции, инфраструктура, депозитарная деятельность.

*The article is devoted to analysis of the topical problem of detection of specific features of functioning and problem of development of the stock market of Ukraine. It focuses on existing problems on the way of development of the stock market of Ukraine, which interfere with its efficient functioning. It analyses main tendencies and regularities of development of the stock market. The volumes of output of shares of stock and volumes of exchange contracts are considered with securities on the exchange stocks of Ukraine in the last few years. For solution of problem issues and stimulation of further development of the domestic stock market, necessity to increase capitalization, liquidity and transparency of the stock market and improvement of mechanisms of state regulation, supervision and protection of the rights of investors in the Ukrainian stock market are indicated.*

**Key words:** stock exchange, financial instruments, shares, infrastructure, depository activity.

УДК 339.1:338

**Неведрова Н.В.**

асистент кафедри економіки та математичних дисциплін  
Полтавський інститут економіки і права

**Постановка проблеми.** Нормальний розвиток економіки постійно потребує мобілізації, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів між її сферами і секторами. Важливу роль у здійсненні цього процесу відіграє фінансовий ринок.

Сьогоднішній стан української економіки потребує розвитку підприємств та виходу національного товаровиробника на світові ринки. Для реалізації цих завдань необхідно залучити значні фінансові активи та спрямувати їх на розвиток виробничого потенціалу, потрібно освоювати нові конкурентоспроможні технології.

Залучення фінансових активів може здійснюватися, зокрема, шляхом підвищення ринкової (інвестиційної) привабливості цінних паперів підприємства. Це можна зробити, виставляючи акції підприємства на котирування на біржовому та позабіржовому ринках. Котирування акцій підприємства є оцінкою його діяльності, сприяє формуванню справедливої ціни на акції і, як наслідок, захищає саме підприємство від раптових інтер-

венцій на його цінні папери, що особливо актуально в кризовий період.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження проблем функціонування фондового ринку та біржової торгівлі зробили такі українські науковці, як Д. Бутенко, Д. Леонов, С. Москвін, Ю. Раделицький, С. Самець, Є. Чемерис, І. Школьник, Г. Яцюк. Проте нинішній його стан свідчить про наявність багатьох невирішених питань, які потребують подальшого вивчення та пошуку шляхів розв'язання.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є оцінка стану та визначення проблем функціонування фондового ринку України, а також обґрунтування напрямів удосконалення його розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні фондовий ринок України знаходиться на етапі свого становлення та значно відстає у розвитку від фондових площадок промислово розвинутих країн. З огляду на це, дослідження сучасних умов, особливостей та тенденцій розвитку фондової бір-

жової торгівлі та інфраструктурі України стає для національної економіки надзвичайно актуальним.

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), станом на серпень 2016 р. в Україні зареєстровано 10 організаторів торгів на фондовому ринку [3]. У світі не так багато країн, яким притаманна така кількість фондових бірж, проте кількість аж ніяк не впливає на якість послуг, навпаки, призводить до децентралізації попиту та пропозиції на цінні папери, провокує процес маніпулювання цінами на ринку, призводить до встановлення різних правил укладення та виконання біржових договорів [3].

В Україні мережа фондових бірж як система не існує, біржова структура характеризується високою фрагментарністю. Згідно з даними НКЦПФР, за підсумками січня-серпня 2016 р. найбільшою фондовою біржею України за обсягом торгів є ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» з часткою загального біржового обороту 56%, друге місце займає

ПАТ «Фондова біржа «ПФТС» – 41%, третє місце ділять ПАТ «Українська біржа» і ПАТ «Київська міжнародна фондова біржа» – по 1% [3].

Варто зазначити, що сучасний стан розвитку фондового ринку України є досить важливим

питанням, оскільки ефективно функціонуючий фондовий ринок міг би стати фундаментом для забезпечення економічної стабільності та проведення структурних реформ, що є досить актуально у такий складний час. Нами був здійснений детальний аналіз щодо розвитку фондового ринку в Україні, зокрема протягом січня-серпня 2016 р.

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-серпні 2016 р., становив 60,68 млрд. грн., що більше на 208,69 млн. грн. порівняно з відповідним періодом 2015 р. (60,47 млрд. грн.) [3].

Протягом січня-серпня 2016 р. Комісією зареєстровано 86 випусків акцій на суму 42,82 млрд. грн. (табл. 1). Порівняно з аналогічним періодом 2015 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився на 4,23 млрд. грн.

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом періоду зафіксовано з:

- державними облигаціями України – 129,32 млрд. грн. (87,03% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-серпні поточного року);

Таблиця 1

**Обсяг випусків акцій, зареєстрованих центральним апаратом Комісії протягом січня-серпня 2016 р.**

Період	Обсяг випуску акцій, млн. грн.	Кількість випусків, шт.
Січень	9 946,80	8
Лютий	686,85	8
Березень	18 263,68	8
Квітень	5 325,36	22
Травень	1 136,57	5
Червень	6 975,87	16
Липень	464,03	14
Серпень	24,80	5
Усього	42 823,95	86

Таблиця 2

**Обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі з розподілом за видом фінансового інструменту протягом січня-серпня 2016 р., млн. грн.**

Період	Акції	Облігації підприємств	Державні облигації України	Облігації місцевої позики	Інвестиційні сертифікати	Депозитні сертифікати Національного банку України	Опціонні сертифікати	Деривативи	Усього
Січень	117,80	442,07	6 583,24	0,00	83,70	6 758,66	14,74	81,64	14 081,84
Лютий	150,14	252,12	12 961,94	0,00	123,65	1 715,47	50,33	131,67	15 385,34
Березень	270,62	635,82	15 040,32	0,00	116,57	2 259,69	92,53	128,16	18 543,70
Квітень	188,84	677,95	21 459,26	0,00	4,10	525,99	98,55	84,92	23 039,60
Травень	101,11	409,23	13 577,14	0,00	7,45	100,36	39,61	59,82	14 294,72
Червень	105,94	709,65	23 236,40	0,00	11,98	0,00	25,13	118,57	24 207,68
Липень	183,94	1266,29	18799,39	0,00	22,52	0,00	34,02	137,07	20 443,22
Серпень	159,25	606,14	17 662,50	0,00	1,83	16,63	37,74	117,54	18 601,64
Усього	1277,63	4999,28	129320,19	0,00	371,79	11 376,81	392,66	859,39	148 97,74



- депозитними сертифікатами Національного банку України – 11,38 млрд. грн. (7,66% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-серпні поточного року) (табл. 2).

Істотним чинником підвищення стійкості ринку має стати залучення на ринок широкого кола інституційних учасників, які, крім усього іншого, стимулюватимуть біржі докласти додаткових зусиль до вдосконалення системи гарантій виконання зобов'язань. Для досягнення цієї мети необхідні узгоджені дії біржі та регулятора. Вирішення завдання нарощення ліквідності та обсягів торгівлі безпосереднім чином пов'язано із залученням до торгівлі широкого кола індивідуальних інвесторів. Особлива увага має приділятися розвитку Інтернет-технологій, які мають заохотити дрібних інвесторів і населення до активнішої участі на ринку.

Однією з умов досягнення та збереження конкурентоспроможності сучасного біржового фондового ринку є забезпечення фондовою біржею високого рівня ліквідності торгів через надання інвесторам максимально доступної кількості фінансових інструментів для диверсифікації напрямів інвестування, створення можливості реалізації учасниками ринку та інвесторами різноманітних стратегій інвестування та поведінки на біржовому ринку [5, с. 117].

Напрямами, спрямованими на розширення кола інструментів в Україні, є:

- зниження вимог до фінансових показників, що зумовлюють допуск цінних паперів у лістинг;

- надання дозволу на включення цінних паперів до біржового реєстру біржі за наслідками їхнього обігу на інших фондових біржах, не вимагаючи регулярних торгів на цій біржі протягом щонайменше півроку за умови достатньої стартової ліквідності;

- посилення вимог до інформаційної прозорості емітентів;

- надання фінансових (податкових) привілеїв емітентам цінних паперів у разі їхнього публічного обігу та проведення лістингу на фондовій біржі;

- спрощення біржового обігу іноземних цінних паперів.

Регулятивна структура українського фондового ринку має свої особливості. Характерною її ознакою є активне втручання держави у біржовий процес, але слабкий нагляд за діяльністю емітентів, а також непорозуміння в законодавчих основах функціонування ринку фінансових інвестицій [11, с. 243]. Державне регулювання ринку цінних паперів забезпечується нормами цивільного, господарського, податкового, валютного, банківського, фінансового, митного та земельного законодавства, правовими актами про приватизацію, цінні папери та фондовий ринок тощо.

Напрямами модернізації біржового фондового ринку є:

- зростання ліквідності і прозорості фондового ринку за допомогою збільшення пропозиції фінансових інструментів шляхом запровадження нових боргових інструментів, передусім біржових та інфраструктурних облігацій, інноваційних структурованих продуктів, продуктів фінансового інжинірингу, зокрема біржових валютних деривативів та ф'ючерсного контракту на ціну золота;

- активне вдосконалення технологій торгівлі, розвиток Інтернет-технологій, упровадження нових торгових систем та платформ;

- подальше вдосконалення інфраструктури ринку та забезпечення її надійного та ефективного функціонування;

- створення відповідної законодавчої бази з метою забезпечення організаційно-правових засад формування та функціонування фондового ринку;

- вдосконалення державного регулювання та нагляду на фондовому ринку, захист прав інвесторів;

- забезпечення на державному рівні низки заходів, спрямованих на збільшення показника free float акцій українських компаній.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, на основі проведеного аналізу сучасного стану функціонування фондового ринку України серед нагальних проблем його розвитку можна виділити:

1) надмірну кількість фондових бірж (окремі біржі здійснюють операції нерегулярно і в незначних обсягах);

2) високу фрагментарність біржової та депозитарної структури, відсутність досконалого механізму взаємодії бірж із депозитарною системою та єдиних стандартів проведення розрахунків і клірингу [9, с. 131];

3) фондовий ринок не приносить прибутку торговцям, що нівелює їхню зацікавленість та знижує ліквідність ринку;

4) обмежену кількість ліквідних та інвестиційно-привабливих фінансових інструментів, відсутність ліквідних цінних паперів публічних акціонерних компаній [9, с. 131];

5) низький рівень гарантії повернення інвестицій для іноземних інвесторів через недосконалість валютного регулювання;

6) недостовірність інформації щодо загального обсягу торгів на біржовому ринку (зокрема, стосовно позалістингових цінних паперів), що не сприяє прозорості та відкритості ринку, а отже, знижує довіру до вітчизняних цінних паперів [9, с. 130].

За результатами проведеного дослідження досить актуально запропонувати напрямки щодо виведення з кризового стану українського фондового ринку:

1. Створення умов для прозорого і достовірного бухгалтерського обліку [7].

2. Створення умов для раціональної дивідендної політики.

3. Спрямованість державного регулювання на взаємодію з міжнародними організаціями та співробітництво з обміну інформацією.

4. Кардинальне оновлення принципів роботи фондової біржі, завдяки яким вітчизняні підприємці змогли би привертати новий капітал [7].

5. Приваблення на ринок заощаджень населення завдяки зрівнянню оподаткування доходів від банківських вкладів та доходів від операцій із цінними паперами [7].

Таким чином, доцільно зауважити, що проблеми розвитку фондового ринку України здебільшого мають організаційний характер. Однією з найбільших проблем розвитку фондового ринку є недосконалість законодавства у сфері регулювання діяльності на ринку цінних паперів, через що спостерігаються численні порушення прав інвесторів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 02.2006 № 1201-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0035-07>.

2. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» № 1160-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.

3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/>.

4. Балого М.І. Механізм удосконалення розвитку малого та середнього бізнесу в сучасних умовах / М.І. Балого // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Спецвипуск 33. – С. 12–16.

5. Бутенко Д.С. Розвиток інструментів біржового фондового ринку як необхідна умова забезпечення

конкурентоспроможності торгівельної інфраструктури національного фондового ринку / Д.С. Бутенко // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку : зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. – К. : Криниця, 2013. – С. 117–120.

6. Джусов О.А., Коротун А.С. Фондовий ринок України: сучасний стан, проблеми розвитку та перспективи / О.А. Джусов, А.С. Коротун, В.О. Поворозник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>.

7. Забучинська Т.В. Проблеми та шляхи підвищення ефективності державного регулювання фондового ринку України / Т.В. Забучинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndi-fr.asta.edu.ua>.

8. Іскринко Л.П., Кіров Б.С. Інтернет-трейдинг та проблеми його ліквідності на фондовому ринку України / Л.П. Іскринко, Б.С. Кіров // Фондовий ринок. – 2012. – № 12. – С. 10–14.

9. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І.В. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 129–134.

10. Пітюлич М.І., Кушнір Ю.Б. Теоретичні аспекти доходів домогосподарства в ринковій економіці / М.І. Пітюлич, Ю.Б. Кушнір // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Спецвипуск 33. – С. 9–15.

11. Раделицький Ю.В. Державне регулювання ринку фінансових інвестицій: зарубіжний досвід і національні реалії / Ю.В. Раделицький // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.13. – С. 242–248.

12. Офіційний веб-сайт фондової біржі ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfts.com/>.

13. Чемерис Є. Кінцем якого фондового ринку нас лякають / Є. Чемерис // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/columns/2012/11/8/343147/>.

14. Яцюк Г.В. Модернізація торгівельної інфраструктури ринку цінних паперів / Г.В. Яцюк // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку : зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. – К. : Криниця, 2013. – С. 170–172.



## РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

### АНАЛІЗ КОНКУПЕРАЦІЙНИХ ФОРМ СУЧАСНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

### ANALYSIS OF MODERN INNOVATIVE BUSINESS COOPTATION FORMS

*У статті розглянуто конкупераційні форми міжфірмового науково-технічного співробітництва. Досліджено принципи транснаціональної інноваційної діяльності. Проаналізовано тенденції формування у світовому господарстві глобальних інноваційних мереж та активний перехід суб'єктів господарювання до реалізації стратегій «відкритих інновацій».*

**Ключові слова:** інноваційне підприємництво, конкупераційна модель, техноглобалізм.

*В статье рассмотрены конкуперационные формы межфирменного научно-технического сотрудничества. Исследованы принципы транснациональной инновационной деятельности. Проанализированы тенден-*

*ции формирования в мировом хозяйстве глобальных инновационных сетей и активный переход субъектов хозяйствования к реализации стратегий «открытых инноваций».*

**Ключевые слова:** инновационное предпринимательство, конкуперационная модель, техноглобализм.

*The article deals with cooptation forms of inter-company scientific and technical cooperation. We studied the principles of transnational innovation activity. We analyzed trends shaping the world economy and global innovation networks and active transition of business entities to implement the strategy of «open innovation».*

**Key words:** innovative entrepreneurship, cooptation model, technoglobal.

УДК 339.92

**Очеретний Д.С.**

аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту  
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**Постановка проблеми.** Динамічний розвиток інноваційного підприємництва в епоху техноглобалізму справляє суттєвий вплив на міжнародні конкурентні відносини, що виявляється як у посиленні інноваційного характеру конкурентних переваг суб'єктів господарювання, так і в наростанні інтегративного характеру їх конкурентної взаємодії. Таким чином, усі ми нині є свідками нової якості інтернаціоналізації інноваційного підприємництва, яка виявляється у дії двох діалектично поєднаних процесів: з одного боку, загостренні конкурентної боротьби між ТНК за глобальний науково-технічний ресурс, а з іншого – поглибленні міжфірмового науково-технічного співробітництва і координації корпоративних інноваційних політик. Як результат, у світовому господарстві формується новітня, так звана конкупераційна модель міжнародних конкурентних відносин (співконкуренція – cooptation), яка базується на генеруванні і нагромадженні транснаціональними структурами нових знань, ефективному використанні ними інноваційних переваг конкурентоспроможності, а також посиленні їх інтегративної взаємодії під час реалізації різних форм інноваційного підприємництва. На практиці конкупераційний формат інноваційного співробітництва суб'єктів господарювання знаходить яскравий вияв у реалізації ними конкурентних стратегіях, спрямованих на відхід від прямої міжфірмової конкуренції до поглиблення і диверсифікації співробітництва з партнерами у сфері високих технологій та науково-дослідної діяльності з метою досягнення високого конкурентного

статусу на глобальному ринку. Так, використання ключових принципів теорії гри, розподілу ресурсів і стратегічного позиціонування дало підстави апологетам концепції конкуперації [1] стверджувати, що найбільш конкурентоспроможні на світовому ринку бізнес-структури здатні найефективніше використовувати наявний у них ресурсний потенціал на основі реалізації конкупераційного формату інноваційного підприємництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Багато вчених, як вітчизняних, так і зарубіжних, досліджують питання конкупераційних форм співробітництва між підприємницькими структурами: Б. Нейнбафф, А. Бранденбургер, С. Кларке-Хілл, Х. Лі, Б. Девіс та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз особливостей діяльності інноваційних підприємств та конкупераційних форм міжфірмового науково-технічного співробітництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Запорукою динамічного розвитку конкупераційних форм співробітництва між підприємницькими структурами в останні десятиліття є активний розвиток мережевих фірм і аутсорсингу бізнес-процесів, які відкривають компаніям необмежений доступ до знань інших фірм і університетів, дають змогу суттєво скоротити свої власні витрати на НДДКР і на основі спільних із партнерами інновацій генерувати нові бізнес-процеси та продукцію, підвищуючи у такий спосіб знаннєвий рівень своєї діяльності та здобуваючи вищі конкурентні переваги порівняно зі своїми конкурентами [2]. Так, у

сучасній практиці інноваційного підприємництва нерідкими є випадки, коли наймання корпоративними структурами університетських науковців із багатим науковим доробком та професійними зв'язками стає вирішальним чинником динамічного розвитку диверсифікованих міжорганізаційних мереж [3] і в результаті – виведення їх науково-технічної й інноваційної діяльності на новий щабель розвитку.

Не випадково в останні роки у суб'єктній структурі інноваційного підприємництва виокремлюється такий специфічний суб'єкт, як «підприємливий науковець», який разом зі своїми студентами активно співпрацює з корпоративним сектором у сфері продукування нових інновацій та бізнес-процесів, позитивно впливаючи на фінансово-господарську діяльність підприємницьких структур та зміцнюючи їх конкурентні позиції на глобальних ринках. При цьому світовий досвід засвідчує, що ефективність конкуперативних механізмів інноваційного підприємництва напряму залежить від тісноти взаємодії та глибини науково-технічного співробітництва усіх суб'єктів ланцюга формування вартості – виробників, постачальників, допоміжних і сервісних структур, конкурентів і споживачів, які водночас є й суб'єктами глобальних інноваційних мереж.

Нагальна потреба у розбудові ефективних конкуперативних форм міжфірмового науково-технічного співробітництва взаємодії ніколи раніше не була такою актуальною, як в епоху техноглобалізму, особливо з урахуванням значного загострення міжнародної конкурентної боротьби за глобальний знаннєвий та інноваційний ресурс, ускладнення науково-дослідної діяльності та інноваційних процесів, поглиблення технологічної спеціалізації суб'єктів господарювання, інтернаціоналізації економіки знань та розширення можливостей передачі супутніх товарів своїм партнерам. Зрозуміло, що це вимагає від економічних суб'єктів не тільки максимальної мобілізації внутрішнього інноваційного потенціалу, але й широкого залучення екзогенних інноваційних ресурсів на основі поглиблення науково-технічного співробітництва із зовнішніми знаннєвими партнерами (у тому числі університетами і науково-дослідними інститутами і центрами); придбання зовнішніх баз даних; залучення людського ресурсу, який володіє необхідними знаннями, інформацією та компетенціями; використання аутсорсингових і офшорингових механізмів у сфері НДДКР; передавання знань і результатів науково-дослідної діяльності у вільний доступ; формування спільних інноваційних портфелів з обмеженим доступом; неексклюзивного та ексклюзивного ліцензування та ін.

У даному контексті доцільно відзначити вагомий вплив фактору низьких процентних ставок на світових ринках позичкових капіталів, а також

зростання прибутків і підвищення цін на активи у провідних країнах світу, що стало вагомим катализатором суттєвої активізації операцій з трансферу технологій як між філіями ТНК, так і самими ТНК. Тільки в період 2001–2012 рр. їх вартісні обсяги зросли на 42% і досягли на кінець періоду 823 млрд. дол. США [4], ставши головною рушійною силою структурної модернізації і консолідації багатьох секторів і галузей не тільки економік провідних країн світу, але й глобальної економічної системи в цілому.

Подібні тенденції свідчать про динамічне формування у світовому господарстві глобальних інноваційних мереж та активний перехід суб'єктів господарювання до реалізації стратегій «відкритих інновацій». Останні, будучи зорієнтованими на розбудову відкритих систем НДДКР, дають компаніям можливості здобувати стійкі конкурентні переваги на світових ринках на основі реалізації різноманітних видів співробітництва із зовнішніми знаннєвими партнерами. Так, світовий досвід демонструє, що саме країни, що розвиваються, в останні десятиліття все частіше виступають як зони аутсорсингу й офшорингу західних ТНК, які працюють в автомобілебудуванні, точному машинобудуванні, електроніці, ІТ-технологіях та інших передових галузях і секторах світової економіки. Висока динаміка розвитку аутсорсингових і офшорингових механізмів у сфері інноваційного підприємства в умовах техноглобалізму спричиняє появу ТНК нового типу, тих, що спеціалізуються на наданні послуг іншим компаніям за типом виробників-підрядників і формують власні міжнародні мережі своїх зарубіжних філій і підрозділів.

І хоча основні операції цих компаній, як і раніше, реалізуються у розвинутих країнах світу, однак динаміка зростання масштабів їх зарубіжної фінансово-господарської діяльності, у тому числі інноваційної, суттєво перевищує темпи зростання операцій у країнах базування. Підтвердженням цього є, зокрема, динамічне зростання в останні десятиліття обсягів зарубіжної зайнятості ТНК: тільки з 1990 по 2015 р. чисельність зайнятих на їх зарубіжних підприємствах зросла з 21,5 до 79,5 тис. осіб [5, с. 29]; частка зарубіжної зайнятості ТОП-100 ТНК світу в останні роки стабільно становить майже 60% [5, с. 31]. За результатами 2014 р. найбільшими постачальниками послуг у сфері ІТ-аутсорсингу стали: компанія IBM (США) з прибутком 13,8 млрд. дол. США; CGI (США, 2,8 млрд.); Cognizant (США, 2,7 млрд.) та Capgemini (Франція, 2,6 млрд.) [6].

Ще одним красномовним свідченням активної розбудови глобальних інноваційних мереж в останні десятиліття є зростання кількості зарубіжних філіалів ТНК, що працюють у сфері високих технологій в обробній промисловості. Зокрема, у Норвегії їхня частка становить 48,6%, у Франції –

51,5%, Канаді – 52,5%, Великобританії – 59,0%, Ірландії – 95,6% [7]. З-поміж країн, що розвиваються, до реалізації інвестиційних проектів у сфері офшорингу ІТ-послуг найбільш залучені країни Південної і Південно-Східної Азії, які приваблюють провідні західні ТНК дешевою і кваліфікованою робочою силою та членством у регіональних інтеграційних угрупованнях (насамперед АТР, АТЕС, АСЕАН і його розширеними форматами).

В умовах техноглобалізму з метою економії трансакційних витрат західні компанії все активніше переносять за кордон не тільки складні виробничі функції (програмування і комп'ютерний дизайн, маркетингові дослідження і НДДКР, надання юридичних послуг, консалтинг і управлінські функції), але й внутрішні бізнес-процеси, котрі ще кілька десятиліть тому вважались чисто технічними. Йдеться, зокрема, про те, що розробка інформаційних технологій потребує чітко сформульованих стратегічних цілей і завдань компанії. Отже, розбудова компаніями своїх глобальних інформаційних систем, здатних ефективно поєднувати географічно «розпорошені» за різними країнами світу фінансово-господарські операції, вимагає розроблення й імплементації ними глобальних корпоративних стратегій з органічною ув'язкою в їх рамках маркетингової, фінансової, науково-технічної та виробничої діяльності фірм та відповідними їх організаційними структурами. Так, нині майже третина бізнес-послуг переміщена за кордон, а внутрішньофірмовий офшоринг охоплює 22% усіх бізнес-послуг, що особливо актуально для компаній сфери телекомунікацій, офшорного програмування, кодування, бухгалтерського обліку та фінансів, інформаційної й юридичної підтримки, а також забезпечення функціонування веб-сайтів [8, с. 19]. Це свідчить не тільки про поглиблення транснаціонального одиничного поділу праці, але й орієнтацію сучасних корпоративних стратегій ТНК на отримання максимального економічного ефекту та конкурентних переваг від інтернаціоналізації своєї діяльності.

У даному контексті викликає неабиякий дослідницький інтерес модель А. Пірсона, К. Брокхоффа та А. фон Бумера, яка, спираючись на детермі-

нанти конкурентних переваг М. Портера, чітко ідентифікує наявні нині відмінності у розміщенні корпоративних центрів НДДКР. Так, у даній моделі людські ресурси і споживчі «підтримувачі галузі» замінені на «підтримуючі технології»; чинник попиту зорієнтований на конкретизацію запитів клієнтів або просування інноваційної технології; фактор конкуренції незначною мірою враховується з огляду на його посередній вплив на вибір бізнес-структурами точок дислокації своїх НДДКР-підрозділів [9]. При цьому вважається, що розміщення науково-дослідних та інноваційних філій ТНК у різних країнах світу, з одного боку, збільшує їх витрати на координацію роботи таких підрозділів, а з іншого – дає змогу суттєво знизити трансакційні витрати компаній завдяки встановленню безпосередніх контактів із реальними і потенційними споживачами товарів і послуг.

Характеризуючи конкупераційні форми сучасного інноваційного підприємництва, слід зазначити, що вони не тільки дають нові стимули для нарощування транснаціональними структурами масштабів інноваційного інвестування ТНК, але й суттєво розширюють механізми захисту ними об'єктів своєї інтелектуальної власності. Останні включають і наднаціональний інструментарій, що є ключовою причиною розширення масштабів тріадичного патентування інновацій, а отже, формує глобальну систему її захисту та створює можливості для комерціалізації на світовому рівні найважливіших науково-технічних здобутків та інновацій ТНК.

Не випадково реалізація конкупераційних форм сучасного інноваційного підприємництва як обов'язкового елемента включає чіткі домовленості його суб'єктів щодо розподілу і захисту згенерованих ним об'єктів інтелектуальної власності. Інакше кажучи, навіть в умовах техноглобалізму світове використання результатів інноваційного підприємництва суттєво обмежується їх правовим захистом, оскільки в розвинутих країнах світу тільки 1–2% усіх винаходів є ринково успішними [2]. У США, наприклад, до 25% винаходів захищені патентами як кодифікованими знаннями, тоді як решта винаходів мають статус некодифіко-

Таблиця 1

**Частота використання механізмів захисту інтелектуальної власності у дослідницьких партнерствах, % [12, с. 831–832]**

Механізм захисту об'єктів інтелектуальної власності	Частота використання, %									
	Захист уже відомих знань					Захист очікуваних знань				
	4	3	2	1	0	4	3	2	1	0
Патентування	38	9	3	4	0	41	5	3	5	0
Захист авторських прав	4	9	20	18	3	4	8	21	18	3
Реєстрація торговельних марок	4	3	15	25	7	1	3	11	28	11
Захист торговельних секретів	13	24	7	5	5	11	27	8	2	6

4 – найчастіше; 1– найрідше; 0 – не використовується.

ваних знань, а отже, їх комерційне використання вимагає від економічних суб'єктів як географічної близькості до їх носіїв [10], так і цілеспрямованої політики щодо їх комерціалізації та міжнародного науково-технічного обміну. І це при тому, що близько 30% технологічних портфелів 67% американських компаній становлять нині запатентовані, але не використовувані у виробництві технології [11], що вимагає посиленої уваги бізнес-структур до питання патентування своїх інновацій.

Як свідчать дані табл. 1, хоча у сучасній практиці дослідницьких партнерств застосовується практично весь відомий інструментарій їх захисту, найпоширенішими механізмами залишаються патентування і захист торговельних секретів. Водночас найнижчий рівень захисту як очікуваних, так і вже відомих знань спостерігається у частині реєстрації торговельних марок, що свідчить про невисокий рівень інноватизації їх генерування, а отже, і внеску інноваційного підприємництва у даний процес.

При цьому слід ураховувати, що чим активніше підприємницькі структури співпрацюють із зовнішніми партнерами у сфері НДДКР, тим складнішою є процедура привласнення їх результатів. Не випадково в останні роки ТНК у країнах зі слабкими системами правової охорони інтелектуальної власності дуже активно переходять від інвестиційних до ліцензійних операцій, оскільки останні дають набагато більше можливостей захисту інтелектуальної власності порівняно з інвестиційними операціями в країнах із локальною імітацією. Крім того, поширеною є і практика заснування транснаціональними бізнес-структурами у приймаючих країнах спільних підприємств у сфері маркетингу і торгівлі. Це дає змогу суттєво знизити ризики втрати технологій порівняно з розміщенням тут дослідницьких підрозділів чи налагодженням завершальних етапів високотехнологічного виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційне підприємництво лежить в основі розробки бізнес-структурами всіх типів нових стратегій розвитку, здатних вирішити ключову проблему глобального виробництва – наростаючий відрив інновацій від наявних бізнес-моделей підприємницьких структур, не придатних для комерціалізації інновацій. Первинно базуючись на особливостях інноваційних систем різних країн та їх національних економічних моделей, інноваційне підприємництво в ході інформаційного етапу науково-технічної революції та поглиблення інтернаціоналізаційних процесів у сфері НДДКР остаточно втратило національно замкнений характер і набуло зрілих міжнародних рис і характеристик. У сучасних умовах

дедалі більшою мірою розширюється транснаціональний сегмент інноваційного підприємництва під впливом нарощування масштабів міжнародного науково-технологічного обміну, посилення інтернаціоналізації науково-дослідної діяльності ТНК, розширення конкуперативних форм міжфірмового співробітництва у сфері НДДКР та наростання інноваційної активності підприємств малого і середнього бізнесу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Clarke-Hill C., Li H., Davies B. The paradox of co-operation and competition in strategicalliances: Towards a multi-paradigm approach // *Management Research News*. – 2003. – Vol. 26(1). – P. 1–20.
2. Ільницький Д.О. Глобальна конкуренція в науково-освітньому просторі : [монографія] / Д.О. Ільницький. – К. : КНЕУ, 2016.
3. Powell W. Network dynamics and field evolution: the growth of the interorganizational collaboration in the life sciences // *American Journal of Sociology*. – 2005. – № 110(4). – P. 1132–1205.
4. Вергун А.В., Ступницький О.І. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації» / А.В. Вергун, О.І. Ступницький // *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. – 2014. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/view/2310/2030](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2310/2030).
5. World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges. – UNCTAD, 2016. – P. 29.
6. IDC Reveals That India-based Outsourcers Captured 23% of Worldwide Total Contract Value for Top 100 Outsourcing Deals in 2014. – IDC, 19 May 2015 [Electronic Resource]. – Available from : <http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS25630615>.
7. Яценко Н., Сколотняный Ю. Инновационное развитие: венгерский опыт и украинские реалии / Н. Яценко, Ю. Сколотняный // *Зеркало недели*. – 9 февраля 2007 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/innovatsionnoe\\_razvitie\\_vengerskiy\\_opyt\\_i\\_ukrainskie\\_realii.html](http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/innovatsionnoe_razvitie_vengerskiy_opyt_i_ukrainskie_realii.html).
8. Заблоцький А.В. Офшоринг на світовому ринку послуг: теорія та перспективи розвитку / А.В. Заблоцький // *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. – 2012. – Вип. 110. – Ч. 1. – С. 15–21.
9. Pearson A., Brockhoff K., Von Buhmer A. Decision Parameters in Global R & D – Management // *R & D – Management*. – 1993. – Vol. 3.
10. Act Z., Audtretsch D., Braunerhjelm P., Carlsson B. Growth and Entrepreneurship // *Small Business Economics*. – 2012. – № 39(2). – P. 213–245.
11. British Technology Groupe. IPR Market Benchmark Study. 1998.
12. Hertzfeld H., Link A., Vonortas N. Intellectual Property Protection Mechanisms in Research Partnerships // *Research Policy*. – 2006. – № 35(6). – P. 825–838.



## ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ НАТУРАЛЬНИХ ПРОДУКТІВ ТА ЇХ ПРИВАБЛИВІСТЬ ДЛЯ ЕКСПАНСІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

### MAJOR MARKET TRENDS OF NATURAL PRODUCTS AND ATTRACTIVENESS FOR EXPANSION OF UKRAINIAN PRODUCTS

*У статті розглянуто відносно новий сегмент ринку натуральних продуктів – ринок натуральних свіжовижатих соків без домішок. Розглянуто тенденції ринку натуральних соків та виокремлено показники, що, на думку автора, є найбільш впливовими, дано оцінку динаміці показників та перспектив ринку. Обґрунтовано та виділено привабливі міжнародні ринки для експансії українських натуральних соків та сокових концентратів, зумовлені можливостями та перспективами виробників. Використано метод чотирьох фільтрів для вибору оптимального ринку. Аналіз позицій ринку соків країн та можливостей українських виробників дав змогу виділити привабливий ринок поставання.*

**Ключові слова:** міжнародний товарний ринок, вибір ринку, привабливість ринку, конкурентоспроможність, тенденції ринку, екологічний маркетинг.

*В статье рассмотрен относительно новый сегмент рынка натуральных продуктов – рынок натуральных свежевыжатых соков без примесей. Рассмотрены тенденции рынка натуральных соков и выделены наиболее влиятельные показатели. Дана оценка динамике показателей и перспектив рынка. Обоснованы и выделены привлекательные международные рынки для экспан-*

*сии украинских натуральных соков и соковых концентратов, обусловленные возможностями и перспективами производителей. Использован метод четырех фильтров для выбора оптимального рынка. Анализ позиций рынка соков стран и возможностей украинских производителей позволил выделить привлекательный рынок поставок.*

**Ключевые слова:** международный товарный рынок, выбор рынка, привлекательность рынка, конкурентоспособность, тенденции рынка, экологический маркетинг.

*The article deals relatively new segment of juices - the market of natural, freshly squeezed juices without additives. Considered market trends natural juices and singled indicators in my opinion is the most influential figures assess the dynamics and prospects of the market. Rationale and color attractive market for international expansion of Ukrainian products - natural juices and juice concentrates, opportunities and prospects implied by the manufacturers. Method has been used 4x filters to select the optimum market. Analysis of the juice market and opportunities of Ukrainian producers able to identify attractive market supply.*

**Key words:** international commodity market, market selection, market attractiveness, competitiveness, market trends, environmental marketing.

УДК 339.1

**Радченко О.О.**

аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу  
Київський національний університет  
імені Т.Г. Шевченка

**Постановка проблеми.** Ринок натуральних продуктів – один із найбільших ланок господарства, що стрімко розвиваються. За міжнародною класифікацією натуральні продукти – це продукти харчування, що вирощенні згідно з умовами екологічної обробки, де відсутні домішки, виважена екологічна маркетингова політика, а якість підтверджена сертифікатом. Попит на натуральну продукцію в Європі зростає, за шість років ринок у грошах виріс більш ніж у 10 разів. Одна з ніш найбільшого приросту та великої ємності – ринок натуральних соків. Для України має сенс розглянути можливість охоплення даного ринку через розвиток виробництва в даній сфері та наявність конкурентоспроможних умов на ринку. Світовий ринок натуральних соків – відносно нова ніша на ринку соків, це соки без домішок та свіжовижаті. В останні роки ринок динамічно розвивається. Об'єм виробництва щорічно зростає на 10–30%, а експорт збільшується в середньому на 25%. Даний ринок ще не є глибоко дослідженим, тому існує необхідність розглянути основні тенденції.

Світовий ринок натуральних соків зростає, він становить близько 17% усього ринку соків, тоді як в Україні цей показник – 5%. Середньостатистичний українець споживає близько 8 л соків на рік, тоді як росіянин – 12 л, європеєць – 30 л, а

американець – 60 л. Отже, в Україні це не широкий спектр, виробники натуральних соків можуть реалізувати більший об'єм продукції на іноземних ринках. Для вітчизняних виробників соків існує значний потенціал, ціни на сировину нижчі, є можливість посилення рівня конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

У дослідженні показників ринку соків було приділено велику увагу журналам, статтям, Інтернет-виданням та сайтам з інформацією сучасного стану світової торгівлі соками. Розглянуто роботи таких авторів, як: А. Старостина, О. Канищенко, Н. Бутенко, С. Брю, Є. Хекпієр, А. Градов, Дж. Дей, П. Дойль, Р. Уенслі, Т. Загорна, Н. Краснокутська.

**Постановка завдання.** Сукупність зазначених проблем визначають наукову та практичну актуальність необхідності розглянути основні тенденції ринку натуральних соків та питань привабливості ринків натуральних соків для експансії української продукції.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Виробництво напоїв є найбільшою підгалуззю харчової промисловості. Ринок мінеральних вод, алкогольних, безалкогольних напоїв є достатньо концентрованим та насиченим. Ще одна з найбільш прибуткових і фінансово-стійких галу-

зей – виробництво соків. Ринок соків привабливий особливо для тих країн, де розвинутий сільсько-господарський сектор. Усе більший вплив на динаміку виробництва та споживання соку роблять світові тенденції розвитку попиту на дану продукцію.

У відповідності із сучасною тенденцією розвитку продовольчого ринку всі напої повинні не тільки виконувати свою основну функцію – втамовувати спрагу, – але й бути корисними для здоров'я. Останнім часом одержало розвиток виробництво напоїв на основі натуральних фруктових і овочевих соків, у тому числі газованих, в яких частка фруктової частини коливається від 35% до 50%.

За останні 10 років споживання напоїв на одну людину в Європі зросло на 53% і становить 120 л на рік. За цей же період споживання функціональних напоїв подвоїлось. Світовий ринок практично розділили між собою вісім країн із найбільшим споживанням: Японія (48,1%), США (24,0%), Великобританія (10,5%), Німеччина (8,4%), Іспанія (4,4%), Польща (2,5%), Італія (1,2%), Франція (0,9%) (рис. 1) [3].

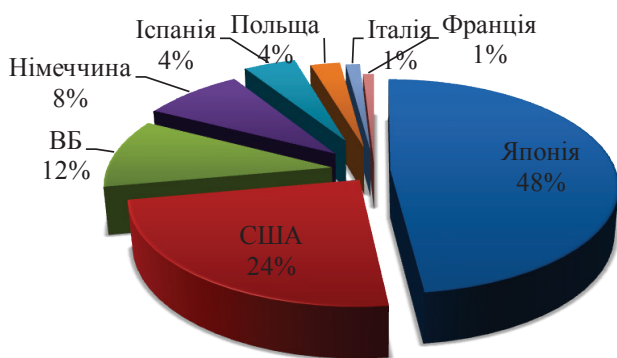


Рис. 1. Світовий ринок споживання соків [11]

За даними компанії «Тетра пак Україна» [8], нині в країні середній показник споживання соку на душу населення становить 12 л на рік, що в чотири рази менше, ніж у Німеччині, у три рази менше, ніж у Франції, та в два рази менше, ніж у Росії, Польщі та Словенії (табл. 1).

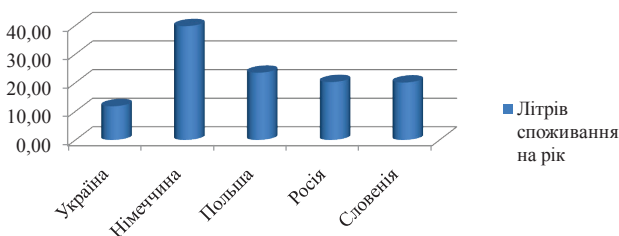


Рис. 2 Співвідношення країни і літрів споживання соку за один рік на душу населення [9]

Закономірність споживання соків в Європі показує вигідність орієнтації українського виробника на зовнішній ринок. Якщо розглянути насиченість ринку сировиною, то минулий несприятливий для аграріїв рік вплинув і на вартість практично всіх

продуктів харчування. Подорожчання торкнулося і найпопулярніших видів соку – апельсинового й яблучного. Причинами підвищення цін експерти називають поганий урожай фруктів на території США і Китаю і збільшений попит в азіатських країнах. За результатами недавнього дослідження, проведеного галузевим журналом The Grocer, ціни на фруктовий сік постійно підвищуються [4].

За даними дослідницької компанії Mintec, вартість замороженого концентрату апельсинового соку за останніх два роки збільшилася на 143%. Вартість яблучного соку становить 1600 доларів за 1 т, тоді як рік тому вона була 950 доларів за 1 т.

Якщо тільки за 2014 і 2015 рр. вартість замороженого концентрату апельсинового соку збільшилася майже на 150%, то говорити про ціни на свіжовижаті соки вже і не доводиться – вони, безперечно, будуть рости.

На думку експертів The Grocer, у 2016–2017 рр. відпускні ціни на апельсиновий сік можуть вирости на 40%, яблучний – подорожчає на 30%.

Різке зростання цін пов'язане як із сильним подорожчанням добрив в основних світових регіонах із виробництва яблук і апельсинів – в провінції Шеньдун в Китаї (яблука) і в штаті Флорида в США (апельсини), – так і з холодною зимою 2015 р.

За період 2013–2015 рр. урожай яблук в Європі знизився наполовину. У Китаї, який утримує лідерство з виробництва яблук, ситуація також не найкраща. Із серпня 2015 р. до серпня 2016 р. яблучний концентрат подорожчав з 900 дол./т. до 1500–1560 дол./т.

Така ж цінова кон'юнктура на ринку вишневого соку/концентрату. В Європі після минулорічних весняних заморозків середня ціна на польський концентрат вишневого соку збільшилася з 3000 до 6500 євро/т [16].

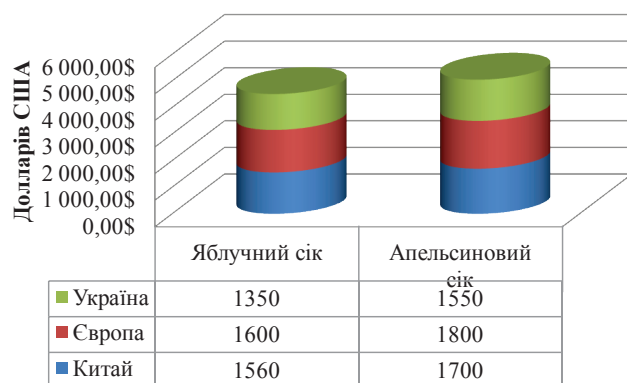


Рис. 3. Співвідношення цін на ринку соків країн за 2015 р. [16]

На українському ринку за останні роки відбулися зміни у ціни на фруктову сировину. Вартість яблучного соку становить 1 350 доларів за тонну, тоді як усього рік тому вона була рівна 800 доларів за тонну, що є дешевшим за європейські ціни.



Через все більшу зацікавленість споживача і нарощування обсягів виробництва доступних за ціною сокових продуктів український ринок СНН (соки, напої, нектари) щорічно збільшує свою ємність на 15–23%.

За оцінками фахівців, із установлених в Україні потужностей з готування та розливу в пакет соків тільки лінії оптового ринку мають сумарну потужність більше 500 млн. л на рік. Якщо ж додати ще й пакетні лінії і нові лінії під «скло», то всього вийде не менш 800 млн. л на рік. У цілому потенціал місцевих виробників соку на сьогодні вироблений не більш ніж наполовину. Отже, українські виробники мають достатню потужність для конкуренції на міжнародному ринку. Українським компаніям доцільно вийти на ринок натуральних соків, оскільки в Європі це один із найперспективніших

серед ринку напоїв, його попит-приріст за 2014–2015 рр. становить 18% [16].

Для обрання ринку експорту продукції використаємо метод вибору ринку на основі фільтрування (табл. 1) [6].

Проаналізувавши фактори можливостей та загроз на кожному з ринків, найбільш експортоорієнтованими країнами за підсумками чотирьох фільтрів є Польща, Велика Британія та Росія.

Розглянемо вибуття країн поетапно за кожним фільтром.

*1-й фільтр* – Японія, США були виключені через невдале географічне положення.

Розглянувши фактори фільтру, найбільш визначну положення відіграв географічний фактор.

За ним найменшу оцінку отримали США та Японія.

Таблиця 1

**Модель відбору ринків на основі аналізу міжнародного маркетингового середовища**

Фільтри	Країни								
	ВБ	Пол	Кит	Яп	Рос	Тур	США	Іт	ФР
<i>Фільтр 1</i> Визначення загального потенціалу ринку									
Фактори політичного сприяння	5	3	3	2	0	2	2	3	5
Соціально-економічна ситуація	3	4	3	2	2	0	2	3	3
Географічне положення	2	5	-4	-5	5	5	-5	2	3
Сума балів	11	12	2	-1	7	7	-1	8	11
Ринки з найбільшими потенційними можливостями: Пол, ВБ, Фр, Тур, Рос									
<i>Фільтр 2</i> Вивчення потенційних ринків									
Тенденції розвитку товарного ринку	3	4	-1	0	2	3	1	2	2
Культурне сприяння продукту	4	4	-2	2	3	3	-3	3	3
Розмір ринку	3	3	5	2	5	3	5	3	3
Розвиненість ринку	4	3	1	2	3	3	1	2	3
Податки і збори	2	4	1	3	4	2	0	1	2
Сума балів	16	18	4	9	12	14	4	11	13
Найбільш привабливі ринки: ВБ, Пол, Тур									
<i>Фільтр 3</i> Маркетингові дослідження умов бізнесу									
Наявність конкуренції	-2	3	-3	0	-4	0	3	2	1
Оптимальні методи виходу на ринок	2	3	1	1	3	3	1	2	2
Достовірність інформації	4	4	3	2	3	1	2	3	4
Перспективи продажів	4	4	2	2	3	1	1	2	3
Цінова політика	4	3	2	2	2	3	2	3	3
Концепція продукту	4	3	2	3	2	3	2	4	2
Прогноз термінів окупності	3	3	2	2	3	3	0	1	3
Сума балів	19	23	9	12	18	14	11	15	18
Ринки з найбільшими реальними можливостями: Пол, Рос, ВБ, Фр									
<i>Фільтр 4</i> Дослідження цільових аудиторій									
Специфіка маркетингових функцій	3	3	0	-2	4	2	3	2	3
Міжнародний потенціал компанії	3	4	0	0	3	4	0	1	3
Сума балів	8	10	-1	-3	11	8	3	5	7
Найбільш оптимальні ринки: Рос, Пол, ВБ									
<b>Сума за 4 фільтри</b>	<b>54</b>	<b>63</b>	<b>13</b>	<b>19</b>	<b>51</b>	<b>36</b>	<b>17</b>	<b>39</b>	<b>49</b>

Шкала оцінки від -5 до 5, де оцінки нижче 0, указують на негативні явища у середовищі, 0 – нейтралітет, вище 0 – позитивні тенденції у середовищі.

Скорочення: Пол – Польща, Кит – Китай, Яп – Японія, Рос – Росія, Тур – Туреччина, Іт – Італія, Фр – Франція, ВБ – Велика Британія

Джерело: складено автором на основі даних [16]

Відстань Україна – США – 9100 км, Україна – Японія – біля 8200 км. [15].

Розглянувши транспортні маршрути, перша перешкода – це океан. У даному разі транспорт звується до літака або човна. Ціна перевезення літаком партії товару – від 2000 доларів, морським транспортом – 1500 доларів (ураховуючи відрахування). Відстань дуже значна, логістика дорога та ризикова [14].

2-й фільтр – Китай, Італія були виключені через великі ставки податків та збори та культурне сприяння.

Основним джерелом дохідної частини бюджету Італії є податки.

Прибутковий податок із фізичних осіб резиденти сплачують з усіх видів доходів, одержаних в Італії і за кордоном, нерезиденти – лише з доходів, одержаних в Італії [12].

В ЄС, а саме в Італії та Німеччині були введені підвищені митні ставки на продукти сільського призначення (зернові продукти, олійні та вироби з фруктів, овочів) для забезпечення обмеження імпорту. У Китаї прийнята поправка до податкового та митного кодексу (від 11.02.2011), що передбачає підтримання вітчизняних виробників та наявна висока конкуренція.

Культурне сприйняття в Китаї чітко відрізняється від українського, це ускладнить пристосування товару та розробку маркетингової стратегії.

3-й фільтр – Туреччина була виключена через цінову політику та достовірність інформації, Росія – через наявність конкуренції, несприятливу цінову політику.

У країнах присутня велика концентрація імпортованих товарів (6% приріст порівняно з 2014 р.), наявні товари виробників різних секторів, які вже знайшли свого споживача, також присутні аналогічні товари за нижчою ціною, тому вихід на ринок є ризикованим. На ринку наявна своя продукція – клімат Туреччини сприяє вирощуванню екзотичних фруктів, у 2015 р. спостерігався приріст урожайності (8% порівняно з

2014 р.); у Росії розвинуто вирощування яблук (приріст 10% порівняно з 2014 роком). Окрім того, попит на сектор свіжовижатого соку становить усього 5%, пріоритетними є концентрати та нектари, концепція сприйняття продукту є низькою [17].

4-й фільтр – вибула Франція. Ринок Франції має великий потенціал (збільшення споживання соків на 4% за 2014–2015 рр.), удалий податковий кодекс (знижено імпортні квоти).

Наявна висока конкуренція на ринку (17% ринку – виробники свіжовижатих соків), також відсутні прямі транспортні шляхи [14].

За загальною сумою балів та за поетапним фільтруванням найбільш удалим є ринок Польщі, на другому місці – ринок Великої Британії.

За загальним підсумком чотирьох фільтрів Польща набрала 63 бали, тоді як Велика Британія – 53 бали. З огляду на налагодженість збутових шляхів та вдале географічне положення (Україна межує з Польщею) найбільш вигідно обрати ринок Польщі.

Ринок соків та нектарів у Польщі в 2015 р. оцінюється в 723 млн. л. Порівняно з 2010 р. споживання знизилось на 10,8%.

У країні споживачі найбільш охоче купують 100-відсоткові фруктові соки. У 2015 р. їх було випито понад 7 млрд. л. На другому місці знаходяться нектари (які містять 25–99% соку), яких було спожито приблизно 3,7 млрд. л. Ринок є перспективним ринком соків із фруктів та овочів у світі, який споживає 5% світового виробництва.

Згідно з даними аналітиків, у 2016 р. загальне споживання фруктових соків та нектарів у Польщі буде більше, ніж у 2015 р., та становитиме 10,3 млрд. л [14].

Розглядаючи перспективи участі України на польському ринку, важливо зазначити, що за оцінками міжнародних компаній-трейдерів, обсяг поставок сокових концентратів у найближчі роки від країн ЄС знизиться на 10%, що дасть Україні змогу зміцнити свої позиції в регіоні.

Таблиця 2

Баланс попиту і пропозиції фруктових концентратів

№	Показник	2014/2015 (т)	2011/2012 (т)
I	Попит на продукцію – всього	2800	1095
1.1.	Внутрішнього ринку – всього	700	241
	<b>з нього:</b>		
1.1.1	фонд споживання	650	221
1.1.2	інше споживання	50	20
1.2	Зовнішнього ринку (експорт)	2100	854
II	Пропозиція продукції – всього	2300	1095
2.1.	Внутрішнього ринку - всього	2300	970
2.1.1	Власне виробництво	2000	970
2.2	Зовнішнього ринку (імпорт)	300	125

Джерело: складено автором на основі даних [12]

Господарство Польщі є досить диверсифікованим. У структурі національного продукту країни на промисловість припадає 35%, торгівлю і сферу послуг – 45%, сільське господарство – 6%. У рослинництві виробляється близько 59% вартості сільськогосподарської продукції. Частка рослинництва становить 23%, картоплі – 21%, цукрових буряків – 3%, овочів та фруктів – 11%. Основною фруктовую культурою є яблука (30% ринку) [16]. Експорт українських товарів до Польщі у минулому році збільшився на 47%, і позитивна тенденція продовжується. Про це повідомив заступник міністра економіки, голова української частини Українсько-польської Міжурядової комісії з питань економічного співробітництва Василь Мармазов [10].

#### Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, останніми роками в національному секторі відбувається інтенсифікація виробництва та диверсифікація діяльності суб'єктів господарювання, які відкривають нові перспективи інтеграції України до світового ринку натуральних соків та концентратів. Проблемами є відсутність українських виробників натуральних соків на міжнародній арені, тому потрібно першими освоювати цей сектор.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Должанський І.З. Конкуренентоспроможність підприємства : [навч. посіб.] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.М. Дроздова. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 172 с.
3. Зозульов О.В. Маркетингові стратегії обхвату ринку та їх зв'язок з економічними аспектами діяльності підприємства / О.В. Зозульов // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. – Вип. 185. – С. 671–677.
4. Каракай Ю.В. Національні особливості інноваційного розвитку / Ю.В. Каракай // Стратегія розвитку України. – 2004. – № 3. – С. 46–50.
5. Кіфоренко О.В. Інтернаціоналізація підприємств у підвищенні їх конкурентоспроможності / О.В. Кіфоренко. – УДК 339.944.009.12.
6. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України : [підручник] / В.Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
7. Старостина А.О. Промышленный маркетинг. Теория, мировой опыт, украинская практика : [учебник] / А.О. Старостина. – К. : Знання-Прес.
8. Царенко О.В. Методи оцінки конкурентних переваг галузі промислових регіонів України / О.В. Царенко // Економічний простір. – 2009. – № 23/1. – С. 195–207.
9. Черкесова Е. О рыночных баталиях и сочных реалиях / Е. Черкесова // Напитки. – 2008. – № 8. – С. 32–36.
10. Офіційний Інтернет-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Business in Poland. Who dares? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tastingpoland.com/blog/pl-business-who-dares.html>.
12. Аналітичний центр «Академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua/?p=280>.
13. World Trade organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.wto.org](http://www.wto.org).
14. Інформаційно-статистичний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.indexmundi.com/poland](http://www.indexmundi.com/poland).
15. Аналітично-статистичний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrexport.gov.ua/ukr/analiz\\_v\\_rinkiv/pol/1923.html](http://ukrexport.gov.ua/ukr/analiz_v_rinkiv/pol/1923.html).
16. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-XII від 16.04.91. – К. : Торговий дім, 1992. – С. 3–34.
17. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/3693.html>.
18. Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/3698.html>.

## ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ НА РИНКУ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ЄВРОПИ

### COMPETITIVENESS IMPROVEMENT OF UKRAINIAN ECOLOGICAL FOOD PRODUCERS ON EUROPEAN MARKET

У статті розглянуто тенденції ринку екологічних продуктів України, рівень споживання, основних операторів на внутрішньому ринку, їх потенціал для виходу на європейський простір. Виявлено основні фактори та бар'єри на шляху до виходу на європейський торговий простір екологічних продуктів харчування. Запропоновано шляхи покращення конкурентоспроможності українських підприємств для експансії на міжнародний простір та підвищення загального рівня економічного благоустрою України.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, ринок екологічних продуктів, розвиток українських підприємств, експансія на європейський ринок, міжнародна торгівля.

В статье рассмотрены тенденции рынка экологических продуктов Украины, уровень потребления, основные операторы на внутреннем рынке, их потенциал для выхода на европейское пространство. Выявлены основные факторы и барьеры на пути к выходу в европейское торговое пространство экологических продуктов питания.

Предложены пути улучшения конкурентоспособности украинских предприятий для экспансии на международный уровень и повышения общего уровня экономического благоустройства Украины.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, рынок экологических продуктов, развитие украинских предприятий, экспансия на европейский рынок, международная торговля.

The article discusses the market trends of environmental products in Ukraine, the level of consumption, operators in the internal market - their potential to enter the European area. Were identified major factors and barriers of entering in the European trading environmental food environment. Also were suggested ways of competitiveness improving of Ukrainian enterprises for expansion on international level and improve the overall level of economic improvement of Ukraine.

**Key words:** competitiveness, environmental products market, development of Ukrainian enterprises, the expansion on the European market, international trade.

УДК 339.13

Радченко О.О.

аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**Постановка проблеми.** Розвиток світового ринку екологічних продуктів нерозривно пов'язаний з ефективністю виробництва, забезпеченням випуску необхідної кількості сучасних виробів та покращення якості, досягнення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. Загострення міжнародної конкуренції змушує підприємства шукати нові засоби формування конкурентних переваг. Шлях до еколого-економічного розвитку потребує кардинальних змін у практиці управління підприємствами. Український ринок натуральної продукції в останні роки динамічно розвивається. Об'єм виробництва щорічно зростає на 5–8%. Україна має сильні позиції на промисловому ринку, але є необхідні умови, щоб укріпити їх та охопити більший процент ринку ЄС.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням аспектів конкурентоспроможності займалися А. Старостина, О. Каніщенко, З. Борисенко, І. Должанський, Т. Загорна, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Макконнелл. Питання забезпечення продовольством зростаючого населення розглядалися в працях В. Бернеса, Л. Бондаренко, Е. Садченко.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є узагальнення тенденцій розвитку українського ринку екологічних продуктів та розробка факторів посилення конкурентоспроможності в умовах виходу на європейський простір.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Рівень споживання екологічних продуктів в Україні

на душу населення становить лише 0,10 євро на рік. Тим часом, за даними Федерації екологічного руху, у Нідерландах це 35,80 євро, Швеції – 75,40, Данії – 138,60, Німеччині – 70,70 євро. Внутрішній споживчий ринок екологічних продуктів в Україні не перевищує 12,2 млн. євро, тоді як у Франції, наприклад, він становить 4,17 млрд. євро, а в Німеччині – 7,04 млрд. євро.

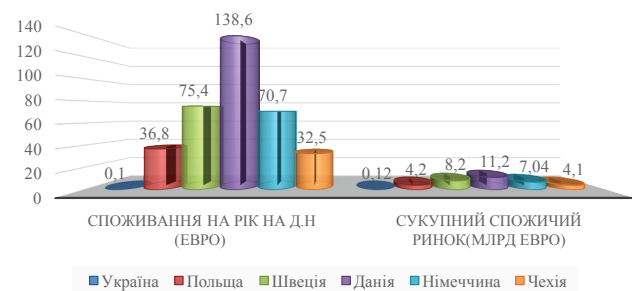


Рис. 1. Рівень споживання екопродукції в Україні та Європі [10]

В Україні зараз працює понад 100 сільгоспдприємств, які сертифіковані відповідно до міжнародних стандартів виробництва екологічної продукції. Площа землі, яка зайнята під екологічне виробництво, становить більше 260 тис. га. Основними виробниками сировини екологічної продукції в Україні, за даними учасників ринку, є «Галекс-Агро», «Агроекологія» і «ЕтноПродукт». Серед переробників – «Екород», «ЕтноПродукт» і «Фабрика бакалійних продуктів». Основна частина



продукції експортується за кордон. Досвід українських виробників, які вже досягли певних успіхів в упровадженні енергоефективних і ресурсозберігаючих технологій більш чистого виробництва та поліпшили екологічні характеристики продукції на всіх етапах життєвого циклу, був представлений на прикладах підприємств харчової промисловості: ДП «Сантрейд» (ТМ «Олейна»), компанії «СанІнБев Україна» (ТМ «Чернігівське»), Т.В. Fruit (Galicia).

В Україні розвивається мережа реалізації органічної продукції. Відкриваються органічні магазини (наприклад, «Натур Бутік», м. Київ). Екологічно чисті продукти харчування включаються в асортимент супермаркетів. Із кожним роком зростає кількість виробників органічної продукції (ТОВ «Крок», СПД «Іщук», ТОВ «ДПК Вайз», ТОВ «Круп'яний дім» та ін.). Серед відомих вітчизняних торгових марок екологічно чистих продуктів харчування славнозвісні ТМ «Геркулес», «Пан Еко» [11].

Загалом українські екологічні харчові продукти експонували на виставці «Біофах» шість компаній на стенді Швейцарської програми сприяння імпорту (SIPPO): ТОВ «Агрофірма «Поле» (Черкаська обл., органічні зернові, бобові), ТОВ «Галс ЛТД» (Чернівецька обл., органічний березовий сік та мікси), ПП НСНФ «Соєвий вік» (Кіровоградська обл., органічна соя), ТОВ «Чистий продукт – С» (Донецька обл., органічні фрукти, овочі, баштани), ТОВ «Сумифітофармація» (Сумська обл., органічні лікарські трави) та ТОВ «Дарліссад» (Волинська обл., органічні ягоди). Більшість із них сертифіковано міжнародно акредитованими сертифікаційними органами «Органік стандарт» (Україна) та ІМО (Швейцарія) відповідно до європейських стандартів органічного виробництва (Постанова Ради ЄС № 834/2007). У країнах, що не є членами Європейського Союзу, застосовується стандарт, що є рівнозначним Постанові Ради ЄС 889/2008 та 834/2009 [7].



Рис. 2. Найбільші виробники екологічної продукції в Україні [9]

За статистичними даними, в Україні залишилось чотири невеликих регіони, де ґрунти ще не забруднені до небезпечних меж і де можливе вирощування екологічно чистої продукції на рівні найсуворіших світових стандартів. Ціна на сертифікований екологічний продукт в Україні може відрізнятись від ціни на аналогічний, вироблений традиційним способом, на 20, 50, 100 і більше відсотків. В європейських країнах ця різниця в ціні набагато менша – 10–30%. Внутрішній попит на екологічну продукцію в Україні невисокий, мало точок продажу такої продукції, тому рекламні й транспортні витрати на одиницю продукції можуть зменшитися тільки паралельно з підвищенням внутрішнього попиту. У країнах ЄС органіку купують до 40% населення.

Становлення і розвиток екологічного маркетингу повинні містити:

- інформаційний аспект: аналіз важливих екологічних проблем, які впливають на діяльність підприємства чи можуть впливати у майбутньому; оцінка ринкових можливостей і загроз, а також переваг і недоліків маркетингу;
- аналітичний аспект: розроблення й аналіз альтернатив, у т. ч. виділення цільових груп споживачів, визначення конкурентної стратегії і стратегії позиціонування екологічних товарів;
- дійовий і координаційний аспект: модифікація та інтеграція використання інструментів маркетингу з метою дотримання принципів екологічного маркетингу у конкурентній боротьбі;
- аспект контролю: моніторинг, аналіз і регулювання маркетингової діяльності як частки стратегічного контролю.

Усі товари, які імпортуються на митну територію ЄС, в обов'язковому порядку повинні відповідати всім вимогам Європейського Союзу, спрямованим на забезпечення захисту споживачів. Ці вимоги суттєво різняться залежно від конкретного товару, але у цілому можуть бути згруповані за:

- технічними вимогами;
- екологічними вимогами;
- вимогами у сфері санітарних та фітосанітарних заходів.

Окрім того, до певних видів продукції на рівні ЄС установлюються маркетингові стандарти, а також застосовуються імпорتنі обмеження, що також можуть розглядатися як механізми захисту внутрішнього ринку від імпортних товарів, якість і безпека яких не відповідає вимогам Євросоюзу.

Гармонізовані стандарти можуть бути розроблені трьома незалежними органами по стандартизації:

- Європейським комітетом зі стандартизації (CEN);
- Європейським комітетом зі стандартизації в галузі електротехніки (CENELEC);

- Європейським інститутом телекомунікаційних стандартів (ETSI).

Маркування CE вказує, що продукт відповідає всім діючим вимогам і пройшов процедуру оцінки відповідності. Упаковка товарів, що постачаються на ринок, має відповідати вимогам, викладеним у Директиві Європейського Парламенту та Ради 94/62/ЕС від 20.12.1994 щодо пакування та поводження з відходами пакування.

Для підтримання європейських стандартів можна визначити дві основні цілі екологізації діяльності:

- екологізація виробничих процесів – створення таких економічних умов для суб'єктів господарювання, за яких вони будуть зацікавлені в модернізації технологій виробництва і прагнути раціонально використовувати, зберігати та відновлювати природно-ресурсний потенціал регіону (або компенсувати суспільству шкоду, яка завдається) для формування на ринку екологічних потреб; створення умов для збереження навколишнього середовища; пристосування виробництва до умов ринку;

- екологізація ринкової діяльності – передбачає здійснення екологічного маркетингу як системи розроблення конкурентоспроможності екологічної продукції; інтенсифікації збуту екологічно чистої продукції; отримання додаткового прибутку за рахунок екологізації виробництва.

Відповідно, екологічні чинники в системі промислового маркетингу можуть виникати на таких рівнях:

- дотримання екологічних вимог на рівні добувних галузей;
- визначення екологічних переваг на ринку споживчих товарів;
- дотримання екологічних вимог на рівні виробничих галузей;
- дотримання екологічних вимог на рівні логістичних систем;
- дотримання екологічних вимог на рівні утилізації продукту та упаковки. Однією з функцій екологічного маркетингу є ситуаційний аналіз споживачів.

У межах реалізації екостратегії постає потреба в розробці комплексу заходів екологічного маркетингу, який формують такі інструменти.

Товарна політика – передбачає створення нового та модифікацію наявних продуктів, виведення з ринку продуктів згідно з екологічними вимогами. Так, темпи росту світового ринку екологічних товарів і послуг прогноуються в 5,5% щорічно. До 2020 р. екологічні продукти споживання займуть четверту частину світового екологічного ринку. За прогнозами, до 2020 р. світовий обсяг продажів продукції органічного землекористування досягне 200–250 млрд. доларів на рік [5].

Актуальним питанням є прийняття рішення стосовно типу найбільш екологічно чистої упа-

ковки, а також її утилізації та повторного використання. Особливо важливо знайти сфери і ринки застосування для перероблених продуктів та гарантувати, що пакувальні матеріали, що пройшли систему повернення (вторинної переробки), відповідають дотриманням екологічних норм і вимог, тому є необхідність використання екологічного маркування [1], яке свідчить про відповідність якості та безпечності виробництва й утилізації екологічним вимогам. Українські виробники мають усвідомити роль сертифікації, а саме визнаної в усіх країнах світу Міжнародної системи управління навколишнім середовищем ISO серії 14 000. Нині підприємства проходять сертифікацію ISO 14000 або на вимогу своїх закордонних партнерів, або на вимогу інвесторів, а за власним бажанням вітчизняні компанії сертифікуються лише зрідка, оскільки не дбають про екологічний імідж.

Ціноутворення – значною мірою визначається чутливістю покупця до ціни продукту, але велику роль у цій сфері відіграє необхідність включення в ціну продукту витрат на законодавчо введений контроль над забрудненням навколишнього середовища. Ріст витрат за рахунок більш суворого контролю над забрудненням середовища часто може бути виправданий лише тим, що екологічно свідомі покупці готові сплачувати більш високі ціни. Таким чином, стратегії ціноутворення повинні ґрунтуватися на поділі дійсних і потенційних цільових груп на сегменти, класифіковані за допомогою трьох ознак: по-інформованості у питаннях екології; особистої зацікавленості; готовності сплачувати більш високу ціну за наявність екологічного контролю під час виробництва.

Збутова політика під час застосування концепції екологічного маркетингу змушує фірму переглянути також і систему товароруху, оскільки системи логістики повинні бути розширені.

Особливу увагу необхідно приділити можливому надмірному забрудненню середовища різноманітними транспортними системами.

Комунікаційна політика – передбачає стимулювання просування екологічної продукції до споживачів. Перетворення аргументів на користь захисту навколишнього середовища в корпоративну рекламну стратегію може поліпшити і корпоративний імідж, особливо підкреслюючи компетенцію фірми в питаннях екології. Інформація стосовно екології стає відомою суспільству не лише через певні канали інформації, але й через публікації в засобах масової інформації, звіти екологічних і адміністративних організацій. Традиційні методи комунікацій можуть бути доповнені різноманітними видами екологічного спонсорства.

Система екомаркетингу на сучасному підприємстві має включати низку аспектів:

- розробку екологічно чистої і безпечної продукції;



- створення нових видів упаковки товарів;
- розробку ресурсозберігаючих технологій;
- удосконалення контролю забруднення навколишнього середовища;
- роботу за схемою замкнутого циклу;
- екомаркування продукції;
- стандартизацію і сертифікацію продукції.

Із метою екологізації виробництва, зменшення екологічних ризиків і водночас задоволення потреби населення в якісній та екологічно чистій продукції запропоновано:

- впроваджувати механізми економічного стимулювання виробництва, якості та екологічної безпеки процесів, продукції, товарів, робіт і послуг;
- розвивати ринок екологічних товарів, робіт і послуг;
- розвивати екологічне підприємництво;
- поліпшувати інвестиційний клімат із метою залучення та ефективного використання інвестицій, інноваційних технологій та обладнання;
- діяти згідно з правилом 3R (reducing – зменшення кількості відходів, reusing – повторне використання матеріалів, recycling – переробка відходів);
- упроваджувати замкнутий цикл промислового виробництва («петля якості», введена стандартом ISO 9004-87);
- застосовувати міжнародні стандарти серій ISO 9000 та ISO 14000.

Основні завдання українських виробників:


1) Отримання екосертифікації, підвищення стандартів до європейських.

• Поряд із процедурою оформлення сертифікатів відповідності в системі УкрСЕПРО існують стандарти якості, які передбачаються кожною країною окремо. Без відповідності продукції даним стандартам увезення продукції на територію цієї країни та її реалізація будуть проблематичними. Саме тому є універсальний Європейський сертифікат.

• Отримання сертифіката, що підтверджує статус «екологічний продукт», є справою дуже непростюю і може зайняти близько трьох років.

• Оцінка підтвердження відповідності продукції екологічним стандартам здійснюється відповідно до вимог, визначених ISO 14024 (ДСТУ ISO 14024).

Екологічний сертифікат свідчить про використання чистих технологій виробництва у поєднанні з якісними екологічними та експлуатаційними перевагами конкретної продукції.

Якщо продукція маркована таким  знаком, вона пройшла екологічну сертифікацію за вимогами міжнародного стандарту ISO 14024 (ДСТУ ISO 14024) і має покращені екологічні характеристики на відміну від інших товарів, що представлені на нашому ринку.

2) Технологічна модернізація.

Більшість технологічного забезпечення, що використовується в Україні, є застарілим або не відповідає стандартам ЄС. Хоч повне переоснащення є дорогим, ефект буде значимим та покращить позиції на ринку та рейтинг компанії, підвищить виробничі потужності та якість продукту.

3) Участь виробників у міжнародних проектах.

Швейцарсько-український проект «Розвиток органічного ринку в Україні, 2012-2016 рр.». Метою проекту є сприяння розвитку органічного сектору в Україні та інтеграції українських малих та середніх підприємств у міжнародну торгівлю сертифікованою органічною продукцією.

Також залучення до програми Європейського Союзу SEED, яка і займається підтримкою виходу українських компаній на європейський ринок.

4) Просування продукції в роздріб. За даними агентства «Євробізнесконсалтинг», основними каналами збуту екологічно чистих продуктів є роздрібні мережі, включаючи дискаунтерів. В ЄС через роздрібні мережі реалізується до 67% біопродуктів. На другому місці за обсягом – спеціалізовані магазини, на третьому – поставка від виробників, відповідно 1 180 і 510 млн. євро в 2009 р.

5) Інформування споживачів, підвищення іміджу українських виробників. Проведення різних рекламних заходів і акцій, розрахованих на дітей і підлітків як майбутніх активних споживачів. В Італії екологічні продукти використовуються в готуванні шкільних обідів; у Чехії діє програма «екологічні школи», розрахована на проведення освітніх курсів для учнів і адміністрацій навчальних закладів. Подібне навчання проводить і британська кейтерингова марка Food for Life, яка організує кулінарні курси, екскурсії на біоферми, допомагає в розширенні мережі учнівських городів, на яких вирощуються біоовочі. У Німеччині існує премія за профілактику здоровішого способу життя, також проводяться кулінарні курси для школярів і їхніх батьків.

6) Розвиток системи прямої доставки екопродуктів від виробників до споживачів. Не кожний фермер може дозволити собі мати власний магазин, а продаж оптом означає, як правило, менший прибуток. Для розв'язання проблеми в багатьох європейських країнах практикується пряма поставка екопродуктів від виробників у шкільні їдальні (в Італії вона підтримується на державному рівні) і в установи громадського харчування. Розвиваються так звані абонементні кошики, завдяки яким покупець замовляє продукти на сайті виробника, який, наприклад, раз на тиждень привозить товар у домовлене місце.

Кожне підприємство, розробляє свій комплекс маркетингу [1]. Найпоширенішою є концепція 4P, яка має особливості для екологічного маркетингу:

- товар (Product) – екологічними цілями під час планування товару, включаючи його упаковку,

є скорочення споживання ресурсів та скорочення шкідливих викидів упродовж усього циклу його існування – від розробки до утилізації;

- ціна (Price) – багато споживачів погодяться платити дещо вищу ціну за екологічні товари, якщо будуть переконані у збільшенні цінності товару. Такими додатковими цінностями товару можуть бути покращені показники, функції, дизайн, стиль, смак тощо; екомаркетинг має брати до уваги всі ці факти, приймаючи рішення про преміальні ціни;

- просування (Promotion) – існують три основні типи екологічної реклами: реклама, яка наголошує на зв'язку між товаром/послугою та біофізичним навколишнім середовищем; реклама, яка просуває екологічний стиль життя через споживання товару або послуги; реклами, яка представляє корпоративний імідж екологічної відповідальності;

- місце (Place) – вибір того, де та коли продукт стане доступним, має суттєвий вплив на споживачів.

Узагальнену модель системи екологічного маркетингу для сільськогосподарських підприємств ілюструє рис. 3.

Формування системи екологічного маркетингу в підприємствах починається з розробки, затвердження і публічного декларування підприємством екологічної політики і цілей. Подальша послідовність взаємопов'язаних дій у системі менеджменту включає планування, організацію та практичну реалізацію, внутрішній моніторинг і контроль діяльності, яка здійснюється відповідно до прийнятої екологічної політики та цілей.

Розуміючи, що маркетинг на підприємстві виконує інтегруючу функцію, пронизуючи усі сфери життєдіяльності фірми, зазначимо, що екологіч-

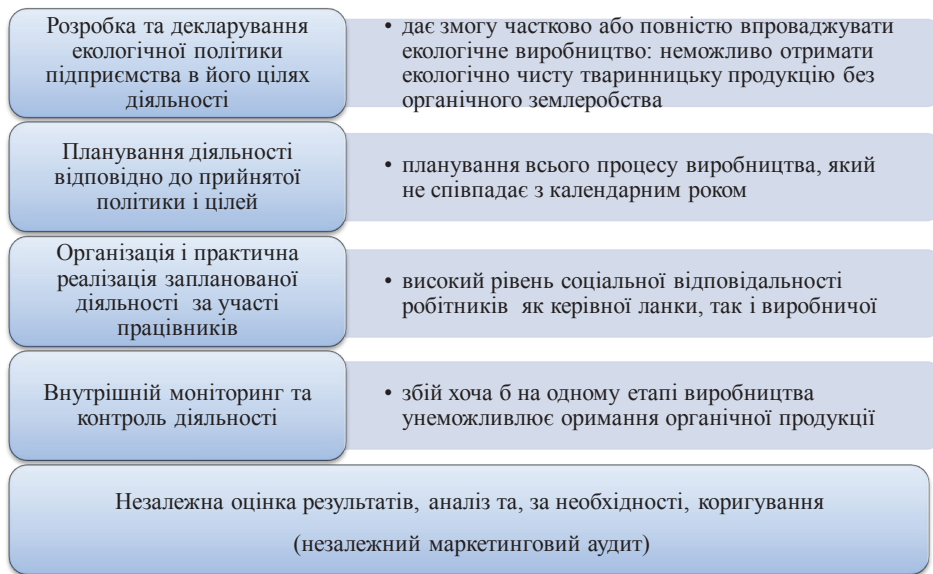


Рис. 3. Система екологічного маркетингу підприємств

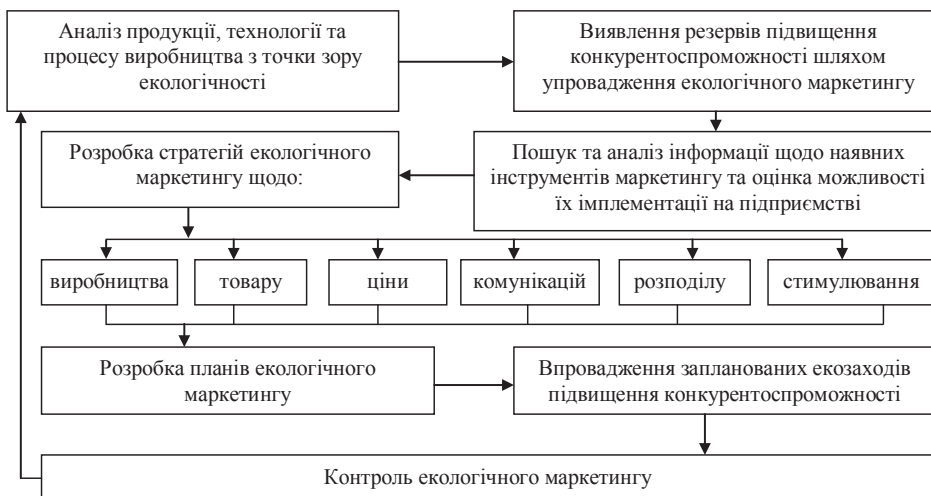


Рис. 4. Процес управління екологічним маркетингом в контексті посилення конкурентоспроможності підприємства

ний його складник так само має бути на кожному з етапів господарської діяльності ринкового оператора. Виходячи з того, що процес екологізації бізнесу та провадження екологічного маркетингу доволі складний, існує така процедура управління екомаркетингом із позиції посилення конкурентоспроможності підприємства (рис. 4).

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

Комплексне використання вищезазначених напрямів розвитку і шляхів удосконалення екологічного маркетингу сприятиме ефективному функціонуванню системи екологічного маркетингу, а також досягненню економічного та соціального ефекту від виробництва та реалізації органічної продукції в українських підприємствах для подальшого виходу на європейський простір.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Блайт Д. Основы экологического маркетинга / Д. Блайт ; пер. с англ. – М. : Бизнес-книга, 2003. – 197 с.
2. Прокопенко Ю.С. Екологічний маркетинг / Ю.С. Прокопенко // Економіка 96 України. – 2003. – № 12. – С. 55–60.
3. Садченко Е.В. Управление региональным экологическим маркетингом / Е.В. Садченко // Сус-пільно-географічні проблеми розвитку продуктивних сил України : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. – К. : Знання, 2001. – С. 169.
4. Стратегії національного розвитку за умов глобальних трансформацій : мат-ли міжвузівської наук.-практичн. конф. (7–8 листопада 2012 р.). – К. : Київський університет, 2012. – 358 с.
5. Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/3698.html>.
6. Закон України «Про екологічний аудит» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 45. – Ст. 500.
7. Закон «Про виробництво та обіг екологічної сільськогосподарської продукції та сировини» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2014. – № 20–21. – Ст. 721.
8. Закон України «Про екологічну експертизу» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1995. – № 8. – Ст. 54.
9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/).
10. Інформаційно-статистичний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.indexmundi.com/poland](http://www.indexmundi.com/poland).
11. World Trade organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.wto.org](http://www.wto.org).
12. Європейські стандарти екологічної продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.wto.org http://ec.europa.eu/](http://ec.europa.eu/).

## ЕКОНОМІЧНИЙ ВЛИВ ТРУДОВОЇ ЕМІГРАЦІЇ НА КРАЇНИ – ЕКСПОРТЕРИ РОБОЧОЇ СИЛИ

## ECONOMIC IMPACT OF LABOR MIGRATION ON LABOUR EXPORTING COUNTRIES

*У статті досліджується вплив трудової міграції на економічний стан в країнах походження міграції. Аналізуються теоретичні та емпіричні дослідження окремих науковців та доповідей міжнародних організацій щодо ролі еміграції для стану ринку праці в країнах – експортерах робочої сили, ролі грошових переказів мігрантів для розвитку інвестицій на батьківщині, а також негативні наслідки висококваліфікованої еміграції для людського капіталу в країнах – постачальниках робочої сили.*

**Ключові слова:** міжнародна трудова міграція, еміграція, грошові перекази, відтік інтелекту, прямі іноземні інвестиції, валовий внутрішній продукт.

*В статье исследуется влияние трудовой миграции на экономическое положение в странах происхождения миграции. Анализируются теоретические и эмпирические исследования отдельных ученых и доклады международных организаций о роли эмиграции в состоянии рынка труда в странах –*

*экспортерах рабочей силы, роли денежных переводов мигрантов в развитии инвестиций на родине, а также негативные последствия высококвалифицированной эмиграции для человеческого капитала в странах – поставщиках рабочей силы.*

**Ключевые слова:** международная трудовая миграция, эмиграция, денежные переводы, отток интеллекта, прямые иностранные инвестиции, валовой внутренний продукт.

*The paper is devoted the impact of migration on the economic situation in the countries of origin. Here is analyzed the theoretical and empirical studies of individual scholars and reports of international organizations on the role of emigration in the labour market of the labour exporting countries the role of remittances in the investment development at home, as well as the negative effects of skilled emigration for human capital in the source countries.*

**Key words:** international labour migration, emigration, remittances flow of intelligence, foreign direct investment, gross domestic product.

УДК 339.91

**Стаканов Р.Д.**

к.е.н., доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

**Постановка проблеми.** Незважаючи на те що міжнародна міграція не належать до найбільш динамічно зростаючих проявів глобалізації, вона залишається у центрі наукової дискусії щодо глобальної економічної інтеграції. Одним із головних наслідків глобалізації є зростання кількості людей, які переміщуються між країнами, чому сприяє покращення транспортної та інформаційної інфраструктури у світі. За останні 25 років обсяги міжнародної торгівлі зросли в чотири рази, ПІІ – у шість разів, тоді як кількість міжнародних мігрантів зросла лише на 50%, майже не змінившись у відносному вираженні щодо кількості світового населення [4]. Однак дебати щодо наслідків міжнародної міграції як для країн імміграції, так і еміграції, є досить активними, а отримані результати практичних і теоретичних досліджень варіюються і потребують подальшого аналізу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку міжнародної трудової міграції у світі, грошових переказів мігрантів, а також особливості міграційної та макроекономічної політики країн – експортерів трудових мігрантів та їх вплив на економічний стан цих країн досліджуються низкою зарубіжних та українських науковців, серед яких: Дж. Борхас, Г. Брюкер, Г. Вурсел, С. Дрінквотер, І. Івахнюк, С. Метельов, Р. Раян, О. Старк, А. Гайдуцький, М. Долішній, Е. Лібанова, О. Малиновська, А. Румянцев, В. Троян, А. Філіпенко, Ф. Чаннак, В. Шевчук та ін.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є дослідження впливу трудової емігра-

ції на економічний розвиток країн походження міграції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Емпіричні дослідження здебільшого підтверджують позитивний вплив міграції на приймаючі країни, тоді як її значення для країн походження викликає дискусії і різні трактування. Окремі дослідження відстоюють глобальну точку зору про те, що в довгостроковій перспективі ефекти добробуту як для країн призначення (завдяки зростанню загального рівня виробництва), так і для країн походження (завдяки притоку грошових переказів), є позитивними [11]. Леон-Ледесма та Пірача [15] зазначають наявність позитивного впливу на продуктивність впливу рееміграції в країнах Центральної та Східної Європи, а також відзначають як грошові перекази можуть стимулювати розвиток інвестування в країнах походження міграції. Однак інші дослідження роблять акцент на втратах, яких зазнають країни – експортери робочої сили. Так, Дустман [8], використовуючи теоретичну модель, доводить наявність втрат від еміграції в країнах походження, однак указує на те, що вигравш приймаючої країни при цьому є більшим за втрати країни-експортера. Барел указує на те, що в багатьох країнах – нових членах ЄС відбулися втрати виробництва внаслідок еміграції [3]. Однак дослідження також висвітлює позитивні ефекти з точки зору ВВП на душу населення з урахуванням країн призначення в довгостроковій перспективі [2].

Еміграція може мати негативний вплив на рівень доходів на душу населення в країнах похо-



дження, значною мірою через зовнішні чинники. Неокласичні моделі економічного зростання передбачають, що еміграція призводить до зменшення загального рівня виробництва, однак рівень доходів на душу населення в країнах походження зростає. Однак емпіричні дослідження часто підтверджують теорії ендогенного зростання, а також моделі нової економічної географії, які наголошують на перевагах агломерації. Ці теорії звертають увагу на екстерналії для людського капіталу та наголошують на низькій взаємозамінюваності високо- та низькокваліфікованої робочої сили. Ендогенне зростання передбачає, що добробут та продуктивність праці тих робітників, що залишилися у країні походження, можуть зменшитися за наявності зовнішніх обставин, пов'язаних з еміграцією. Зокрема, еміграція висококваліфікованих робітників може зменшити кількість людського капіталу, а також дохідності капіталу та робочої сили [10]. Кваліфікована міграція може зменшити продуктивність праці робітників, які залишилися на батьківщині, у тому числі і за рахунок негативною загальною продуктивності факторів виробництва [7]. На відміну від некваліфікованої робочої сили, а також фізичного та фінансового капіталу кваліфіковані працівники, як правило, отримують вищу економічну віддачу за їх надлишку, фактично тут більшою мірою проявляється ефект масштабу. Таким чином, еміграція таких робітників буде мати значні вигоди для приймаючих країн, однак формуючи диспропорційно великі втрати для країн походження [23]. Крім того, еміграція молодих та кваліфікованих працівників може мати також неекономічні зовнішні ефекти, пов'язані з утратою активної частини суспільства, яка мотивує уряд до проведення інституційних реформ [2].

Проведене дослідження впливу еміграції на країни походження у Центральній та Східній Європі [2] показало, що:

- грошові перекази мігрантів сприяють збільшенню споживання та, частково, інвестицій;
- відтік інтелекту молодих кваліфікованих працівників зменшив активність у приватному секторі економіки, ослабив зовнішню конкурентоспроможність, а також збільшив соціальні витрати відносно ВВП;
- еміграція ослаблює можливості зростання в країнах ЦСЄ, а також сповільнює конвергенцію доходів із країнами Західної Європи.

Країни походження стикаються з декількома викликами, пов'язаними з еміграцією. Хоча заробітна плата тих, хто не виїхав, може зрости, втрата висококваліфікованих працівників може негативно вплинути на акумуляцію людського капіталу та податкову базу. Водночас грошові перекази становлять вагоме джерело доходів і можуть допомогти в покращанні результатів економічного розвитку. Еміграція може також установити міграційні мережі

між країнами, які спростять інформаційні бар'єри та прискорять торгові та інвестиційні потоки [12].

Для окремих країн походження еміграція була вагомим стримуючим фактором для зростання населення. Особливо це є актуальним для малих країн, що розвиваються. Наприклад, незважаючи на позитивний природний приріст, після розпаду СРСР населення Грузії і Вірменії скоротилось на 15% і 27% відповідно [12].

Крім зменшення приросту робочої сили та загального розміру економіки, еміграція також впливає на відносний рівень заробітних плат та нерівність розподілу доходів. Окремі дослідження національного рівня [18] доводять, що 10% еміграція призводить до зростання рівня оплати праці на рівні 2–5%. Вплив на розподіл заробітних плат залежить від кваліфікаційного рівня мігрантів. Якщо мігранти є більш освіченими, то в середньому зменшення відносної пропозиції кваліфікованої робочої сили в країні походження може призвести до збільшення розриву в доходах між високо- та низькокваліфікованою робочою силою [12].

Еміграція мала значний вплив на робочу силу в низці країн та регіонів, причому вплив на висококваліфіковану силу був диспропорційно великим (табл. 1).

Таблиця 1

**Рівень еміграції в окремих країнах та регіонах світу в 2010–2011 рр.**

**(% до загальної кількості робочої сили) [6]**

Країна/регіон	Рівень еміграції	Рівень еміграції осіб із вищою освітою
Африка	2,4	10,8
Китай	0,4	1,8
Індія	0,4	3,2
Бразилія	0,7	2,4
Росія	1,6	1
Мексика	12,1	6
Туреччина	4,3	3,7

Як видно з табл. 1, ситуація, коли висококваліфікована міграція переважає загальний рівень міграції, не є системним і характерним лише для частини країн та регіонів. Відповідно, саме для цих регіонів, особливо коли міграція має значні показники, зокрема для Африки, міграція несе в собі найбільші загрози консервування наявного диспаритету доходів робітників та економічного розвитку загалом. Також країни Карибського басейну втратили понад 50% висококваліфікованих працівників за період 1965–2000 рр. [17]. Такий відплив інтелекту зазвичай виникає через високу вартість трансакційних витрат міграції, більш високу окупність праці високоосвічених робітників у країнах призначення, а також загалом більш сприятливу імміграційну політику щодо висококваліфікованих робітників. Також висококваліфікована еміграція

може мати непрямий негативний вплив на зростання продуктивності праці в окремих країнах походження, оскільки більш освічені працівники є джерелом передачі ноу-хау. У такому разі деякі свідчення вказують на те, що ці втрати можуть перевищувати переваги, отримані від грошових переказів [18].

Чисті фіскальні витрати еміграції виникають через утрату податкових зборів, а також коштів, виділених на освіту майбутніх мігрантів. Водночас еміграція також може спричинити економію бюджетних коштів за рахунок зниження витрат на соціальні послуги. Загалом фіскальна позиція мігранта відіграє визначальну роль у визначенні рівня вигод чи втрат від виїзду робітників. Оскільки висококваліфіковані робітники більшою мірою схильні сплачувати податки, при цьому претендуючи на меншу кількість соціальних пільг, висококваліфікована міграція може мати негативний вплив на стійкість публічних фінансів. Грошові перекази до країн, що розвиваються (431,6 млрд. дол. США в 2015 р. [21]), становлять близько половини загального притоку ПІІ та більш ніж втричі перевищує обсяги Офіційної допомоги розвитку. Хоча основну масу переказів отримують Китай та Індія, для цих країн грошові перекази становлять незначну частку у ВВП. Натомість для низки малих країн грошові перекази сягають понад 25% ВВП (зокрема, у Таджикистані, Непалі та Молдові) та є важливим джерелом доходів [12].

Грошові перекази до країн, що розвиваються, зросли незначним чином у 2015 р. (на 0,4% із показника 430 млрд. в 2014 р.), при цьому загальна кількість грошових переказів (з урахуванням отриманих розвиненими країнами світу) продемонструвала зниження на 1,7%, до 581,6 млрд. дол. порівняно з 592 млрд. у 2014 р. Дана тенденція чітко вказує на залежність міграційних надходжень від різних процесів у світовій економіці, зокрема від зниження ціни на нафту, на чому наголошується в звіті Світового Банку [21]. У низці країн Європи та Азії відбулось зменшення грошових переказів у 2015 р., при цьому найбільші обсяги скорочення спостерігались у Таджикистані та Україні, що було пов'язано з кризою в економіці Росії, девальвацією російського рубля щодо долара США [12].

Грошові перекази формують вагомий частину приросту доходів, особливо в бідних домогосподарствах. Дослідження 71 виникаючого ринку та країн, що розвиваються, проведеного Адамсом та Пейджем [1], виявило, що 10% зростання грошових переказів на душу населення призводить до 3,5% скорочення частки домогосподарств за межею бідності. Окремі дослідження [20] виявили, що домогосподарства мігрантів, які отримують грошові перекази, більшою мірою схильні до інвестицій в освіту та медицину порівняно з іншими домогосподарствами [12].

Незважаючи на те що грошові перекази є відтоком фінансових ресурсів із країн перебування мігрантів, вони мають тенденцію до контрциклічності стосовно економічних умов у країнах походження. Таким чином, на відміну від притоку приватного капіталу грошові перекази можуть мати стабілізаційний вплив для вирівнювання споживання. У дослідженні Чамі [5] виявлено, що грошові перекази зменшують загальне виробництво, споживання та інвестиційну волатильність, збільшуючи при цьому загальні кредитні рейтинги. Вони можуть сприяти фінансовому розвитку через збільшення заощаджень домогосподарств, полегшуючи кредитні перепони [12].

Хоча традиційні підходи передбачають, що міграція і торгівля є субститутами [19], сучасні теорії торгівлі стверджують про існування комплементарного взаємозв'язку між ними [16]. Мігранти приносять із собою специфічні вміння та досвід роботи, а також знання щодо ринкової структури, мови, споживчих уподобань, бізнес-етики, інституцій, правового та регуляторного режиму в країнах їхнього походження. Ці знання можуть допомогти у подоланні інформаційної асиметрії між країнами походження та призначення міграції, зменшуючи витрати пов'язаних із підписанням та виконанням бізнес-контрактів між господарюючими суб'єктами цих країн. Даний випадок характерний передусім для висококваліфікованих мігрантів, які мають глибші знання про особливості функціонування економіки їхньої батьківщини, а також у них є більше можливостей стати частиною таких ділових мереж між країнами. Транскордонна міграція, а також розвиток мереж діаспори можуть допомогти в посиленні торговельних та інвестиційних взаємозв'язків, передусім здійснення ПІІ, для ефективного здійснення яких необхідна більша обізнаність в особливостях бізнес-процесів в країнах – реципієнтах ПІІ. Емпіричні дослідження Яворіка [13] та Куглера [14] підтверджують наявність позитивного взаємозв'язку між міграцією та розвитком торговельних та інвестиційних потоків [12].

Випадок вимушеної міграції є окремим аспектом еміграції, який відрізняється за своїми наслідками для країн походження від трудової еміграції, і хоча не є формально складовою частиною міжнародної трудової міграції, він здійснює безпосередній вплив на стан ринку праці в країнах еміграції. Потоки біженців, а також значної кількості внутрішньо переміщених осіб часто спричиняють критичне зменшення кількості населення працездатного віку та людського капіталу, таким чином стримуючи розвиток економіки країни походження. Так, за середнього рівня зростання в 3% Сирії необхідно буде 20 років для відновлення її ВВП до рівня 2010 р. [12].

**Висновки з проведеного дослідження.** Відтік інтелекту та грошові перекази і надалі зали-



шаються головними факторами впливу на економіку країн – експортерів робочої сили, хоча фіскальний вплив та інвестиційні потоки привертають усе більшу увагу дослідників цього питання. Еміграція може мати значний вплив на результати діяльності ринку праці для тих, хто залишився в країні походження, збільшуючи нерівність в оплаті праці. Транскордонна міграція може призвести до зростання торгівлі та інвестицій між країнами походження та призначення міграції. Висококваліфікована міграція може призвести до втрати людського капіталу. Хоча фіскальні витрати еміграції привертають меншу увагу дослідників, вони також можуть бути досить вагомими в окремих випадках.

Грошові перекази становлять одне з найбільш важливих джерел доходів як для індивідуальних домогосподарств, так і для малих країн походження. Грошові перекази мігрантів зазвичай позитивно впливають на економічний розвиток та приріст людського капіталу, також міграційні надходження мають вагомий макроекономічний наслідок. Криза біженців призводить до різкого зменшення робочої сили та людського капіталу в країнах походження.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Adams R., Page J. Do International Migration and Remittances Reduce Poverty in Developing Countries? / R. Adams, J. Page [Electronic source]. – Mode of access : <http://n.ereserve.fiu.edu/010040973-1.pdf>.
2. Atoyán R., Christiansen L., Dizioli A. Emigration and Its Economic Impact on Eastern Europe / R. Atoyán, L. Christiansen, A. Dizioli [Electronic source]. – Mode of access : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2016/sdn1607.pdf>.
3. Barrell R., FitzGerald J., Riley R. EU Enlargement and Migration: Assessing the Macroeconomic Impacts / R. Barrell, J. FitzGerald, R. Riley [Electronic source]. – Mode of access : [http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/5th\\_enlargement/facts\\_figures/eu\\_enlargement\\_and\\_migration.pdf](http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/5th_enlargement/facts_figures/eu_enlargement_and_migration.pdf).
4. Burzynski M. Migration, Human Capital and Growth in a Globalized Economy / M. Burzynski [Electronic source]. – Mode of access : <http://dial.uclouvain.be/pr/boreal/object/boreal:174319>.
5. Chami R., Hakura D., Montiel P. Remittances: An Automatic Output Stabilizer? / R. Chami, D. Hakura, P. Montiel [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=22895>.
6. A Perspective on Migration: Past to Present / Credit Suisse Global Demographics & Pensions Research [Electronic source]. – Mode of access : [https://doc.research-and-analytics.csfb.com/docView?language=EN&format=PDF&document\\_id=1053783601&source\\_id=emcsplus&serialid=6mOcr%2FH2J4iD8E9vA%2BMzbULdr%2F%2F6xPKb2Ja93pws%3D](https://doc.research-and-analytics.csfb.com/docView?language=EN&format=PDF&document_id=1053783601&source_id=emcsplus&serialid=6mOcr%2FH2J4iD8E9vA%2BMzbULdr%2F%2F6xPKb2Ja93pws%3D).
7. Docquier F., Ozden C., Peri G. The Labour Market Effects of Immigration and Emigration in OECD Countries / F. Docquier, C. Ozden, G. Peri [Electronic source]. – Mode of access : <http://econ.as.nyu.edu/docs/IO/21207/Peri09122011.pdf>.
8. Dustmann C., Fadlon I., Weiss Y. Return Migration, Human Capital Accumulation and the Brain Drain / C. Dustmann, I. Fadlon, Y. Weiss // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304387810000453>.
9. Giovanni J., Levchenko A., Ortega F. A Global View of Cross-Border Migration / J. Giovanni, A. Levchenko, F. Ortega [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.nber.org/papers/w20002>.
10. Haque N., Se-Jik K. Human Capital Flight: Impact of Migration on Income and Growth / N. Haque, K. Se-Jik [Electronic source]. – Mode of access : <https://www.jstor.org/stable/3867533>.
11. The fiscal impact of immigration in OECD countries // OECD [Electronic source]. – Mode of access : [http://www.globalmigrationgroup.org/sites/default/files/Liebig\\_and\\_Mo\\_2013.pdf](http://www.globalmigrationgroup.org/sites/default/files/Liebig_and_Mo_2013.pdf).
12. International migration: recent trends, economic impacts, and policy implications / International Monetary Fund [Electronic source]. – Mode of access : <https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/2015/111515background.pdf>.
13. Javorcik, B., Özden Ç., Spatareanu M. Migrant networks and foreign direct investment / B. Javorcik, Ç. Özden, M. Spatareanu [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304387810000222>.
14. Kugler M., Levintal O., Rapaport H. Migration and Cross-Border Financial Flows [Electronic source]. – Mode of access : [http://www.cream-migration.org/publ\\_uploads/CDP\\_17\\_13.pdf](http://www.cream-migration.org/publ_uploads/CDP_17_13.pdf).
15. Léon-Ledesma M., Piracha M. International Migration and the Role of Remittances in Eastern Europe / M. Léon-Ledesma, M. Piracha [Electronic source]. – Mode of access : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.0020-7985.2004.00295.x/abstract>.
16. Markusen J. Factor Movements and Commodity Trade as Complements / J. Markusen [Electronic source]. – Mode of access : <https://ideas.repec.org/a/eee/inecon/v14y1983i3-4p341-356.html>.
17. Mishra P. Emigration and Brain Drain: Evidence from the Caribbean / P. Mishra [Electronic source]. – Mode of access : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp0625.pdf>.
18. Mishra P. Emigration and Wages in Source Countries: A Survey of the Empirical Literature Caribbean / P. Mishra [Electronic source]. – Mode of access : [http://www.prachimishra.net/emigration\\_wages\\_review\\_lit\\_final.pdf](http://www.prachimishra.net/emigration_wages_review_lit_final.pdf).
19. Mundell R. A. International Trade and Factor Mobility / R. A. Mundell [Electronic source]. – Mode of access : [http://pages.ucsd.edu/~jbroz/Courses/PS245/handouts/mundell\\_AER1957.pdf](http://pages.ucsd.edu/~jbroz/Courses/PS245/handouts/mundell_AER1957.pdf).
20. Ratha D. A \$100 Billion Idea—Tapping Migrants for Financing Development / D. Ratha [Electronic source]. – Mode of access : [http://blogs.worldbank.org/peoplemove/files/special\\_topic.pdf](http://blogs.worldbank.org/peoplemove/files/special_topic.pdf).
21. Remittances to Developing Countries Edge Up Slightly in 2015 / World Bank [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2016/04/13/remittances-to-developing-countries-edge-up-slightly-in-20153>.
22. Shabir H., Hussain S., Malik I. Impact of Pakistani labor migrant network on Pakistan's inter-

national trade with the Middle East / H. Shabir, S. Hus-sain, I. Malik [Electronic source]. – Mode of access : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2842962](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2842962).

23. Reshaping Economic Geography / World Bank [Electronic source]. – Mode of access : <http://documents.worldbank.org/curated/en/730971468139804495/pdf/437380REVISED01BLIC1097808213760720.pdf>.

## ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ: АСИМЕТРИЧНІСТЬ РОЗВИТКУ ТА ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ

### GLOBALIZATION OF FINANCIAL MARKETS: ASYMMETRY OF DEVELOPMENT AND STATE INFLUENCE

*У статті розглянуто ключові фактори, що сприяють процесу формування глобального фінансового ринку. Водночас звернуто увагу на головні перешкоди у побудові завершеної глобальної фінансової архітектури. Досліджено переваги, недоліки та можливі механізми впливу державних та недержавних інституцій на процес залучення національних фінансових ринків до глобалізаційних процесів. Особливу увагу приділено можливій участі у міжнародних фінансових ринках економічно відсталих країн. Визначено основи побудови збалансованої системи державного впливу.*

**Ключові слова:** глобалізація, фінансова глобалізація, глобальна фінансова архітектура, світова фінансова система, наслідки фінансової глобалізації.

*В статье рассмотрены базовые факторы, которые способствуют процессу формирования глобального финансового рынка. Обращено внимание на главные препятствия на пути строительства законченной глобальной финансовой архитектуры. Исследованы преимущества, недостатки и возможные механизмы влияния государственных и негосударственных институтов на процесс привлечения национальных*

*финансовых рынков к глобализационным процессам. Отдельное внимание уделено возможному участию в международных финансовых рынках экономически отсталых стран. Определены основания построения сбалансированной системы государственного влияния.*

**Ключевые слова:** глобализация, финансовая глобализация, глобальная финансовая архитектура, мировая финансовая система, последствия финансовой глобализации.

*The article deals with the key factors contributing to the process of a global financial market formation. At the same time, attention is drawn to the main obstacles to building a complete global financial architecture. The advantages, disadvantages and possible mechanisms of influence of public and private institutions in the process of attracting national financial markets to globalization processes were also studied. Special attention is paid to possible participation of economically less-developed countries in the international financial markets. Basis for building a balanced system of state influence was determined.*

**Key words:** globalization, financial globalization, global financial architecture, global financial system, consequences of financial globalization.

УДК 336.77.067.21

**Шаравара Р.І.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри фінансів,  
обліку та аудиту  
Полтавський інститут економіки і права  
Відкритого міжнародного університету  
розвитку людини «Україна»

**Постановка проблеми.** Формування сучасної економічної системи зі сталими темпами економічного зростання потребує залучення значних фінансових ресурсів. На сьогодні переважна більшість внутрішніх ресурсів є вже мобілізованою або виведеною за кордон через офшорні компанії та інші фінансові механізми. Зважаючи на це, важливим фактором є залучення зовнішніх джерел для фінансування ринкових перетворень. Нині найдоступнішим зовнішнім джерелом, яке не призводить до зростання зовнішнього боргу, є фондовий ринок. Більшість дослідників розглядають недостатню інтеграцію вітчизняного ринку цінних паперів у світовий як головну перешкоду у вирішенні даної проблеми. На нашу думку, питання потрібно ставити більш широко – низький рівень інтеграції всієї української фінансової системи у світові економічні процеси і, відповідно, фондового ринку як її складника.

Така інтеграція є ні чим іншим як глобалізацією фінансових відносин у межах окремо взятої країни. Із часу, як у 1981 р. Дж. Маклін [1] уперше використав термін «глобалізація», його визначення зазнало значних змін, було доповнене новим баченням у зв'язку з високим динамізмом економічних процесів. Саме тому нині існує безліч визначень цього поняття. На нашу думку, фінансова глобалізація передбачає вільний рух капіталів між країнами за допомогою відповідної фінансової інфраструктури: банків, ТНК, фондових бірж, міжнародних фінансових інституцій тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання фінансової глобалізації та механізми впливу на неї розробляли знані іноземні дослідники, зокрема: Дж. Маршалл, Ж. Гера, Дж. Сорос, Дж. Гелбрейт. Також, змістовні дослідження проблем і перспектив фінансової глобалізації здійснили українські вчені: О. Мозговий, С. Кубів,

А. Кредисова, Ю. Павленко. Проте в економічній літературі недостатньо вивченим залишається питання комплексної оцінки переваг і недоліків фінансової глобалізації, необхідності та інструментарію впливу на неї.

**Постановка завдання.** Мета статті – дослідити особливості побудови фінансової архітектури на глобальному рівні та запропонувати базові засади побудови системи державного впливу для подолання явищ асиметрії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кінець ХХ ст. та початок ХХІ ст. ознаменувалися появою в економічній теорії та практиці нового явища – фінансової глобалізації. Важливим питанням залишається визначення факторів, що сприяють та протидіють формуванню завершеного інтегрованого фінансового середовища. До факторів, що сприяють консолідації фінансових інституцій, можна віднести такі:

1. Висока ліквідність глобальних фінансових ринків порівняно з вітчизняними, а відповідно, і більша привабливість для інвестора, який отримує додаткові гарантії надійності вкладень.

2. Попередній фактор породжує наступний – більш низькі відсоткові ставки за доходністю фінансових інструментів. Це привабливо для реципієнтів фінансових ресурсів, але водночас не вигідно для інвесторів.

3. Широкий вибір фінансових послуг для потенційних інвесторів та позичальників, що дає змогу зробити зваженіший вибір або навіть сформувати диверсифікований портфель фінансових інструментів.

4. Мінімізація витрат на пошук відповідних контрагентів для укладення фінансових операцій.

5. Інформаційні зміни в суспільстві, які простежуються передусім у більш швидкому розповсюдженні інформації. Відповідно, це зменшує, а інколи зводить до нуля кількість учасників, які володіють ексклюзивною інформацією і намагаються нею скористатися. Тому ринок стає більш прозорим і рівноважним.

6. Доступність фінансових ринків і їхніх інструментів не лише для професійних інвесторів, але й для звичайних учасників, навіть без посередників.

Усі перелічені вище фактори мали би сприяти формуванню завершеного, ефективного і стабільного фінансового ринку з достатнім рівнем гарантування безпеки для учасників, проте насправді цього не відбувається, оскільки існує низка факторів, які протидіють цьому процесу.

Насамперед це бажаний рівень фінансової глобалізації, який кожна країна визначає для себе самостійно виходячи з власних економічних умов, традицій, що склалися у фінансовому секторі. Серед інших факторів, що перешкоджають остаточному завершенню формування глобальної фінансової архітектури, можна виділити такі:

1. Відсутність гарантій стабільності інтегрованих фінансових ринків. Якщо на національному рівні у більшості країн сформовані фінансові регулятори, що на досить високому рівні забезпечують дотримання «правил гри», то на наднаціональному рівні такі інституції лише проходять етапи становлення і, відповідно, не можуть ефективно впливати на економічні процеси.

2. Перешкоди етнонаціонального, мовного, культурного характеру, які не дають змоги повноцінно здійснювати обмін економічною інформацією через ускладненість комунікаційних зв'язків.

Ще однією досить важливою проблемою глобалізації фінансових інституцій є зростання дисбалансу (асиметрії) економічного розвитку між окремими групами країн і, як наслідок, посилення нестабільності фінансової системи на національному та світовому рівнях. Попри всі вигоди від глобалізації, статистичні дані досліджень Світового банку свідчать, що 22% населення Землі, яке проживає в економічно розвинутих країнах, сконцентровано 88% світового ВВП, а найбідніші 20% – лише 1% ВВП [2]. І хоча фінансові ринки економічно відсталих країн розвиваються більш високими темпами (темпи зростання у кілька разів вищі за ринки високорозвинутих країн), але за обсягом капіталізації, рівнем ліквідності вони у найближчій перспективі навряд чи наблизяться до рівня провідних країн.

Ураховуючи вигоди фінансової глобалізації і зростання фінансових потоків в економічно відсталі країни, можна було б прогнозувати вирівнювання економічного розвитку, але цього не відбувається. Економічно відсталі країни просто нездатні «освоїти» фінансові потоки і використати їх для розвитку власного виробництва. Переважно кошти спрямовуються на погашення державного боргу, якщо мова йде про зовнішні позики, або на створення дочірніх підприємств великих корпорацій, якщо це кошти приватних інвесторів. Такі держави (за невеликим винятком) не спроможні створювати високотехнологічні підприємства, що породжує посилення дисбалансу економічного розвитку та фінансової залежності.

Асиметрія фінансової глобалізації багато в чому носить і функціональний характер. Зокрема, починаючи із середини 1990-х років спостерігається випереджальний розвиток фінансових ринків (за темпами) порівняно з реальним сектором економіки. Станом на 2015 р., за даними звітності Світового банку, на один долар у реальному секторі економіки припадало 94 долари у фінансовому секторі [2].

Такі диспропорції світової економічної системи свідчать про кілька факторів. По-перше, простежується зростання самостійності фінансового ринку і це обґрунтовано, зважаючи на наведені пропозиції. По-друге, простежується все менша кореля-



ція фінансового сектору (особливо його частини у вигляді фондового ринку) з реальним сектором економіки. По-третє, відчутним є зниження рівня контролю з боку держави та незалежних інституцій над глобалізаційними процесами. Усе це свідчить про «загрозливу самостійність» і малоконтрольованість глобального фінансового ринку.

Саме це і стало першопричиною необхідності запровадження більш відчутного і, що найголовніше, оперативного, спрямованого на випередження проблемних ситуацій контролю над глобалізаційними процесами у фінансовій сфері з боку державних та недержавних органів (саморегульованих організацій).

Питання державного контролю над рухом фінансових активів постало на порядку денному ще задовго до появи глобальної фінансової архітектури. Вперше контроль над рухом капіталів запровадили під час Першої світової війни для збереження фінансових ресурсів усередині країни з метою фінансування військових витрат. Після завершення військових подій і до початку Великої депресії контроль із боку держави над рухом капіталів зводився лише до збору статистичної інформації. Періоди Великої депресії, Другої світової війни, а потім і Бреттон-Вудська конференція 1944 р. фактично закріпили право держави на контроль над рухом капіталу. Однак до середини 1990-х років даною проблемою майже не займалися. Більше того, МВФ навіть заохочував до лібералізації фінансових відносин у частині перетікання капіталу, дозволяючи державним інституціям здійснювати контроль.

Серія економічних і фінансових криз кінця ХХ ст. знову актуалізувала питання фінансового контролю над міграцією капіталу. Коротко аналізуючи викладену вище історію проблеми, варто зауважити, що держава, по суті, вдавалася до контролю над фінансовими потоками у міжнародній сфері лише в умовах кризових явищ. Цілком зрозуміло, що це було необхідним для прискорення макроекономічної стабілізації всередині країни.

На сучасному етапі проблема втручання держави в рух капіталу на міждержавному рівні наштовхується на питання межі «вільного» і «регульованого» ринків. Для вироблення збалансованої моделі державного впливу на глобалізаційні процеси у фінансовому просторі варто користуватися такими базовими засадами:

1) мінімізацією впливу на внутрішньогосподарські зв'язки та можливість підприємств займатися зовнішньоекономічною діяльністю;

2) відстеженням впливу контролюючих заходів на забезпечення країни фінансовими ресурсами та товарами іноземного походження (зокрема, товарами критичного імпорту);

3) періоди застосування контролюючих, особливо обмежуючих, заходів мають бути співставними з періодами економічного спаду;

4) чітким підпорядкуванням усіх заходів реформування відповідного сектора економіки і відразу припиненням по завершенні цього процесу;

5) недопущенням зростання реального валютного курсу, оскільки це напряму вплине на експортоорієнтовані сектори економіки, що призведе до погіршення стану платіжного балансу.

Зважаючи на вищевикладене, слід зауважити, що побудова сучасної глобальної фінансової архітектури ускладнює процес управління фінансовими системами як на національному, так і на наднаціональному рівнях. Передусім це викликано нестабільністю фінансових ринків та впливом на них як суто економічних, так і непрямих факторів. Глобалізаційні процеси на світовому фінансовому ринку посилюють диспропорції, які вже існували на національних ринках та стали додатковим катализатором фінансових криз.

Попри це глобалізація має позитивні наслідки як на національному, так і на міжнародному рівнях, це:

1. Висока інвестиційна мобільність капіталу внаслідок зростання його ліквідності.

2. Зниження до мінімально прийнятної рівня відсоткової ставки за користування капіталом унаслідок достатнього його обсягу та відсутності міждержавних бар'єрів.

3. Зростання функціональності фінансових ринків та їх універсалізація з метою надання інвестору повного спектру фінансових послуг.

4. Формування міжнародних стандартів проведення фінансових операцій та гарантій за ними.

5. Зняття часових та просторових обмежень на проведення фінансових операцій у зв'язку з переходом на електронну систему ведення всіх операцій.

Завжди поруч із позитивними наслідками фінансової глобалізації можна простежити окремі недоліки чи негативні впливи. До них можна віднести:

- високу мобільність капіталу, і особливо переведення значної його частини у віртуальний простір, що створює можливість для його швидкого виведення у випадку якихось економічних чи політичних проблем. Даний недолік можна подолати шляхом введення обмежуючих чи стримуючих заходів, але це відразу призведе до зниження рівня привабливості такого ринку для інвестора і порушує базові принципи глобалізації;

- зростання залежності реального сектора економіки (особливо великих корпорацій, акції яких котируються на фондових ринках) від монетарної політики та ситуації на фінансових ринках;

- посилення взаємної залежності провідних країн унаслідок можливості швидкого перетоку капіталу та посилення кризових явищ унаслідок синергетичного ефекту.

**Висновки з проведеного дослідження.** Наведений аналіз дає змогу визначити, що позитивні і негативні наслідки фінансової глобалізації

нерівномірно розподілені між усіма учасниками світового фінансового ринку. Найбільше вигод отримують провідні країни, які є законодавцями на глобальному ринку, розробниками стандартів, адже досить часто на рівень міжнародних стандартів пропонуються норми якоїсь провідної країни, зокрема США, що також полегшує процес адаптації для цієї країни. Якщо врахувати рівень «вхідних вимог» на цей ринок, то стає зрозумілим, що більшість країн не відповідають жодним стандартам (ліквідність, інформаційно-комунікаційна

забезпеченість, стабільність фінансових показників, тривала позитивна кредитна історія тощо), а тому і не мають можливості скористатися її перевагами.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Scholte J.A. Beyond the Buzzworld: Towards a Critical Theory of Globalization. Kofman E., Youngs G. (Eds), London, 1998.
2. Статистична звітність Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМДЕРЖАВНЕ СТИМУЛЮВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ  
ІНФОРМАЦІЙНОЇ СФЕРИSTATE PROMOTION OF INFORMATIONAL SPHERE  
SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Інформаційна сфера сьогодні характеризується не лише високими темпами розвитку, що пов'язано зі зростанням інформаційних потреб населення та збільшенням можливостей для активізації підприємницької діяльності, але й пріоритетністю в захисті національних інтересів, спрямованих на посилення міжнародного співробітництва й інтеграції країни у світовий інформаційний простір в умовах формування економіки знань. Забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери вимагає розроблення механізму регулювання на рівні держави, а реалізація стратегічних і тактичних рішень повинна відповідати основним позиціям державної економічної політики.

**Ключові слова:** інформаційна сфера, механізм, інтерес, політика держави, інформаційна безпека.

Информационная сфера сегодня характеризуется не только высокими темпами развития, что связано с ростом информационных потребностей населения и увеличением возможностей для активизации предпринимательской деятельности, но и приоритетностью в защите национальных интересов, направленных на усиление международного сотрудничества и интеграции страны в мировое информационное про-

странство в условиях формирования экономики знаний. Обеспечение устойчивого развития информационной сферы требует разработки механизма регулирования на уровне государства, а реализация стратегических и тактических решений должна соответствовать основным позициям государственной экономической политики.

**Ключевые слова:** информационная сфера, механизм, интерес, политика государства, информационная безопасность.

The informational sphere nowadays is characterized not only by high development rates, stipulated by population increasing informational demand needs and enlarged opportunities for business activities as well as by the prioritization of the national interests ensuring towards strengthening international cooperation and integration into the global informational space in measures of the emerging knowledge economy. Further sustainable development ensuring would require elaboration of state informational sphere development regulation mechanism, whilst the implementation of strategic and tactical decisions should be in line with the basic features of actual economic policy.

**Key words:** informational sphere mechanism, interest, policy, informational security.

УДК 130.2+78.01(477)

**Мельников О.В.**

к.т.н., докторант Науково-дослідного фінансового інституту  
Державна навчально-наукова установа  
«Академія фінансового управління»

**Постановка проблеми.** Сталість інформаційної сфери нерозривно пов'язана зі зростанням виробництва інформаційної продукції, ефективним використанням економічних та інтелектуальних ресурсів, підвищенням добробуту й якості життя населення, стабільним і збалансованим природокористуванням. Тільки за збалансованих економічної, соціальної та екологічної складових частин можливо забезпечити стійкий розвиток інформаційної сфери протягом тривалого часу. Інформаційна сфера як нестійка система не може саморозвиватися без зовнішнього впливу. Стійкість виробництва в інформаційній сфері зумовлена специфікою ринкових відносин в інформаційному виробництві, що не завжди вписується в сучасну модель ринкової економіки та розвивається здебільшого завдяки державній підтримці. Саме тому вдосконалення державного управління шляхом узгодження всіх інформаційних інтересів і потреб суспільства, бізнесу, кожного громадянина і т. д. та пріоритетів інформаційної безпеки держави повинно забезпечити форму-

вання базових умов стійкого розвитку інформаційної сфери.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням інформаційної сфери займалися такі вітчизняні та закордонні вчені, як І. Арістова [1; 2], О. Баранов [3], А. Бріггз і П. Коблі [4], Ю. Бурило [5], В. Горовий [6–8], М. Кастельс [9], В. Конах [10], Я. Котляревський [11; 12], М. Маклюен [13], Ф. Махлуп [14], О. Онищенко [7; 8], Е. Семенюк [15–17], А. Урсул [18; 19], А. Штангрет [11; 20] та ін. Дані вчені лише окреслювали її сучасний стан, не завжди коректно визначаючи, що охоплює ця сфера суспільного виробництва та результати її господарської діяльності. Це, своєю чергою, утруднює процес управління нею та забезпечення її сталого розвитку.

**Постановка завдання.** Метою статті є формування методологічних засад державного стимулювання стійкого розвитку інформаційної сфери, зокрема через окреслення мети, стратегічних завдань, обґрунтування пріоритетів та розроблення механізму.



**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Розвиваються всі системні утворення, однак та чи інша економічна система може володіти чи не володіти здатністю до стійкого розвитку. Здатність до сталого розвитку інформаційної сфери визначають притаманний їй економічний та науково-технічний потенціал, зв'язок із зовнішнім середовищем. Тобто *сталий розвиток інформаційної сфери* полягає у створенні відповідних умов для стійкого зростання виробництва інформаційної продукції, що здатне забезпечити інтереси теперішнього та майбутнього поколінь за умови забезпечення інформаційної безпеки. Говорячи про сталий розвиток інформаційної сфери, необхідно розуміти, що він полягає у сприянні досягненню заданих параметрів розвитку на макрорівні.

*Метою* забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери є вдосконалення інформаційної політики з урахуванням національних інтересів, спрямованих на посилення міжнародного співробітництва й інтеграції країни у світовий інформаційний простір в умовах формування економіки знань для задоволення потреб людини й громадян.

*Стратегічними завданнями* забезпечення сталого розвитку є:

- забезпечення прав людини і громадянина на вільний доступ до інформаційних продуктів, що необхідні для її всебічного розвитку, доступ до них найбільш вразливих груп населення;
- зростання добробуту населення та підтримка освітніх новацій, подолання інформаційної асиметрії;
- використання економічних новацій і нових прийнятних технологій для розвитку виробництва інформаційної продукції;

- захист навколишнього середовища.

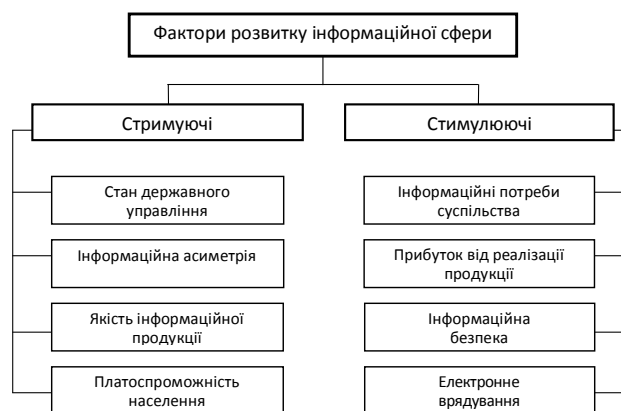
Тобто необхідно говорити про такі *складники політики* держави в інформаційній сфері:

- дотримання конституційних прав і свобод людини і громадянина;
- інформаційне забезпечення діяльності органів державної влади;
- розвиток сучасних інформаційних технологій;
- захист інформаційних ресурсів від несанкціонованого доступу.

Реалізація концепції забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери, передбачає відповідні механізми вирішення питань у цій сфері на рівні органів державної влади, правове, фінансове та організаційне забезпечення, а також розвиток міжнародного співробітництва [21].

Ринкова економіка не може розвиватися в умовах стійкої рівноваги. У зв'язку із цим виникає необхідність втручання держави у побудову та реалізацію моделей розвитку економічної системи з урахуванням факторів, що визначають

стан інформаційної сфери. Тобто завжди існують наявні та потенційно можливі явища і чинники, які стримують чи стимулюють розвиток інформаційної сфери. Класифікація факторів розвитку інформаційної сфери наведена на рис. 1.



**Рис. 1. Стримуючі та стимулюючі фактори розвитку інформаційної сфери в Україні**

*Джерело:* складено автором на основі [22; 23]

Державне регулювання сталого розвитку інформаційної сфери має ґрунтуватися на таких *основних принципах*.

1. *Знаходження балансу інтересів громадянина, суспільства та держави* для забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери передбачає участь громадських організацій і громадян у контролі над діяльністю органів державної влади в інформаційній сфері, передусім над реалізацією державою прав та свобод громадян за безумовного врахування потреб найбільш вразливих прошарків населення.

2. *Комплексне правове регулювання суспільних відносин* в інформаційній сфері. Виявлення всієї сукупності цих відносин, формування та реалізація державної політики забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери як невід'ємної складової частини державної політики розвитку України та узгодження використовуваних для цього регулювання механізмів.

3. *Узгодженість дій центральних та місцевих органів державної влади* з нормативно-правового забезпечення функціонування суб'єктів інформаційної сфери. Цей принцип передбачає організацію цієї діяльності на основі пріоритету компетенції центральних органів державної влади в галузі інформаційної безпеки і повноти влади місцевих органів в галузі розвитку та використання регіональних інформаційних і телекомунікаційних систем, мереж зв'язку, регіональних інформаційних ресурсів.

4. *Розвиток та застосування норм міжнародного права* у системі нормативно-правового забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери. Цей принцип передбачає активну та узгоджену

діяльність центральних органів державної влади з їх застосування та активну участь у розробці міжнародних документів, що стосуються сталого розвитку інформаційної сфери.

Механізм державного стимулювання стійкого розвитку інформаційної сфери повинен передбачати розвиток суб'єктів виробничої діяльності та органів державного регулювання назустріч одне одному. Такий механізм полягає у стратегічному плануванні, заснованому на орієнтирах стійкого розвитку. На першому етапі вирішення цієї актуальної проблеми має бути визначена послідовність здійснення кроків із реалізації механізму. На рис. 2 наведено узагальнену блок-схему реалізації механізму, де входять елементи  $E_i$  схеми позначено символами: вхідна інформація –  $x_i$ ; результати опрацювання вхідної інформації –  $y_i$ .

Розглянемо чотири варіанти реалізації механізму державного стимулювання стійкого розвитку інформаційної сфери:

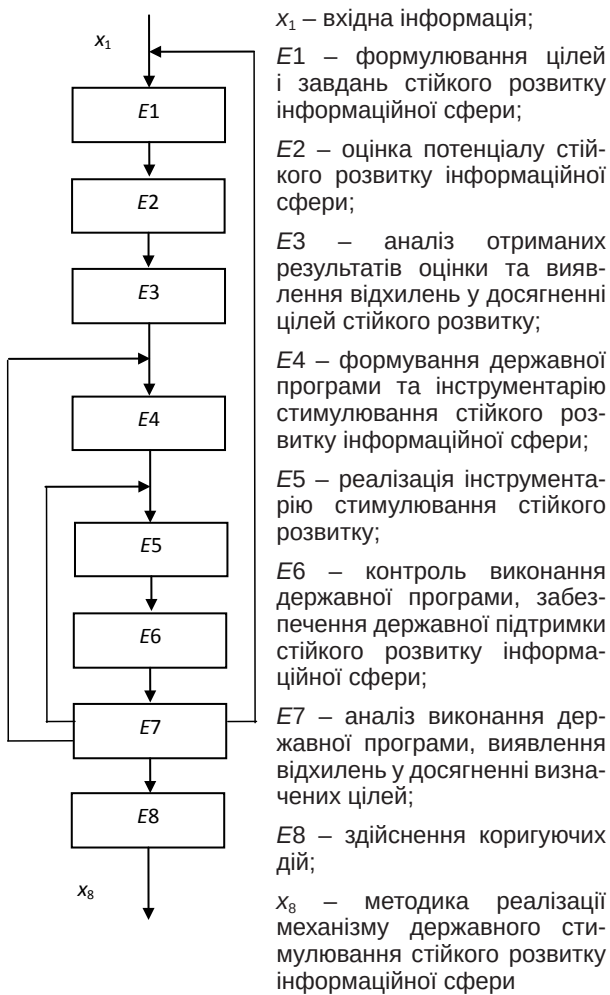


Рис. 2. Блок-схема реалізації механізму державного стимулювання стійкого розвитку інформаційної сфери

Джерело: складено на основі [23]

I варіант – реалізація механізму державного регулювання відбувається без серйозних перешкод;

II варіант – необхідно пересвідчитися у коректному визначенні цілей і завдань сталого розвитку інформаційної сфери;

III варіант – необхідно переконатися у коректному формулюванні програми та визначенні інструментарію стимулювання стійкого розвитку;

IV варіант – необхідно перевірити реалізацію інструментарію стимулювання стійкого розвитку.

За цими схемами можливі такі варіанти:

1. Випадок, коли реалізація механізму відбувається без серйозних перешкод:

$$E1 - E2 - E3 - E4 - E5 - E6 - E7 - E8.$$

2. Випадок, коли необхідно ще раз пересвідчитися у коректному визначенні цілей і завдань сталого розвитку інформаційної сфери:

$$E1 - E2 - E3 - E4 - E5 - E6 - E7 - E1 - E2 - E3 - E4 - E5 - E6 - E7 - E8.$$

3. Випадок, коли необхідно ще раз переконатися в коректному формулюванні програми та визначенні інструментарію стимулювання стійкого розвитку:

$$E1 - E2 - E3 - E4 - E5 - E6 - E7 - E4 - E5 - E6 - E7 - E8$$

4. Випадок, коли необхідно перевірити реалізацію інструментарію стимулювання стійкого розвитку:

$$E1 - E2 - E3 - E4 - E5 - E6 - E7 - E5 - E6 - E7 - E8.$$

Якщо потрібно представити процес реалізації механізму державного стимулювання стійкого розвитку інформаційної сфери більш строго, ніж це показано на рис. 2, то будується розгорнута логічна схема. Для чотирьох варіантів процесу, логічна схема має вигляд:

$$(1.) x_1 y_1 y_2 y_3 y_4 y_5 y_6 y_7 y_8;$$

$$(2.) x_1 y_1 y_2 y_3 y_4 y_5 y_6 y_7 y_1 y_2 y_3 y_4 y_5 y_6 y_7 y_8;$$

$$(3.) x_1 y_1 y_2 y_3 y_4 y_5 y_6 y_7 y_4 y_5 y_6 y_7 y_8;$$

$$(4.) x_1 y_1 y_2 y_3 y_4 y_5 y_6 y_7 y_5 y_6 y_7 y_8;$$

Якщо тепер узагальнити ці логічні схеми та розглянути весь процес реалізації механізму державного стимулювання, то отримаємо картину процесу  $P$ , представлену нижче:

$$P = x_1 y_1 y_2 y_3 y_4 y_5 y_6 y_7 (y_8 \vee y_1 y_2 y_3 y_4 y_5 y_6 y_7 y_8 \vee y_4 y_5 y_6 y_7 y_8 \vee y_5 y_6 y_7 y_8)$$

де  $\vee$  – логічний символ ЧИ (АБО).

Даний механізм базується на усвідомленні того, що:

- кризові явища, які періодично з'являються у національній і світовій економіці, вимагають від органів державної влади створення нових адаптаційних механізмів;

- державне стимулювання стійкого розвитку інформаційної сфери вимагає вдосконалення інформаційно-аналітичної функції економічного регулювання.

Здійснення державної інформаційної політики забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери внаслідок загальносвітової тенденції до зростання рівня непередбачуваності та небезпеки, кількості та масштабів відомих загроз, виникнення нових загроз повинно базуватися не тільки на традиційних підходах, зорієнтованих на нормальні умови функціонування та розвитку, але й обов'язково включати механізми державного управління в умовах криз (кризового стану, надзвичайних ситуацій і стану особливого періоду). Такі випадки можуть характеризуватися низкою обмежень конституційних прав і свобод людини та громадянина на визначений час в інтересах національної безпеки [24, с. 15].

Процес забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери передбачає проходження певних етапів, кожен з яких характеризується часовими рамками, задіяними ресурсами, з обов'язковим урахуванням кінцевої мети системи й умовою збереження її цілісності.

Наприклад:

короткостроковий план дій на 2016–2017 рр.;  
середньостроковий план дій на 2018–2020 рр.;  
довгостроковий план дій на 2021–2025 рр.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

Як підсумок, доцільно ще раз підкреслити, що формування інформаційної сфери в Україні набуває пріоритетного характеру з таких міркувань: насичення та ступінь захисту національної інформаційної сфери впливає як на політичні, так і на економічні процеси в країні; інформація та знання вже сьогодні як економічні ресурси визначають місце певної країни у світовому економічному просторі; для кожного окремого індивідуума поруч із фізіологічними задоволення своїх інформаційних потреб стає все важливішим; інформаційна продукція сприймається споживачем як товар, що вимагає організації взаємодії суб'єктами авторського середовища, інформаційно-аналітичної діяльності, інформаційних послуг, поширення (передавання) інформації. Отже, формування національної інформаційної сфери повинно бути під пильним наглядом державних органів управління.

Подальшого дослідження потребують кількісні вимірники, тобто орієнтири (кінцеві та проміжні) та індикатори сталого розвитку інформаційної сфери як основа для прийняття коригуючих рішень державними органами управління.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Арістова І.В. Державна інформаційна політика: Організаційно-правові аспекти / І.В. Арістова. – Х. : Ун-т внутрішніх справ, 2000. – 368 с.
2. Арістова І.В. Еволюційний розвиток поняття «інформаційна сфера» / І.В. Арістова // Вісник Національного університету внутрішніх справ. – 2005. – Вип. 31. – С. 239–245.

3. Баранов О.А. Правове забезпечення інформаційної сфери: Теорія, методологія і практика / О.А. Баранов. – К. : Едельвейс, 2014. – 434 с.

4. The Media : An Introduction / Edited by A. Briggs, P. Cobley. – 2nd ed. – Harlow : Pearson Education Ltd, 2002. – 500 p.

5. Бурило Ю.П. Інформаційна сфера як сфера господарювання: Теоретично-правовий аспект / Ю.П. Бурило // Правова інформатика. – 2012. – № 4(36). – С. 18–28.

6. Горовий В.М. Національні інформаційні процеси в умовах глобалізації / В.М. Горовий. – К. : Нац. б-ка України ім. В.І. Вернадського, 2015. – 332 с.

7. Національний інформаційний комплекс і його роль у глобальному інформаційному просторі / О.С. Онищенко, В.М. Горовий, В.І. Попик [та ін.]. – К. : Нац. б-ка України ім. В.І. Вернадського, 2014. – 218 с.

8. Національний інформаційний суверенітет у контексті розвитку новітніх інформаційних технологій / О.С. Онищенко, В.М. Горовий, В.І. Попик [та ін.]. – К. : Нац. б-ка України ім. В.І. Вернадського, 2011. – 160 с.

9. Castells M. The Rise of the Network Society / M. Castells. – Oxford : Blackwell Publishers Ltd., 1996. – 556 p. – (The Information Age : Economy, Society and Culture, Vol. I).

10. Комах В.К. Національний інформаційний простір України: Проблеми формування та державного регулювання / В.К. Комах. – К. : НІСД, 2014. – 76 с. – (Сер. «Інформаційні стратегії». Вип. 2).

11. Котляревський Я.В. Організаційно-економічний механізм розвитку видавничо-поліграфічної галузі в процесі гарантування інформаційної безпеки України / Я.В. Котляревський, А.М. Штангрет, О.В. Мельников. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2012. – 214 с.

12. Котляревський Я.В. Управління інноваційним розвитком видавничо-поліграфічної діяльності в процесі формування економіки знань / Я.В. Котляревський. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2012. – 354 с.

13. McLuhan M. The Gutenberg Galaxy : The Making of Typographic Man / M. McLuhan – 1st ed. – Toronto : University of Toronto Press, 1962. – 293 p.

14. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. – NJ. : Princeton, 1962. – 283 p.

15. Мельников А.В. Информационная революция и современная полиграфия / А.В. Мельников, Э.П. Семенюк // Научно-техн. инф. Сер. 1. Орг. и методика информ. работы. – 2014. – № 1. – С. 1–12.

16. Семенюк Э.П. Информатика и современный мир. Философские аспекты / Э.П. Семенюк. – Львов : Укр. акад. печати, 2009. – 282 с.

17. Melnikov A.V. The information revolution and the modern printing industry / A.V. Melnikov, E.P. Semenyuk // Scientific and technical information processing. – 2014. – Vol. 41. – № 1. – P. 1–11.

18. Урсул А.Д. Информатизация общества. Введение в социальную информатику / А.Д. Урсул. – М. : Акад. общественных наук, 1990. – 192 с.

19. Урсул А.Д. Информатика. Методологические аспекты / А.Д. Урсул. – М. : Наука, 1971. – 296 с.

20. Штангрет А.М. Формування економіки знань в Україні : Характеристика, оцінка та моделювання /



А.М. Штангрет. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2011. – 246 с.

21. Концепція гуманітарного розвитку України / М.Г. Жулинський (кер. гр. розроб.), Ю.Г. Рубан (заст. кер. гр.) [та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/table/koncsep.htm>.

22. Котляревський Я.В. Ієрархічне впорядкування факторів, що стримують або стимулюють розвиток інформаційної сфери в Україні / Я.В. Котляревський, О.В. Мельников, А.М. Штангрет, Ю.В. Ратушняк // *Наук.*

*пр. Науково-дослід. фін. ін-ту.* – 2016. – Вип. 2(75). – С. 39–52.

23. Kotliarevskyy Ya. Sustainable development of informational sphere in Ukraine / Ya. Kotliarevskyy, A. Melnikov, A. Shtangret, H. Pushak // *European cooperation.* – 2016. – № 8(15). – P. 80–87.

24. Концепція розвитку електронного урядування в Україні / О.А. Баранов, М.С. Демкова, С.В. Дзюба, А.В. Єфанов [та ін.] ; кер. проекту С.В. Дзюба ; за ред. А.І. Семенченка]. – К. : Відродження, 2009. – С. 15.

## УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ НА КОНКУРЕНТНИХ ЗАСАДАХ MANAGEMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT ON A COMPETITIVE BASIS

*У статті досліджено управління економічним розвитком на конкурентних засадах. Виявлено, що конкуренція може створити передумови для економічного розвитку. Встановлено взаємозв'язки джерел гальмування економічного зростання з умовами на ринку, за яких відсутня конкуренція. Встановлено, що управління економічним розвитком утворює певну систему, до якої входять суб'єкти та об'єкти, в якій визначено напрями економічного зростання та управлінські функції. Встановлено взаємозв'язки показників економічного зростання з конкуренцією та конкурентоспроможністю як напрямом економічного зростання.*

**Ключові слова:** економічний розвиток, управління, суб'єкт господарювання, ринок, баланс інтересів, громадянське суспільство, конкуренція, конкурентні засади.

*В статье исследовано управление экономическим развитием на конкурентных принципах. Выявлено, что конкуренция может создать предпосылки для экономического развития. Установлены взаимосвязи источников торможения экономического роста с условиями на рынке, при которых конкуренция отсутствует. Установлено, что управление экономическим развитием образует определенную систему, которая включает*

*субъекты и объекты, направления экономического роста и управленческие функции. Установлены взаимосвязи показателей экономического роста с конкуренцией и конкурентоспособностью как направлением экономического роста.*

**Ключевые слова:** экономическое развитие, управление, предприятие, рынок, баланс интересов, гражданское общество, конкуренция, конкурентные начала.

*Article explored management of economic development on a competitive basis and have found that competition can create conditions for the economic development. In addition this article shows relationships between sources of growth inhibition and conditions on the markets with absent competition. Established that the management of economic development constitutes a system of subjects of management in which areas of growth and management functions are identified. Article also found interconnections between economic growth with competition and competitiveness as the direction for the economic growth.*

**Key words:** economic development, management, business entity, market, balance of interests, civil society, competition, based on competition.

УДК 338.24.02:334.716

**Михальчишин Н.Л.**

к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки  
Національний університет «Львівська політехніка»

**Постановка проблеми.** Ефективне функціонування економічної системи передбачає максимальне задоволення потреб споживачів, оптимальне використання ресурсів, дотримання балансу інтересів учасників економічної системи, інноваційність виробництва тощо. Забезпечити ефективне функціонування економічної системи можливо, зокрема, завдяки конкуренції, основним завданням якої є задоволення потреб споживача, здатність виробників досягати найкращих умов виробництва, що в результаті дасть можливість отримувати максимальні прибутки. Відповідно, економічний розвиток без існування конкуренції на товарних ринках є ускладнений, а подекуди і неможливий. За таких умов необхідною складовими частинами управління економічним

розвитком є конкуренція, конкурентні відносини, які формуються та існують на різних товарних ринках.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми управління економічним розвитком досліджував Борисенко О.П., основна увага якого зосереджена на досягненні балансу інтересів в економічній системі. Особливої уваги заслуговує праця О. Менкура, який вивчав економічне зростання та залежність його від державної влади, існування громадянського суспільства як самоорганізації окремих індивідуумів. Проблему економічного зростання за наявності корупції та тіньової економіки досліджувала низка вчених, таких як В. Томас, М. Дайлами, А. Дарешвар, Д. Кауфман та ін. Незважаючи на те що науковцями визна-



чено фактори та напрями управління економічним розвитком, поза увагою залишились суб'єкти управління та ступінь залежності ефективності управління економічним зростанням від існування конкуренції на товарних ринках.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення сутності управління економічним розвитком на конкурентних засадах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічний розвиток за своєю суттю може отожднюватись з економічним зростанням, зростанням національної економіки, наслідком чого є зростання держави та добробуту суспільства. Для будь-якого суспільства економічне зростання є однією з необхідних передумов забезпечення життєдіяльності його окремих членів. Однак безпосередньо економічне зростання може виникати в ринкових умовах і власне за умови існування ринкової економіки. Якщо проаналізувати фактори, які сприяють економічному зростанню, то існують такі наукові погляди, відповідно до яких економічне зростання як процес може виникати самостійно, без втручання державного управління. Переважно економічне зростання потребує застосування управлінського підходу, який мінімізував би негативний вплив окремих факторів.

Як відомо, більшість ринків не можуть існувати на засадах самоуправління, оскільки окремі учасники ринку можуть належати до монопольних утворень і, відповідно, на таких ринках подекуди можна спостерігати зрощення комерційного та владного складників. Із метою створення передумов для економічного зростання необхідно забезпечити не лише конкуренцію та конкурентні відносини на ринках, але й створити «результативний» і прозорий уряд, який функціонує в системі громадянських свобод та майстерного державного управління. Зрозумілі правила, в яких правопорядок забезпечується на засадах справедливості, політика й правова структура не підпорядковані майновим інтересам еліти, а вільне громадянське суспільство й незалежні засоби масової інформації посилюють відповідальність уряду за свою діяльність [5, с. 203–204].

Аналізуючи економічне зростання, доходимо висновку, що водночас повинно існувати і зростання ділової активності, що передбачає вільний рух ресурсів, капіталу, вільний доступ до ринків, вільне прийняття рішень у господарській діяльності тощо.

Враховуючи те, що більшість факторів економічного зростання впливають на громадянське суспільство, то, відповідно, економічне зростання вимагає втручання державного управління в економічні процеси. Необхідність такого втручання зумовлена й тим, що за певної організації ринків неможливою є саморегуляція економічних процесів, результатом якої стало б економічне зрос-

тання. Зокрема, така неможливість пов'язана з викривленням ринкових структур, існуванням недосконалих ринкових відносин, що є джерелом порушення балансу інтересів в економіці.

Як зазначає О. Менкур, для ефективності економіки та її динамічності шкідливими є організації колективної дії з вузькими інтересами. До таких організацій належать лобі та картель, які не є більшістю і не можуть отримати повного контролю над оподаткуванням і видатками уряду. Такі організації колективної дії, користуючись незнанням і низькою обізнаністю споживачів як виборців, переконують останніх, що захист їхньої галузі зміцнює економіку, регуляторні заходи, що обмежують можливості виходу на ринок і конкуренцію в їхній галузі, приносять вигоду споживачам. Такі організації колективної дії можуть отримувати податкові пільги і субсидії, про які не знає типовий виборець [3, с. 80].

При цьому організаціями колективної дії можна вважати монопольні утворення на ринку, які за своєю поведінкою діють у власних інтересах та всупереч правилам конкуренції. Як стверджує О. Менкур, для накопичення багатьох організацій колективної дії у суспільстві необхідно багато часу [3, с. 81]. Однак в Україні більшість організацій колективної дії накопичувалися в період адміністративно-командної економіки за сприяння уряду. Хоча деякі з них згодом утратили свій статус, проте з використанням їхніх активів (землі, нерухомості тощо) внаслідок процесів приватизації утворились нові приватні організації колективної дії.

Якщо в економіці, зокрема на ринках, пануватиме монопольна практика, то виникнуть економічні деформації, які супроводжуються нерівномірним розподілом ресурсу та суспільних благ, і, відповідно, як зазначає А. Сміт [3, с. 76], монополії заважатимуть природному розподілу капіталу суспільства і зменшують, таким чином, національне багатство.

Необхідність побудови управління економічним розвитком на конкурентних засадах убачається із джерел гальмування економічного зростання тіньової економіки, а саме: неналежне використання людських здібностей; зниження обсягів внутрішніх і зовнішніх інвестицій; викривлення у сфері розвитку підприємництва і зростання тіньової економіки; викривлення у сфері державних видатків і руйнування фізичної інфраструктури; зменшення надходжень до бюджету та зниження рівня правопорядку як суспільного блага; повна централізація влади; захоплення влади в державі корпоративною елітою, яка «купує» вигідні для себе закони і державну політику, гальмуючи в такий спосіб зростання виробництва у підприємницькому секторі та інвестування в нього [5, с. 214].

Виходячи з теоретичних положень конкуренції та конкурентних засад розвитку ринків, у разі від-

сутності конкуренції на товарних ринках суб'єкти господарювання діють у власних інтересах, не змагаються між собою за найкращі умови виробництва благ, використання ресурсів тощо. У таких суб'єктів відсутня мотивація пошуку найкращих конкурентних переваг і, як наслідок, відсутній стимул до нововведень, інновацій, які передусім стосуються людських здібностей, неналежного їх використання.

Для конкурентного середовища характерні постійний пошук найкращих способів використання наявних ресурсів та пошук нових ресурсів і можливостей їх використання. Це пов'язано з тим, що в умовах жорсткої конкуренції в разі відсутності суттєвих відмінностей в якості продукції, способів її реалізації тощо для суб'єктів господарювання залишається єдиний шлях до перемоги в конкурентній боротьбі – через цінову конкуренцію. Переваги у витратах дають можливість установити нижчі ціни і таким чином отримати очікувані прибутки. При цьому важливу роль відіграють внутрішні та зовнішні інвестиції, які, серед іншого, дають можливість віднайти такий спосіб використання ресурсу, застосування якого дасть можливість досягти поставленої мети. Якщо відносини між суб'єктами господарювання позбавлені ознак конкуренції, то, відповідно, відсутні стимули до інноваційно-інвестиційної діяльності, наслідком чого буде зниження обсягів інвестицій. Водночас існуватиме і викривлення в розвитку підприємництва, оскільки розвиток підприємництва пов'язаний із пошуком нового способу використання наявних ресурсів, нарощуванням обсягів реалізації, модернізації виробничої технології чи збуту продукції.

Якщо на ринку одні ринкові учасники здобувають неправомірні переваги та отримують неправомірні прибутки, вищі за прибутки своїх конкурентів, а це можливо в умовах, наприклад, недобросовісної конкуренції, антиконкурентної узгодженої діяльності, то відбуватиметься викривлення в розвитку підприємництва, порушення балансу інтересів, рівномірності розподілу ринкових часток і, відповідно, розподілу ринкового прибутку між усіма учасниками. До викривлення розвитку підприємництва може призвести і антиконкурентна діяльність органів влади, органів адміністративно-господарського управління і контролю, діяльність органів місцевого самоврядування, відповідно до рішень яких одні суб'єкти отримуватимуть неправомірні вигоди, а щодо інших взагалі може бути закритий доступ до конкретних ринків.

В умовах відсутності конкуренції на ринку з'являються домінуючі суб'єкти чи монополні утворення, які становитимуть так звану корпоративну еліту і можуть ставити собі за мету не лише вплив на загальний товарооборот на ринку. Така еліта буде прагнути проникнути у владні структури, через контроль законотворчої діяльності форму-

вати правила поведінки на ринку, на якому вони функціонують; прагнути увійти у виконавчі органи влади, контрольно-наглядові для забезпечення можливості уникнення притягнення до відповідальності в разі порушення встановлених норм поведінки. Водночас така еліта шукатиме доступу до державних коштів та коштів територіальних громад для забезпечення стабільного отримання прибутку. При цьому порушуватиметься баланс інтересів в економіці.

У разі балансу інтересів кожна зі сторін оцінює ситуацію як позитивну з погляду своїх інтересів не тільки в момент його досягнення, але й у перспективі. Баланс інтересів завжди має динамічний характер, і для його підтримки державі часто потрібні спеціальні зусилля, що ґрунтуються на моделях стратегічного управління [1]. В умовах конкуренції баланс інтересів досягається під впливом ринкових сил попиту і пропозиції, з урахуванням конкуренції з боку товарів-замінників, міжнародної конкуренції, впливу споживачів та постачальників на ринкові умови. У разі спроможності ринку саморегулювати ринкові відносини та досягати балансу інтересів відсутня потреба в державному управлінні, у цьому разі мова йтиме про самоуправління. Однак більшість ринків через різноманітні причини не здатні до самоуправління передусім через необмежені прагнення учасників ринку здобути максимальні, доступні на ринку прибутки і встановити панування над ринком, а подекуди панування над нацією. Для недопущення такого панування та порушення балансу інтересів, як зазначає Борисенко О.П., необхідно «стимулювання прогресивних змін із боку держави та формування чесного взаємовигідного співробітництва між суб'єктами господарювання» [1]. При цьому управління економічним розвитком на конкурентних засадах здатне подолати проблему асиметрії інтересів, яка, на думку Борисенко О.П., є індикатором місця ймовірного ризику: конфлікту або потенційного виникнення порушень законодавства, а також позиції втручання держави за допомогою регуляторних заходів [1].

Беручи до уваги те, що управління економічним розвитком функціонує як певна система з визначеними напрямками економічного розвитку, управлінськими функціями, суб'єктами здійснення та об'єктами управління тощо (рис. 1), можна дійти висновку, що конкуренція і тісно пов'язана з нею конкурентоспроможність можуть становити окремий самодостатній напрям економічного розвитку. Водночас конкуренція може виступати як певний інтегральний напрям, який пов'язаний з усіма іншими напрямками економічного розвитку, об'єктами, суб'єктами управління та управлінськими функціями.

Економічний розвиток належить до стратегічних цілей, і, відповідно, основні напрями управ-

ління на конкурентних засадах повинні визначатися в нормативно-правовому забезпеченні здійснення господарської діяльності та розвитку підприємництва, державного управління, управління на рівні місцевого самоврядування та управління підприємством.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, економічний розвиток у розрізі регіонів аналізують за такими показниками: обсяг реалізованої продукції; валове сільськогосподарське виробництво; обсяг капітальних інвестицій; обсяг прямих іноземних інвестицій; частка експорту та імпорту у зовнішній торгівлі товарами регіону; обсяг експорту товарів; індекс споживчих цін [2].

Щодо взаємозв'язку конкуренції з показниками економічного зростання, то зростання обсягу реалізованої продукції та виробництва в окремих секторах економіки можливе лише зі зростанням попиту на певну продукцію і бажанням виробників задовольняти наявний попит у повному обсязі без створення дефіциту продукції з метою підвищення цін у майбутньому. Таким чином, в умовах конкуренції наявні на ринку суб'єкти господарювання керуються потребами споживачів і виготовляють відповідну кількість продукції; у разі порушення конкурентних умов на ринку змінюється стратегія отримання прибутку – не завдяки зростанню обсягів реалізації, а завдяки їх зниженню і водночас підвищенню цін.

Такі показники, як обсяг капітальних інвестицій та прямих іноземних інвестицій, залежать не лише від бажання суб'єктів господарювання впроваджувати нові технології, виготовляти нові продукти, але й від доступу до інвестицій суб'єктів господарювання залежно від їх конкурентних переваг.

Існує теза, що «ресурси вільно рухаються й опиняються на тих територіях, де створені умови для їх ефективного використання; громада, яка неспроможна конкурувати за залучення й ефективне використання зовнішнього капіталу, інформації та знань, є позаду» [4, с. 9]. Таким чином, в умовах конкуренції стає можливим для суб'єктів господарювання формувати конкурентні переваги, відповідно до яких отримувати доступ до інвестиційного ресурсу та продовжувати власний розвиток.

Щодо частки експорту й імпорту у зовнішній торгівлі та обсягу експорту товарів, то такі показники прямо пов'язані з конкурентними перевагами та конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках. При цьому слід урахувати, що формулою нового економічного розвитку є «глобалізація + локалізація» [4, с. 9]. У разі відсутності конкуренції суб'єкти на ринку не набувають конкурентних переваг, оскільки прибутки отримуються ними через відсутність у споживачів альтернативи придбання, яка є наслідком створення перешкод у доступі до ринку нових потенційних учасників або витіснення з ринку наявних. В умовах відкритих економічних систем дедалі частіше між країнами встановлюється спеціалізація у виробництві певних товарів, яка базується на конкурентних перевагах. На світовому ринку більший попит отримує продукція того підприємства, з тієї країни, в якій є високий рівень конкурентоспроможності, а отже, і конкурентні переваги.

Індекс споживчих цін як показник економічного зростання теж залежить від існування конкуренції, оскільки лише в конкурентних умовах суб'єкти господарювання є цінодержувачами – яка ціна встановиться під впливом попиту та пропозиції, таку реалізаційну ціну і встановлять виробники чи

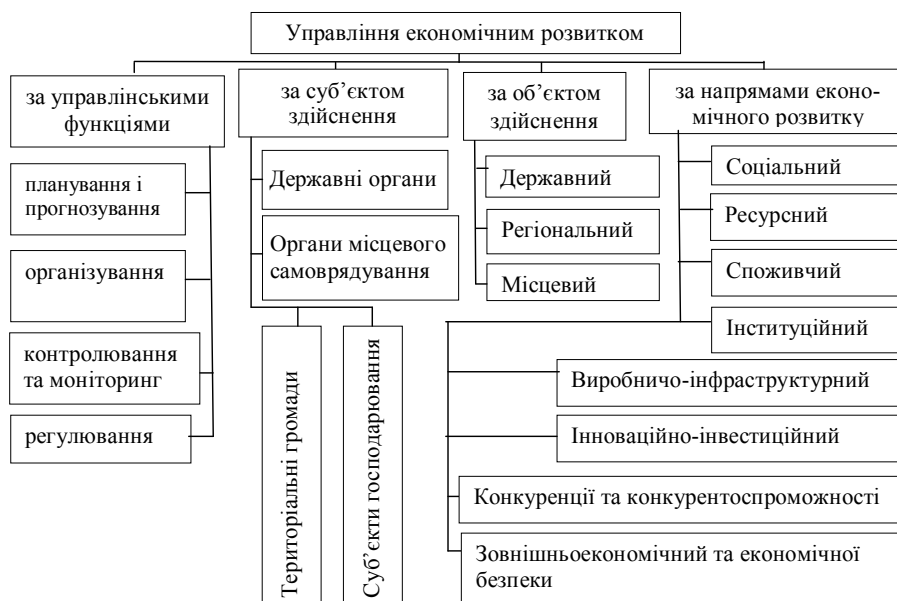


Рис. 1. Структура управління економічним розвитком

продавці. У разі наявності на ринку монопольних утворень, домінування на ринку окремих суб'єктів порушуються принципи ціноутворення, оскільки диктування ринкової ціни здійснює не ринкове оточення, а безпосередньо лідер на ринку, монопольне утворення тощо. Якщо не здійснювати регулювання монопольної діяльності, а зокрема припинення практики монопольного ціноутворення, на ринку відбуватиметься необґрунтоване зростання цін, що призведе до порушення баланс інтересів. Ураховуючи те, що окремі монополії, такі як природні монополії, тісно пов'язані з багатьма ринками, то необґрунтоване зростання, наприклад тарифів на електроенергію, стане причиною зростання передусім виробничих витрат усіх суб'єктів господарювання, і, як наслідок, зростатимуть ціни на всю продукцію в національній економіці, виготовлення якої безпосередньо залежить від даного виду витрат.

Ураховуючи вищенаведене, можна дійти висновку, що управління економічним розвитком на конкурентних засадах передусім покликане встановити баланс інтересів в економіці, створити діловий і підприємницький клімат для розвитку суб'єктів господарювання, досягнення останніми конкурентних переваг, залучення інвестицій тощо. Управління економічним розвитком як система повинна реалізовуватись у правовій, технологічній, комерційній та соціокультурній площині, які тотожні факторами ділового і підприємницького клімату.

Так, до правових факторів відносять регуляторні акти, дозвольні процедури, законодавство, безпеку; до технологічних – транспорт, дороги, виробництво, комунальну інфраструктуру, зв'язок, телекомунікації, науку та дослідження; до комерційних – мережі збуту, індивідуалізацію, реагування, розташування, вартість; до соціокультурних – ставлення, традиції, поведінку, соціальні норми [4, с. 10].

**Висновки з проведеного дослідження.** Кінцевою метою економічного розвитку є побудова самоокупної економічної системи, яка здатна збалансувати інтереси виробників та споживачів певних благ та забезпечити рівномірний розвиток усіх суб'єктів господарювання. Зазначеної мети можливо досягти завдяки управлінню економічним розвитком на конкурентних засадах за актив-

ного, взаємоузгодженого сприяння різних суб'єктів управління, комплексного підходу в управлінні з урахуванням усіх напрямів економічного зростання. Метою управління економічним розвитком не повинно визначатись панівне втручання органів управління у функціонування економіки, а створення таких передумов конкурентного розвитку, за яких процеси економічного зростання самостійно виникатимуть та триватимуть задля найбільш повного задоволення потреб громадянського суспільства.

Подальшого дослідження за напрямом управління економічним зростанням на конкурентних засадах потребує участь у розвитку конкуренції територіальних громад та впливу останніх на процеси економічного зростання, оскільки безпосередніми споживачами благ, що виробляють суб'єкти господарювання, є члени територіальної громади, які водночас належать до суб'єктів управління економічним розвитком. Також потребує дослідження ефективність управління економічним зростанням з огляду на систему управління та виявлення умов переходу від управління економічним розвитком до самоуправління економічної системи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисенко О.П. Удосконалення управління економічним розвитком держави шляхом дотримання балансу інтересів суб'єктів ЗЕД / О.П. Борисенко // Вісник Академії митної служби України. Серія «Державне управління». – 2014. – № 2(11). – С. 24–29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu\\_2014\\_2\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2014_2_5).
2. Економічний розвиток у розрізі регіонів України (за підсумками січня-липня 2016 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Sotsialno-ekonomichniiRozvitokRegioniv>.
3. Менкур О. Влада і процвітання. Подолання комуністичних і капіталістичних диктатур / О. Менкур ; пер. з англ. А. Іщенко. – К. : Києво-Могилянська академія, 2007. – 174 с.
4. Планування розвитку територіальних громад : [навч. посіб. для посадових осіб місцевого самоврядування] / Г. Васильченко, І. Парасюк, Н. Єременко ; Асоціація міст України. – К. : ВІ ЕН ЕЙ, 2015. – 256 с.
5. Якість економічного зростання / В. Томас, М. Дайлами, А. Дарешвар [та ін.] ; пер. з англ. ; наук. ред. пер. О. Кілієвич. – К. : Основи, 2002. – 350 с.



## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРА У ПРИЧОРНОМОРСЬКОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ

### MODERN CONSISTING AND FEATURES OF DEVELOPMENT A BUILD SECTOR OF BLACK SEA EDGE REGION OF UKRAINE

*У статті розглянуто передумови розвитку доміантних галузей та господарських комплексів. Виокремлено роль будівельного сектора у соціально-економічному розвитку країни. Окреслено особливості розвитку будівельного сектора у Причорноморському регіоні України. Проаналізовано динаміку обсягів виконаних будівельних робіт та їхню структуру у Причорноморському регіоні. Розраховано індекс конкурентоспроможності регіональних будівельних комплексів Причорноморського регіону.*

**Ключові слова:** будівництво, доміантні галузі, будівельний сектор економіки, Причорноморський регіон, розвиток, національна економіка.

*В статье рассмотрены предпосылки развития доминантных отраслей и хозяйственных комплексов. Выделена роль строительного сектора в социально-экономическом развитии страны. Очерчены особенности развития строительного сектора в Причерноморском регионе Украины. Проанализирована динамика объемов выполнен-*

*ных строительных работ и их структура в Причерноморском регионе. Рассчитан индекс конкурентоспособности региональных строительных комплексов Причерноморского региона.*

**Ключевые слова:** строительство, доминантные отрасли, строительный сектор экономики, Причерноморский регион, развитие, национальная экономика.

*Pre-conditions of development of dominant industries and economic complexes are considered in the article. The role of a build sector is selected in socio-economic development of country. The features of development a build sector are outlined in the Black Sea edge region of Ukraine. The dynamics of volumes of the executed construction-works and their structure is analysed in the Black Sea edge region. The index of competitiveness of regional build complexes of the Black Sea edge region is expected.*

**Key words:** building, dominant industries, build sector of economy, Black Sea edge region, development, national economy.

УДК 338.45:69:330.34.014-026.23(477.7)

**Пинда Ю.В.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Львівський університет бізнесу та права

**Постановка проблеми.** Сучасні умови господарювання в період накопичених значних макроекономічних дисбалансів на фоні безпрецедентного поєднання фінансово-економічної, банківської та політичної криз вимагають активізації розвитку доміантних галузей та секторів національної економіки. Водночас зростає роль регіонального розвитку на засадах раціонального використання матеріальних, кадрових, фінансових, інформаційних ресурсів та підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіонів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значним науковим внеском у розвиток проблематики функціонування доміантних галузей та секторів економіки є роботи українських та зарубіжних учених, таких як: Ю. Бажал, В. Базилевич, О. Білорус, В. Бодров, З. Борисенко, Д. Вернон, В. Віскузі, А. Вурос, А. Гальчинський, Д. Гарінгтон, Ч. Гіл, С. Глазьєв, А. Динкін, С. Єрохін, П. Єщенко, А. Ігнатюк, Р. Кейвз, І.-С. Коропецький, В. Лагутін, Т. Осташко, М. Портер, Л. Рой, М. Седлак, В. Точилін, Г. Филюк. Проблемам функціонування та управління будівельним комплексом присвячено праці В. Аніна, А. Асаула, С. Батукова, І. Веріжнікова, Б. Генералова, Л. Коверзинової, Ю. Козакова, Я. Крупки, Б. Литвина, А. Миронова, Є. Мойсеєнка, Л. Савчука, Т. Сердюка, О. Тищенко, О. Халльова, Б. Шамсутдинова та ін.

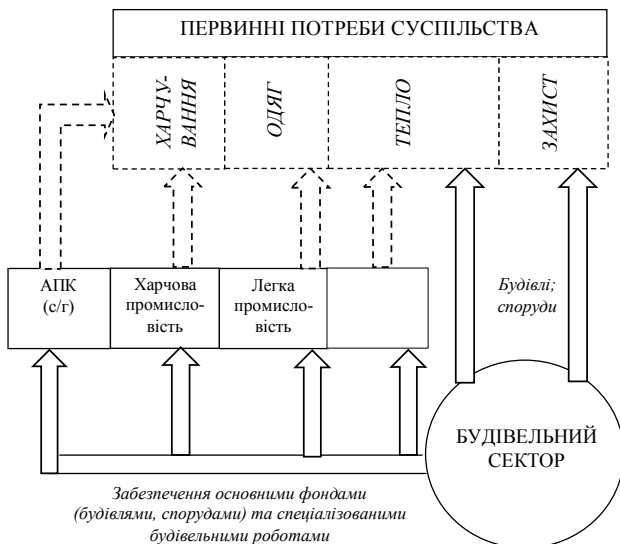
**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження сучасного стану та обґрунтування особливостей розвитку будівельного сек-

тора економіки у Причорноморському регіоні України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Будівельний сектор наділений особливою роллю у соціально-економічному розвитку кожної країни, оскільки за його участі реалізуються первинні фізіологічні потреби суспільства у житлі та захисті (рис. 1); забезпечуються основними фондами (будівлями та спорудами) усі види діяльності приватної, бюджетної та комунальної сфер; формуються ринки капіталу, товарів і послуг, трудових ресурсів; розвивається інфраструктура; утворюється база для розвитку і концентрації продуктивних сил; активізується господарська діяльність; забезпечуються житлові можливості для міграції та просторового зосередження ефективного працездатного населення.

Досить значною є частка будівельного сектору у валовому внутрішньому продукті країн світу. У сфері будівельної індустрії (виробництва будівельних матеріалів та іншої продукції для забезпечення будівельного процесу), будівництва, діяльності професійних агенцій нерухомості, проектних, девелоперських, ріелтерських, іпотечних, оціночних та інших пов'язаних із будівництвом компаній задіяна велика кількість працездатних громадян. Простежується активність державного регулювання діяльності підприємств та організацій цієї сфери на всіх етапах утворення будівельної продукції – нерухомості (житлових, нежитлових будівель та споруд), на яку припадає понад 50% світового багатства.



**Рис. 1. Забезпечення первинних суспільних потреб будівельним сектором**

*Джерело: розроблено автором*

Функціонування будівельного сектору забезпечує значні обсяги надходжень до бюджету від первинного продажу, здачі в оренду державної і муніципальної нерухомості (зокрема, землі), податків на нерухомість та операцій із нею [1, с. 7].

Обґрунтування участі будівельного сектору економіки України у процесі посилення національної безпеки держави – завдання найвищого рівня пріоритетності та складності, яке повинно базуватися на концептуальних засадах останньої з її функціональними і структурними компонентами, дослідженні чинників, що її визначають, та особливостях будівництва як багатогранної галузі, у процесі функціонування якої задіяні різні галузі та сектори національної економіки.

Широкий спектр специфічних ознак будівництва пов'язаний із: складністю фінансово-господарських процесів із великою кількістю контрагентів і широким розмаїттям організаційних структур; залежністю будівельних проектів від соціально-економічних і геологічних умов місцевості; поетапним контролем та регламентацією державою через ліцензування та низку дозвільних процедур; особливостями обліку й аудиту; значною капітало-, матеріало- та трудомісткістю процесу утворення будівельної продукції (будівель та споруд) та високою тривалістю її інвестиційного циклу; наявністю спекулятивної фінансової компоненти; значними транзакційними витратами; політикою ціноутворення; складністю техніко-технологічних процесів; сезонністю та аритмічністю робіт, що часто призводить до непередбачуваних додаткових затрат.

У стратегії національної безпеки України [2] проблеми доступності та забезпеченості громадян житлом належать до категорії пріоритетних і тих, що потребують першочергового вирішення. Водночас у контексті посилення економічної безпеки

держави у середньостроковій перспективі особливого значення набуває підвищення конкурентоспроможності важливих для розвитку національної економіки галузей і господарських комплексів, розширення можливостей використання механізмів державно-приватного партнерства і формування надійної виробничої, енергетичної, транспортної, інформаційної та воєнної інфраструктур, що об'єктивно неможливо реалізувати без участі будівництва [3]. Попри відчутний вплив на економічну безпеку країни будівельний сектор унаслідок порушення ключових цілей та стратегічних пріоритетів його функціонування стає вагомим джерелом небезпеки та соціально-економічних загроз для майбутніх періодів, які проявляються крізь призму соціального, економічного, інституційного, технологічного та екологічного аспектів.

Кожному регіону притаманні свої особливості розвитку будівництва. У даній статті окремо зупинимось на основних тенденціях розвитку будівельного сектору у Причорноморському регіоні та можливостях посилення його розвитку. Будівництво в регіоні відчуває на собі весь тягар проблем, що постають перед усім національним будівельним сектором економіки, які пов'язані не тільки з політикою забудовників, станом суміжних ринків, наявністю адміністративних бар'єрів, надмірна кількість яких стримує підприємницьку активність та сприяє появі монопольних структур, що перешкоджає розвитку будівництва, стримує підвищення його якості, завищує вартість готової продукції й зменшує його доступність для споживачів, але й також із неадекватною державною будівельною політикою, яка не враховує основних беззаперечних і незмінних соціальних та екологічних догм розвитку суспільства, нехтування якими веде до масштабних загроз майбутніх періодів.

Будівельна сфера у Причорноморському регіоні невід'ємно пов'язана з його географічними, кліматичними, історичними, культурними та соціально-економічними особливостями. Сировиною для розвитку будівельної індустрії Причорномор'я є флюсові вапняки (Балаклаївська та Керченська група родовищ), мергелі, мінеральні будівельні матеріали (вапняки, діорити, туфи, граніти, мармур, каолін, кварцові піски тощо). Облицювальний мармуровий вапняк і будівельний камінь, вапняк-черепашник з Одеської області, граніти з Миколаївської області мають міжрегіональне та експортне значення. У великих масштабах виробляються на Одеському лінолеумовому заводі лінолеум і лінкруст. Діють Ольшанський (Миколаївська область) і Одеський цементні заводи [4].

Серед трьох областей Причорноморського регіону виділяється Одеська область, суттєво випереджаючи за ключовими показниками розвитку будівельного комплексу Миколаївську та Херсонську області (табл. 1). Протягом 2015 р. підприєм-

ствами Одеської області, що працювали за будівельними контрактами, виконано будівельних робіт на суму 4554,5 млн. грн. (індекс будівельної продукції порівняно з попереднім роком становив 76,6%). За характером будівництва обсяги робіт розподілились так: роботи з нового будівництва, реконструкції та технічного переоснащення – 82,9% від

загального обсягу, решта – з капітального та поточного ремонтів (8,3% та 8,8% відповідно) [5].

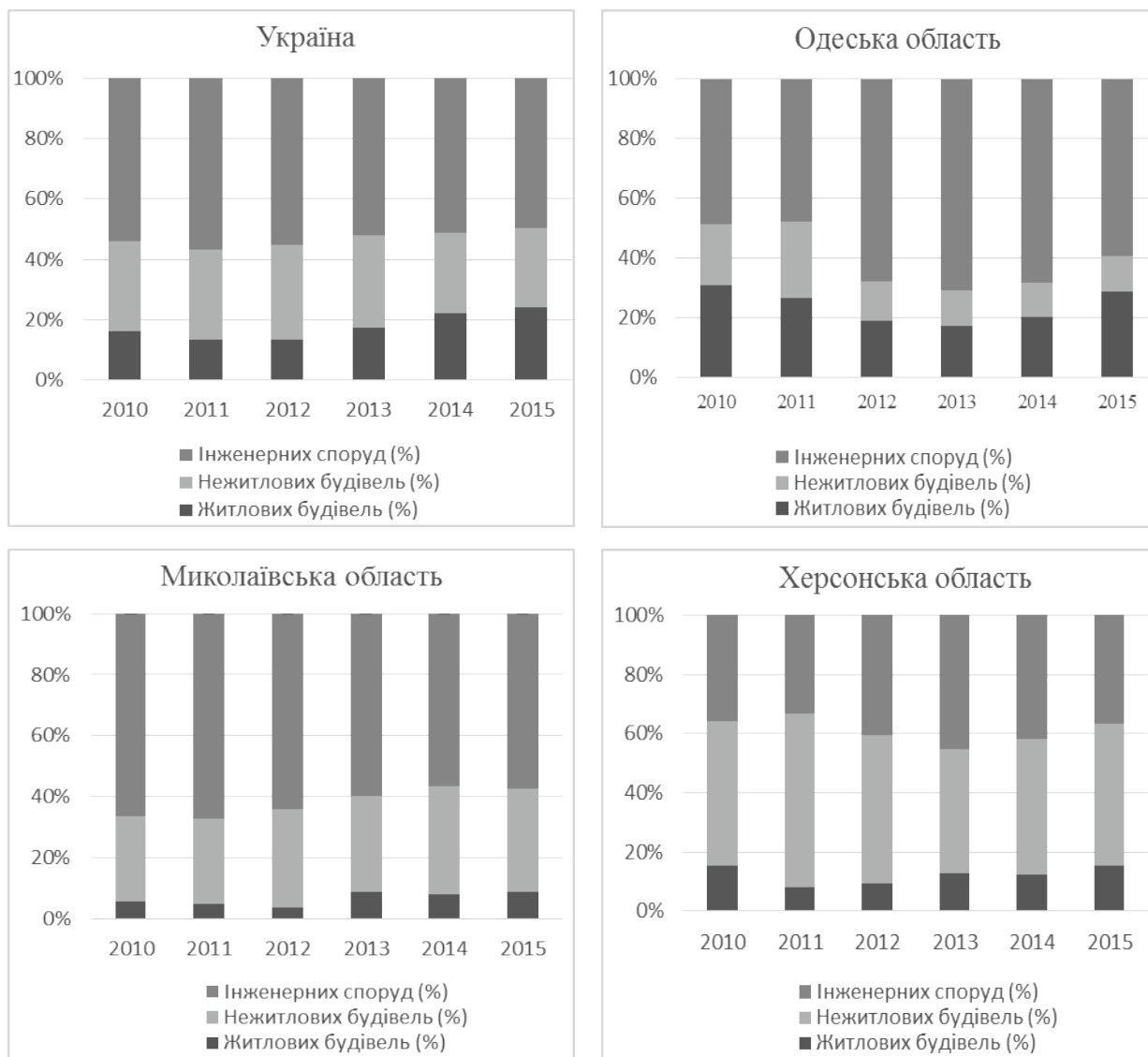
Результати проведеного нами аналізу показують, що лівова частка обсягів будівельних робіт в Одеській та Миколаївській областях протягом 2010–2015 рр. проводилася на будівництві інженерних споруд, а в Херсонській – на будівництві

Таблиця 1

**Обсяги виконаних будівельних робіт та прийняття в експлуатацію житла у Причорноморському регіоні України протягом 2010–2015 рр.**

Області	Обсяг виконаних будівельних робіт (млн. грн.)				Обсяг прийняття в експлуатацію загальної площі житла (тис. м <sup>2</sup> )
	Всього	на будівництві житлових будівель	на будівництві нежитлових будівель	на будівництві інженерних споруд	
2015					
УКРАЇНА	57515	13908,8	14998,7	28607,5	11044,4
Одеська	4554,5	1308,2	530,7	2715,6	631,8
Миколаївська	1558,7	138,7	525,1	894,9	168,3
Херсонська	532,7	82,7	255,4	194,6	112,9

Джерело: сформовано за [5–9]



**Рис. 2. Структура обсягів виконаних будівельних робіт у Причорноморському регіоні протягом 2010–2015 рр.**

Джерело: розраховано за [5–9]

нежитлових будівель. За останні роки відбувалося зростання обсягів житлового будівництва в Одеській області за рахунок зменшення частки будівництва інженерних споруд (рис. 2).

Непропорційність базових соціально-економічних показників, зокрема купівельної спроможності населення, перетворює житлову нерухомість із продукції забезпечення первинних фізіологічних потреб у важкодосяжний для пересічного українця із середнім рівнем доходів об'єкт багаторічного нагромадження. Вагомим індикатором соціально-економічного розвитку будівельного сектору є відношення величини цін на житлову нерухомість до реального доходу громадян, який можна вважати показником доступності житлової нерухомості.

Для оцінки рівня конкурентоспроможності будівельного сектору у Причорноморському регіоні у роботі використано чотири ключових показники його розвитку: показник доступності житлової нерухомості населенню (відношення цін на житлову нерухомість до показника доходу населення); обсяг виконаних будівельних робіт на одну особу; обсяг прийняття в експлуатацію житла на 1 000 осіб; обсяг інвестицій населення у будівництво житла на одну особу, визначивши за базу розрахунку найкращі регіональні значення за кожним показником (табл. 2).

Представлені в табл. 3 результати розрахунків середньозваженого індексу конкурентоспроможності виокремлюють регіони з найвищим та найнижчим його значеннями. У Причорноморському регіоні лідируючу позицію зайняла Одеська область ( $C_{rc} = 1,98$ ). Низькими результатами відзначилися Миколаївська ( $C_{rc} = 1,38$ ) та Херсонська

( $C_{rc} = 1,98$ ) області, що пов'язано переважно з низькими показниками доступності житла для населення та відносно мізерними обсягами будівельних робіт і прийняття в експлуатацію житла у цих регіонах.

Дана методика, звичайно, не є досконалою та не дає вичерпної інформації про потенціал розвитку будівництва регіону та рівень його конкурентоспроможності, проте на основі ґрунтовних досліджень може бути доповнена іншими важливими показниками розвитку будівельного сектору та об'єктивно окреслювати його конкурентні позиції в розрізі регіонів України.

Ґрунтовний аналіз регіональних програмних і стратегічних документів Одеської, Миколаївської та Херсонської областей України дає змогу стверджувати про відсутність дієвих стратегій чи елементів стратегій, які б містили послідовний, раціональний і стійкий до середовища план дій щодо розвитку їх регіональних будівельних комплексів та забезпечували постійний моніторинг у процесі його реалізації [15–17]. Переважно це формальні документи, в яких будівельній сфері приділено незначний обсяг аналітичної статистичної інформації та декілька абзаців узагальнених концептуальних підходів декларативного характеру.

Отже, на рівні областей особливу увагу слід приділити терміновій розробці автономних стратегій розвитку будівельних комплексів областей із залученням науковців, галузевих експертів та представників органів місцевого самоврядування. Це повинен бути узгоджений зі стратегією розвитку області основний галузевий документ – дорожня карта розвитку будівництва регіону з урахуванням

Таблиця 2

**Послідовність розрахунку індексу конкурентоспроможності регіональних будівельних комплексів**

Назва показника	Формула розрахунку	Позначення
Індекс доступності житлової нерухомості ( $I_1$ )	$I_1 = \frac{A_{eb}}{A_{ei}} \quad (1)$ $(A_{ei} = \frac{P_{ei}}{D_i}) \quad (2)$	де $A_{eb}$ – базова доступність житлової нерухомості ( $\min A_{ei}$ ); $A_{ei}$ – доступність житлової нерухомості в $i$ -му регіоні; $P_{ei}$ – ціни на житлову нерухомість в $i$ -му регіоні; $D_i$ – доходи населення в $i$ -му регіоні;
Індекс обсягу виконаних будівельних робіт ( $I_2$ )	$I_2 = \frac{Q_{cwi}}{Q_{bcw}} \quad (3)$	де $Q_{cwi}$ – обсяг виконаних будівельних робіт на 1 особу в $i$ -му регіоні; $Q_{bcw}$ – базовий обсяг виконаних будівельних робіт на 1 особу ( $\max Q_{cwi}$ );
Індекс обсягу прийняття в експлуатацію житла ( $I_3$ )	$I_3 = \frac{Q_{ei}}{Q_{be}} \quad (4)$	де $Q_{ei}$ – обсяг прийняття в експлуатацію житла на 1000 осіб в $i$ -му регіоні; $Q_{be}$ – базовий обсяг прийняття в експлуатацію житла на 1000 осіб ( $\max Q_{ei}$ );
Індекс обсягу інвестицій населення у будівництво житла ( $I_4$ )	$I_4 = \frac{Q_{kpci}}{Q_{bkpc}} \quad (5)$	де $Q_{kpci}$ – обсяг інвестицій населення у будівництво житла на 1 особу в $i$ -му регіоні; $Q_{bkpc}$ – базовий обсяг інвестицій населення у будівництво житла на 1 особу ( $\max Q_{kpci}$ );
Індекс конкурентоспроможності регіональних будівельних комплексів ( $C_{rc}$ )	$C_{rc} = (I_1 + I_2 + I_3 + I_4)i \quad (6)$	де $C_{rc}$ – сума чотирьох індексів в $i$ -му регіоні;

Джерело: модифіковано і сформовано автором



його соціально-економічних, інфраструктурних, ресурсних, демографічних, урбанізаційних, продуктивних, географічних, культурно-ментальних відмінностей та специфіки кожного. Для цього важливо скористатися зарубіжним досвідом наявних стратегій чи програм, апробація яких підтверджена успішним функціонуванням будівельної галузі та значним соціально-економічним ефектом.

**Висновки з проведеного дослідження.**

У контексті дослідження стратегічно важливих галузей та секторів національної економіки науковці переважно зосереджуються на двох важливих аспектах: 1) низці актуальних проблем самої галузі (господарського комплексу; сектора економіки); 2) місці та впливу галузі на реальний сектор економіки. Обмежений обсяг статті не дає змоги детально окреслити весь спектр проблем, пов'язаних з особливостями функціонування будівельного сектора у Причорноморському регіоні. Отже, у контексті подальшого опрацювання

даної проблематики та з огляду на вагому участь будівельного сектора у формуванні конкурентних позицій Причорноморського регіону і значний соціальний ефект від його розвитку, дослідження його функціонування слід здійснювати крізь призму декількох ключових аспектів:

– соціального (кожен вид економічної діяльності покликаний передусім забезпечувати суспільство довготривалими чи короткочасними, приватними та суспільними споживчими благами, ресурсами чи духовними цінностями, і будь-яке економічне явище, чи процес необхідно розглядати крізь призму користі для суспільства, або соціального ефекту на конкретних територіях, та найвищим пріоритетом будь-яких суспільно-економічних відносин слід вважати соціальну компоненту);

– якісного (в основі якого закладений технологічний характер, виражається поточним рівнем продуктивності, інноваційності, техніко-технологічним забезпеченням, є предметом дослідження в інженерних і техніко-економічних дисциплінах);

Таблиця 3

**Індекси конкурентоспроможності будівельного сектора національного господарства в розрізі регіонів України у 2014 р.**

Області	Показник доступності житлової нерухомості населенню		Обсяг виконаних будівельних робіт на 1 особу		Обсяг прийняття в експлуатацію житла на 1000 осіб		Обсяг інвестицій населення у будівництво житла на 1 особу		Індекс конкурентоспроможності регіональних будівельних комплексів
	%	$I_1$	грн	$I_2$	м <sup>2</sup>	$I_3$	грн	$I_4$	
Вінницька	4,47	0,66	710	0,26	179	0,18	434	0,28	1,38
Волинська	4,03	0,73	604	0,23	219	0,22	596	0,38	1,55
Дніпропетровська	4,21	0,70	1474	0,55	63	0,06	126	0,08	1,39
Донецька	3,77	0,78	993	0,37	45	0,04	72	0,05	1,24
Житомирська	4,43	0,66	441	0,16	94	0,09	249	0,16	1,08
Закарпатська	3,59	0,82	323	0,12	314	0,31	813	0,52	1,77
Запорізька	2,93	1,00	702	0,26	63	0,06	89	0,06	1,38
Ів.-Франківська	3,02	0,97	703	0,26	659	0,66	1574	1,00	2,89
Київська	6,64	0,44	1271	0,47	1002	1,00	1472	0,94	2,85
Кіровоградська	3,17	0,92	483	0,18	58	0,06	140	0,09	1,25
Луганська	3,21	0,91	363	0,14	25	0,02	33	0,02	1,09
Львівська	4,37	0,67	936	0,35	379	0,38	876	0,56	1,95
Миколаївська	3,30	0,89	836	0,31	90	0,09	139	0,09	1,38
Одеська	4,51	0,65	1792	0,67	373	0,37	457	0,29	1,98
Полтавська	4,00	0,73	2683	1,00	121	0,12	332	0,21	2,06
Рівненська	3,88	0,75	1347	0,50	240	0,24	678	0,43	1,93
Сумська	3,55	0,83	671	0,25	122	0,12	393	0,25	1,45
Тернопільська	2,97	0,99	733	0,27	224	0,22	579	0,37	1,85
Харківська	3,92	0,75	1408	0,52	104	0,10	303	0,19	1,57
Херсонська	3,32	0,88	399	0,15	113	0,11	216	0,14	1,28
Хмельницька	3,19	0,92	726	0,27	270	0,27	1106	0,70	2,16
Черкаська	3,74	0,78	542	0,20	102	0,10	204	0,13	1,22
Чернівецька	3,54	0,83	903	0,34	259	0,26	752	0,48	1,90
Чернігівська	3,30	0,89	682	0,25	115	0,11	179	0,11	1,37
База розрахунку	2,93		2683		1002		1574		

Джерело: розроблено та розраховано автором за даними [10–13; 14, с. 627]

– вартісного (економічний аспект включає вартісну оцінку будівельного продукту, і саме вартість продукту впливає на ефективність як підприємницької діяльності учасників інвестиційно-будівельного циклу, так і функціонування всіх пов'язаних інвестиційними і соціально-інфраструктурними відносинами сфер діяльності) [5, с. 142];

– інституційного (включає питання розроблення і впровадження комплексу дієвих заходів щодо ведення адекватної державної та регіональної будівельної політики, підкріпленої відповідним фінансуванням та узгодженням стратегічних пріоритетів розвитку будівництва в регіоні з програмами інших міністерств і відомств, регіональними стратегічними документами, міжнародною нормативно-правовою базою у сфері регулювання діяльності контрагентів будівельного сектору та забезпечення його функціонування дієвими інститутами);

– інвестиційного (визначає участь у розширеному відтворенні, передбачає оцінювання мультиплікативного та акселераторного ефекту для економічного розвитку Причорноморського регіону від інвестицій у будівельному секторі);

– екологічного (включає дослідження особливостей гармонії між будівництвом та природою з урахуванням процесів урбанізації, міграції, специфіки санаторно-курортних територій та інших тенденцій; вивчення та впровадження закордонного досвіду);

– енергоефективного (передбачає визначення потенціалу енергозаощадження у будівельному секторі; вивчення закордонного досвіду та можливостей розробки ефективних механізмів державно-приватного партнерства).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ринок нерухомості : [навч. посіб.] / А.М. Асаул [та ін.] ; вид. 2-ге. – К. : Кондор, 2006. – 336 с.
2. Экономика отрасли (строительство) / В.В. Акимов [и др.]. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 230 с.
3. Хайруллин В.А. Использование мультипликаторов в оценке эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий строительства / В.А. Хайруллин, И.Г. Терехов, Э.В. Шакирова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/>.
4. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіонал істика : [підручник] / Д.М. Стеченко. – К. : Вікар, 2006. – 396 с.
5. Виконання будівельних робіт в Одеській області за 2015 рік / Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
6. Про обсяги виконаних будівельних робіт за 2014 рік / Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua>.
7. Прийняття в експлуатацію житла за видами житлових будівель у 2015 р. Економічна статистика / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Статистичний щорічник України за 2014 рік : стат. зб. Державної служби статистики України / Ред. І.М. Жук. – К., 2015. – 585 с.
9. Виконання будівельних робіт в Україні за 2015 рік. за регіонами / Експрес-випуск Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Консалтингової компанії SV Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svdevelopment.com/ua/about/>.
11. Статистика и динамика цен на недвижимость [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://domik.ua/nedvizhimost/dinamika-cen.html>.
12. Виконання будівельних робіт в Україні за 2014 рік / Експрес-випуск Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Прийняття в експлуатацію житла в Україні за 2014 рік / Експрес-випуск Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.
15. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oda.odessa.gov.ua>.
16. Стратегія розвитку Миколаївської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mk.gov.ua/ua/economy/strateg>.
17. Стратегія розвитку Херсонської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://khoda.gov.ua/strategiya>.

## РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

### УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ THE ENTERPRISES COMPETITION POTENTIAL MANAGEMENT

*У статті проаналізовано основні риси конкурентного потенціалу підприємства. Проведено аналіз теорії конкурентних переваг підприємства. Розроблено структурно-логічну схему досягнення підприємством конкурентних переваг. Досліджено методи оцінки конкурентоспроможності підприємства.*

**Ключові слова:** конкурентний потенціал, маркетинг-менеджмент, конкурентоспроможність, бенчмаркінг, методи, матриця.

*В статье проанализированы основные черты конкурентного потенциала предприятия. Проведен анализ теории конкурентных преимуществ предприятия. Разработана структурно-логическая схема достижения предприятием конкурентных*

*преимуществ. Исследованы методы оценки конкурентоспособности предприятия.*

**Ключевые слова:** конкурентный потенциал, маркетинг-менеджмент, конкурентоспособность, бенчмаркинг, методы, матрица.

*Basic features of competition potential of enterprise are analyzed in the article. The analysis of enterprise competitive edges theory is conducted. Structural and logical chart of enterprise competitive edges achievement is developed. Methods of enterprise competitiveness estimation are investigated.*

**Key words:** competition potential, marketing-management, competitiveness, benchmarking, methods, matrix

УДК 330:339.13

**Левків Г.Я.**

д.е.н., професор кафедри менеджменту  
Львівський державний університет  
внутрішніх справ

**Постановка проблеми.** Належний рівень конкурентоспроможності підприємства означає, що всі його ресурси використовуються настільки продуктивно, що воно стає більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Водночас це передбачає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів і послуг, а його продукція користується постійним попитом. Однак у реальних умовах ринку цей стан проявляється в динамічному процесі, тому керівництво підприємства повинно вчасно реагувати на зміни кон'юнктури ринку і проводити відповідні структурні зміни в політиці ведення виробництва та реалізації продукції.

Важливим показником конкурентоспроможності будь-якого рівня є наявність конкурентних переваг, тобто чинників, які відсутні або менш виражені в інших підприємств. Зазначимо, що чинники, які формують конкурентні переваги підприємства на ринку, змінюють свій вплив на забезпечення його конкурентоспроможності на ринку залежно від середовища його функціонування та інструментів досягнення конкурентних переваг. Такими конкурентними перевагами для підприємств стратегічно виступатиме маркетинг-менеджмент.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми конкурентоспроможності постійно досліджуються в науковому середовищі розвинених країн. Теоретичним надбанням є наукові праці економістів-дослідників різних часів, а саме: Г. Азоева, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Робінзона, А. Сміта, А. Томпсона, Ф. Хайєка, Е. Чемберлена, А. Юданова, П. Самуельсона, Й. Шумпетера та ін. Шляхи досягнення конкурентоспроможності, що висвітлені в наукових дослідженнях світових і вітчизняних учених, неможливо в повному обсязі реалізувати

у роботі підприємств, адже для їх роботи створені різні умови ринкового середовища.

Проте в наукових дослідженнях не сформовано єдиного підходу до трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства».

**Постановка завдання.** Визначається рівень конкурентоспроможності підприємства залежно від природних умов, неспівпадінням робочого періоду та періоду виробництва, сезонністю, різноманітністю форм власності та організаційних форм господарювання, впливом світового ринку, участю державних органів у розвитку та підтримці його галузей.

Тому формуючи систему маркетинг-менеджменту, яка виступатиме інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємств, необхідно врахувати особливості, які пов'язані з:

- а) специфікою виду економічної діяльності;
- б) високим рівнем конкуренції серед товаровиробників підприємства;
- в) великою кількістю та різноманітністю організаційно-правових форм господарювання.

Економічне середовище, в якому сьогодні функціонують підприємства, характеризується значним посиленням динамізму всіх економічних процесів, особливо це стосується конкурентної боротьби. Результативне функціонування у цих умовах вимагає пошуку шляхів, які дають змогу найбільш повно використовувати їх внутрішні та зовнішні потенційні можливості, а це передбачає необхідність визначення конкурентного потенціалу в діяльності підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Враховуючи результати дослідження, на нашу думку, під конкурентним потенціалом підприємств

варто розуміти сукупність ресурсів і можливостей підприємства, які за раціонального використання формуватимуть його конкурентні переваги, що забезпечуватимуть підприємству стійкі конкурентні позиції на ринках у довгостроковому періоді. До основних рис конкурентного потенціалу підприємств варто віднести: сукупність їхніх ресурсів та можливостей; сукупність їхніх конкурентних переваг; здатність у повному обсязі використовувати свої ресурси та можливості.

Комплексний підхід до процесу управління всіма складовими частинами конкурентного потенціалу підприємства варто здійснювати на засадах маркетингового управління в трьох напрямках: конкурентоспроможність товару; конкурентоспроможність виробництва; конкурентоспроможність персоналу.

Конкурентоспроможність товару – це сукупність якісних і вартісних характеристик товару, що забезпечує задоволення конкурентної потреби (здатність товару бути виділеним споживачем з аналогічних товарів, які пропонуються на ринку фірмами-конкурентами) або ступінь його відповідності на певний момент вимогам цільових груп споживачів чи обраного ринку за найважливішими характеристиками: економічними, екологічними, технічними і т. д. [4, с. 7].

Щодо поняття «конкурентоспроможність персоналу», то його розглядають на основі таких механізмів, як: можливість персоналу підприємства генерувати ідеї для розвитку бізнесу з урахуванням умов внутрішнього і зовнішнього середовища, своєчасно виявляти й попереджувати загрози для діяльності підприємства агропромислового комплексу, швидше, ніж конкуренти, впроваджувати інноваційні продукти та підходи, забезпечити виконання поставлених завдань і функцій; розуміння ефективно розробити та запропонувати комплекс управлінських функцій, своєчасно приймати кваліфіковані рішення; здатність забезпечити належний рівень професіоналізму на основі знань та вмінь; здатність проявити свій рівень кваліфікації швидше, ніж конкуренти, у результаті отримати належний рівень винагороди, просування по кар'єрній лінії, належний соціальний статус.

Конкурентоспроможність виробництва підприємств – це здатність сформованої системи виробництва виготовляти та запропонувати на ринок конкурентоспроможну продукцію, завдяки чому отримати належний рівень комерційного успіху.

Критеріями конкурентоспроможності виробництва можуть бути: рівень використання інноваційних технологій, система управління, гнучкість виробництва, пропорційності, паралельності, безперервності, ритмічності виробничих процесів.

Ефективність визначених підходів до управління конкурентним потенціалом підприємств визначатиметься такими результатами: знижен-

ням витрат на постачання і збут; забезпеченням необхідності матеріально-технічними ресурсам; у встановлені терміни за диференційованими цінами; збільшенням обсягів реалізації продукції; збалансованою системою комунікацій; раціональним виробництвом з урахуванням потреб споживачів на ринку; оптимізацією асортиментної політики з урахуванням потреб регіону та ін.

Багато науковців досліджують питання конкурентоспроможності підприємства та методи її оцінки, однак ще не сформовано загальноприйнятої методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. Так О.І. Драган пропонує здійснювати оцінку конкурентоспроможності підприємства на основі такої сукупності методів [3, с. 7]:

1) метод, що заснований на теорії ефективної конкуренції;

2) методичні підходи, побудовані на основі конкурентоспроможності продукції, що пропонується на ринку;

3) методичні підходи, побудовані на основі теорії конкурентної переваги;

4) метод бенчмаркінгу;

5) методи, що засновані на методиках комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства тощо.

Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства І.З. Должанський класифікує за певними ознаками [1]: а) методами оцінки, побудованими на оцінці ринкових позицій; б) методичними підходами, побудованими на основі оцінки рівня маркетинг-менеджменту підприємства; в) методичними підходами, що характеризують фінансово-економічну діяльність підприємства [8].

Враховуючи глобалізаційні процеси, що охоплюють усі галузі економіки, науковець виділяє такі методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: матричні методи (на основі параметричного аналізу); метод «профілей» (на основі фінансового аналізу); методичні підходи, побудовані на основі теорії рівноваги підприємства; методи еталона (графічний), балів, рейтингової оцінки, різниць, рангів; методичні підходи, побудовані на основі визначення ринкової частки; методичні підходи, побудовані на основі математичних розрахунків.

Уважаємо, що методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємства слід розглядати в контексті загального процесу прийняття управлінського рішення, а використання певного методу повинно впливати з позиції зацікавленої сторони. Прийняття управлінського рішення реалізується в таких етапах, як: визначення проблеми, формування критеріїв оцінки, збір даних, обробка даних, прийняття рішення.

Застосування такого підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства можливе за умови врахування суб'єкта, мети та об'єкта дослі-



дження, а також можливостей суб'єкта щодо підготовки та обробки вихідної інформації.

Метод, заснований на теорії ефективної конкуренції. Конкурентоспроможним буде те підприємство, робота структурних підрозділів якого побудована найефективніше. Впливають на рівень ефективності таких підрозділів велика кількість чинників і ресурсів підприємства. В основі методу лежить оцінка чотирьох груп показників, або критеріїв, конкурентоспроможності.

До першої групи належать показники, що характеризують ефективність управління виробничим процесом, рівень виробничих витрат, рівень експлуатації основних фондів, організацію системи праці на підприємстві, досконалість технологічних процесів.

Другу групу формують показники, що характеризують рівень управління обіговими коштами, потужність джерел фінансування, рівень кредиторської заборгованості, стійкість розвитку в майбутньому (коефіцієнти автономії, платоспроможності, абсолютної ліквідності, оборотності оборотних засобів).

До третьої групи належать показники, що характеризують рівень ефективності збутової, комунікаційної і стимулюючої політики підприємства (рентабельність продажів, коефіцієнт затовареності готовою продукцією, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей, коефіцієнт ефективності реклами і стимулювання збуту).

Четверту групу утворюють показники, що характеризують конкурентоспроможність продукції (якість товару і ціна).

Метод оцінки конкурентоспроможності підприємства з урахуванням рівня фінансової стійкості підприємства. За даного методу оцінка ґрунтується на комплексному підході з урахуванням внутрішнього та зовнішнього середовища, що забезпечує рівень фінансової стійкості підприємства. Побудова методики здійснюється на підставі теорії матриці та векторної алгебри [5, с. 11, 115].

У цій методиці постановка завдання оцінки конкурентоспроможності формулюється таким чином: визначити розрахункові значення показників конкурентоспроможності з метою виявлення безлічі найбільш близьких підприємств стосовно деякого еталонного.

Метод, заснований на комплексній оцінці фінансово-господарської діяльності підприємства. Наявні методики комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності агропромислового підприємства дають змогу характеризувати конкурентоспроможність із позиції оцінки вартості підприємства (бізнесу). Досвід ведення бізнесу світової практики показує, що рівень ефективності роботи підприємства значною мірою залежить від вартості підприємства. Вартість бізнесу визначається на основі різниці між вартістю капіталу, який

внесений під час створення підприємства акціонерами чи приватними власниками, та вартістю тієї ж частки під час продажу підприємства. Ринкова вартість підприємства залежить передусім від сукупності таких показників: рентабельності виробництва, рівня платоспроможності підприємства, конкурентного статусу підприємства, рівня інвестиційного ризику. Дослідження специфіки роботи зарубіжних підприємств показують, що саме ринкова вартість підприємства є вирішальним чинником його конкурентоспроможності.

Науковці відзначають три підходи в методології оцінки конкурентоспроможності підприємства: дохідний; порівняльний (ринковий); затратний (на основі активів) [6, с. 59–67].

На нашу думку, найбільш адекватним підходом до оцінки вартості підприємства є дохідний, який заснований на припущенні про те, що вартість підприємства можна визначити як суму доходів, які воно приносить своєму власнику.

На думку відомого науковця О. Дубовник [2, с. 204–212], саме бенчмаркінг виступає тим прикладним інструментом формування стратегії, завдяки якому досягають конкурентних переваг у галузі. Бенчмаркінг (від англ. benchmarking) – діяльність, за допомогою якої підприємство вивчає «кращу» продукцію та маркетинговий процес, що використовується прямими конкурентами, які працюють на ринку, для виявлення можливих способів удосконалення власних методів.

Використання бенчмаркінгу є різноспрямованим. Стосовно підприємства бенчмаркінг охоплює всі сфери та напрями його діяльності: логістику, маркетинг-менеджмент, управління персоналом, фінансовий менеджмент тощо.

Метод оцінки конкурентоспроможності агропромислового підприємства на основі теорії конкурентної переваги. Конкурентна перевага для підприємства – це той показник, який забезпечує її перевершення конкурентів на цільовому ринку.

Формування конкурентної переваги є основою для побудови ефективної системи маркетинг-менеджменту, завдання якої забезпечити для підприємства належний рівень прибутковості та рівня комерційного успіху, вищого за значенням, ніж у конкурентів.

Специфіка бізнесу дає змогу виділити три основні сфери конкурентних переваг: організаційні (розмір підприємства, ефективність системи управління, потужність ресурсної бази, рівень фінансових ресурсів); функціональні, що реалізуються завдяки структурним одиницям організаційної структури:

– система маркетинг-менеджменту (імідж підприємства, частка підприємства на ринку, сегментація споживачів, рівень обізнаності смаків та уподобань споживачів, сервісне обслуговування, цінова. Збутова, комунікаційна, асортиментна політика);

– виробничий цикл (рівень технологій, рівень використання у виробництві інноваційних технологій, якість продукції, мобільність виробництва, масштабність виробництва);

– кадрова політика (рівень кваліфікації персоналу, його практична підготовка персоналу).

Переваги, які ґрунтуються на взаємозв'язках із зовнішніми організаціями (співпраця з фінансовими колами, торговельними посередниками, конкурентами, постачальниками, громадськими та політичними організаціями).

Процеси формування конкурентних переваг взаємозумовлені та взаємопов'язані з процесами ефективного функціонування й розвитку агропромислового підприємства. Для того щоб залишатися рентабельним у довгостроковому періоді, підприємство повинно постійно посилювати зовнішні конкурентні позиції: підтримувати постійне зростання обсягів продажів, збільшувати відносну частку ринку для підвищення ефективності діяльності підприємства, забезпечувати ресурси для реінвестування – збільшення прибутку, залучення нових інвесторів, постійне поповнення товарного асортименту новими продуктами, розширення кола покупців тощо.

Аналіз конкурентних переваг підприємства повинен ґрунтуватися на необхідному інструментарії, за допомогою якого можна оперативно оцінити ситуацію, що склалася (рис. 1). Аналітичний інструментарій повинен відповідати найважливішим вимогам для обґрунтування, прийняття і реалізації управлінських рішень: формувати єдине інформаційне поле; забезпечувати високу опера-

тивність для оцінки ефективності процесів формування й розвитку конкурентних переваг та їх прогнозування.

Методика комплексного дослідження конкурентних переваг підприємства ґрунтується на маркетингоорієнтованому підході до управління підприємством і передбачає дослідження галузі, тобто вивчення стану та тенденцій розвитку ринку в цілому й активності конкурентів зокрема, а також внутрішніх можливостей та компетентностей підприємства.

I етап. Дослідження макросередовища агропромислового підприємства: метод теоретичного узагальнення, прийоми SWOT-аналізу і PEST-аналізу.

II етап. Аналіз середовища безпосереднього оточення і оцінка зовнішніх конкурентних переваг агропромислового підприємства: збір і вивчення інформації про характеристики галузі, тенденції їх зміни.

III етап. Оцінка процесів формування та розвитку конкурентних переваг підприємств промислового бізнесу: методи і прийоми економічного аналізу, економіко-математичні методи.

Бостонська консультативна група (США) залежно від кількості конкурентних переваг та їхньої важливості запропонувала виділяти чотири різновиди ринків (рис. 2):

1. Оптимальний ринок – спостерігається незначний рівень конкурентних переваг, але вони значні, що наділяє підприємство належним рівнем конкурентних переваг порівняно з іншими підприємствами на ринку.



Рис. 1. Структурно-логічна схема досягнення конкурентних переваг підприємством

Джерело: розроблено автором

Можлива кількість конкурентних переваг	Важливість переваг	
	низька	висока
Велика	Фрагментарний ринок	Спеціалізований ринок
Невелика	Тупиковий ринок	Оптимальний ринок

**Рис. 2. Матриця конкурентних переваг**

*Джерело: побудовано автором на основі [9]*

2. Фрагментарний ринок – на ньому підприємство володіє великими можливостями для досягнення рівня конкурентних переваг, причому це незначні переваги.

3. Тупиковий ринок – підприємство не володіє багатьма конкурентними перевагами, причому вони не є важливими.

4. Спеціалізований ринок – на ньому працюють підприємства з можливістю досягнення належного рівня конкурентних переваг, їх значення достатньо велике.

Проведений аналіз теорії конкурентних переваг показує, що ефективними інструментами для підприємства на конкурентному ринку виступають маркетинг-менеджмент та побудовані в процесі стратегічного маркетингового плану маркетингові конкурентні стратегії.

Враховуючи специфіку роботи підприємства на ринку, можна стверджувати, що досягнення належного рівня конкурентних переваг цим підприємством можливе за умов наявності конкурентних стратегій. Можна виділити лише кілька типових видів конкурентних стратегій.

Ураховуючи поле наукових досліджень М. Портера, який пропонує три базові конкурентні стратегії, що мають універсальний характер та можуть бути використані підприємствами, виділяють стратегії:

- лідерства за витратами (дає змогу знизувати ціни);
- диференціації (товару і ринку);
- фокусування.

Тобто на основі трьох базових стратегій М. Портера можна остаточно виділити такі види конкурентних стратегій для підприємства:

1. Стратегія лідерства за витратами.
2. Стратегія широкої диференціації.
3. Стратегія оптимальних витрат.
4. Стратегія фокусування, яка виділяє:

- стратегію, сфокусовану на низьких витратах;
- сфокусовану стратегію диференціації.

Враховуючи результати дослідження, нами запропоновано стратегії на основі теорії конкурентних переваг для підприємств як інструменти підвищення рівня їх конкурентоспроможності, реалізація яких побудована на інструментах системи маркетинг-менеджменту:

- стратегія зниження собівартості;
- стратегія сегментації ринку;

- стратегія впровадження нововведень;
- стратегія непристосування до конкретних потреб ринку;

- стратегія використання переваги у часі.

Зважаючи на специфіку та напрям роботи підприємства, вибір стратегії проходить певні етапи:

- оцінка переваг і ризиків стратегії;
- аналіз ринкових умов, в яких підприємство планує реалізувати стратегію;

- аналіз відповідності процесу організації виробництва та структури системи управління на підприємстві поставленим вимогам.

На підставі результатів проведеного дослідження оцінку конкурентоспроможності підприємств пропонуємо здійснювати на основі методів, класифікованих за такими ознаками:

- а) рівень управлінського рішення;
- б) аналітичні можливості;
- в) теоретичні засади;
- г) методи, побудовані на інструментах оцінки;
- д) спосіб подання результату.

Варто також розглянути можливості підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства через оптимізацію процесу управління в системі маркетинг-менеджменту. Такий напрям спрямований на максимально можливе задоволення потреб клієнтів, досягнення цілей бізнес-процесу, отримання відповідних результатів підприємства в цілому, орієнтацію на ланцюжок створення вартості, при цьому швидкість прийняття рішень висока, монополізація рішень низька, функціональні бар'єри відсутні, висока зацікавленість працівників у кінцевому результаті та є зв'язок з їхньою мотивацією.

У процесі аналізу наявних методичних підходів до побудови оптимального процесу управління в системі маркетинг-менеджменту на підприємствах виокремлено такі:

1) метод формування основних бізнес-процесів з урахуванням особливостей товару для конкретного сегмента агропромислового ринку;

2) формулювання критеріїв оцінки ефективності бізнес-процесів;

3) підхід до структуризації бізнес-процесів на основі врахування наявних ресурсів та стратегічних пріоритетів;

4) коригування бізнес-процесів у змінюваних умовах ринкового функціонування;

5) коригування організаційної структури підприємства під час коригування системи управління.

Виявлено, що оптимізація управління системою маркетинг-менеджменту на підприємствах вимагає застосування клієнтоорієнтованого підходу, на основі якого розроблено метод формування основних бізнес-процесів підприємства з урахуванням потреб конкретних сегментів ринку, що реалізується за такими етапами: сегментування; позиціонування; формування бізнес-процесу під товар сегмента.

Завдання першого етапу передбачають на основі класичних підходів до сегментування ринку виокремити основні сегменти та найбільш перспективні для підприємства. На етапі позиціонування виокремлюють для споживачів переваги в якісних параметрах продукції для виділених сегментів.

Для формування критеріїв, що є підґрунтям для оцінки ефективності бізнес-процесів на підприємствах, визначаються стратегічні цілі, яких має на меті досягти підприємство. Результативність такої бази критеріїв оцінки дасть можливість не лише провести оцінку короткострокових фінансових результатів діяльності, але й сформує набір вимірних показників, що є необхідною умовою для досягнення позитивних комерційних результатів не лише у сфері фінансів, а також у взаємовідносинах із клієнтами, здійснення бізнес-процесів, навчання й підвищення кваліфікації персоналу.

До таких критеріїв варто віднести:

1) у напрямі досягнення фінансових цілей – отримання максимального прибутку від інвестованих фінансових ресурсів, підвищення рівня використання активів;

2) у вдосконаленні бізнес-процесів – покращення рівня сервісу в обслуговуванні споживачів і посередників;

3) у впровадженні інновацій – зростання професійного рівня працівників, корпоративної культури на підприємстві;

4) у посиленні стійких відносин із клієнтами – формування та збереження постійної клієнтської бази, поліпшення обслуговування споживачів, посилення взаємозв'язків зі споживачами.

Реалізація визначених бізнес-процесів для підприємства агропромислового комплексу в умовах мінливого середовища вимагає використання спеціальних підходів до системи управління. Сутність таких підходів полягає у використанні фаз циклічності, коли виконуються чотири потоки завдань: «підготовка – виконання – удосконалення – розвиток».

У межах першого потоку завдань – підготовки – здійснюється підготовка для виконання певних бізнес-процесів компонентів (сировини, матеріалів, інформації, механізмів, технічних засобів, методів, підходів, компетенцій).

У межах другого потоку завдань – виконання – реалізуються складники бізнес-процесу за умови, що його структурні компоненти чітко визначені, дії захищені від помилок, він є зрозумілим за умови послідовного й ефективного виконання.

У межах третього потоку завдань – удосконалення – реалізується процес прийняття рішень відповідно до запланованого стану, якщо результати відповідають поставленим вимогам, продукція передається споживачам, в іншому разі – перехід до наступного потоку завдань.

У межах четвертого потоку завдань – розвитку – структурні компоненти визначеного бізнес-проекту досліджуються та розвиваються для відповідності виходів вимогам клієнтів (сегментам, типам роботи підприємства).

**Висновки з проведеного дослідження.** На основі аналізу визначених методів оцінки конкурентоспроможності підприємства можна зробити висновок, що застосування їх дає змогу не тільки визначити основних конкурентів і місце в конкурентній боротьбі підприємства, а й оцінити ступінь впливу системи маркетинг-менеджменту як інструмента підвищення конкурентоспроможності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Должанський І.В. Управління потенціалом підприємства / І.В. Должанський. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 326 с.
2. Дубовик О. Формування конкурентних переваг на основі бенчмаркінгу / О. Дубовик // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 204–212.
3. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : [монографія] / О.І. Драган. – К. : ДАКККІМ, 2006. – 160 с.
4. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрямів підвищення : [монографія] / За ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
5. Крейнина М.И. Финансовое состояние предприятия: методы оценки / М.И. Крейнина. – М. : ИКД ДИС, 1997. – 224 с.
6. Кротков А.М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки / А.М. Кротков, Ю.Я. Эленева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 59–67.
7. Левків Г.Я. Теоретичні засади забезпечення конкурентоспроможності на підприємствах АПК / Г.Я. Левків, А.М. Каньоса // Науковий вісник ЛНУВМ та БТ ім. С.З. Гжицького. – 2013. – № 1(55). – Т. 15. – Ч. 5. – С. 105–110.
8. Менеджмент організацій : [підручник] / За заг. ред. Л.І. Федулової. – К. : Либідь, 2004. – 448 с.
9. Hounshell, David A. (1984), From the American System to Mass Production, 1800–1932 : The Development of Manufacturing Technology in the United States, Baltimore, Maryland : Johns Hopkins University Press, ISBN 978-0-8018-2975-8, LCCN 83016269 pp 248 ff.



## СИСТЕМА КОНТРОЛІНГУ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СЕРЕДНЬОГО ТА МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

### THE SYSTEM OF CONTROLLING, AS AN EFFECTIVE VECTOR OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE

*У статті розглянуто особливості управління підприємствами та визначено основні проблеми, з якими стикаються керівники в процесі управління. Дані проблемні питання можна вирішити за допомогою регламентації бізнес-процесів шляхом створення і впровадження системи контролінгу. Розглянуто пропозиції організаційно-економічного характеру, засновані на створенні, впровадженні, розвитку та оцінці ефективності функціонування системи контролінгу на підприємствах. Охарактеризовано малий і середній бізнес (МСБ) з його перевагами та недоліками та безпосередній вплив системи контролінгу на нього. Зазначено проблемні питання розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.*

**Ключові слова:** контролінг, бізнес-процес, система контролінгу, процес управління, малий бізнес, середній бізнес, підприємство, рентабельність.

*В статье рассмотрены особенности управления предприятиями и определены основные проблемы, с которыми сталкиваются руководители в процессе управления. Данные проблемные вопросы можно решить с помощью регламентации бизнес-процессов путем создания и внедрения системы контроллинга. Рассмотрены предложения организационно-экономического характера, основанные на создании, внедрении, развитии и оценке эффективности функ-*

*ционирования системы контроллинга на сельскохозяйственных предприятиях. Охарактеризованы малый и средний бизнес (МСБ) с его достоинствами и недостатками и непосредственное влияние системы контроллинга на него. Указаны проблемные вопросы развития малого и среднего бизнеса в Украине.*

**Ключевые слова:** контролинг, бизнес-процесс, система контроллинга, процесс управления, малый бизнес, средний бизнес, предприятие, рентабельность.

*In the article the peculiarities of the management of enterprises and the main problems faced by managers in the management process. These problematic issues can be solved with the help of the regulation of the business processes by creating and implementing the system of controlling. Offers of organizational and economic nature are considered based on creation, implementation, development and an efficiency evaluation of functioning of system of controlling on the entities. Small and medium business (SMB), with its advantages and disadvantages and the direct influence of controlling system on it is characterized. The specified problematic issues of development of small and medium business in Ukraine are indicated.*

**Key words:** controlling, business process, controlling system, management process, small business, average (medium) business, company, efficiency of production.

УДК 658:338

**Пазуцян А.В.**

старший викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту  
Полтавський інститут економіки і права

**Постановка проблеми.** Сучасна система управління підприємствами як сукупність взаємодіючих і взаємозалежних елементів, що забезпечує досягнення поставлених цілей, вимагає інноваційних підходів до організації та змісту управління з урахуванням нових можливостей інформаційного суспільства, розвитку процесів глобалізації економіки, підвищення ролі інформації в управлінні підприємницькою діяльністю, оскільки на сучасному етапі розвитку економіки на підприємстві впливає багато негативних факторів: нестабільність та невизначеність впливу зовнішнього середовища, прискорення науково-технічного прогресу, зростання диверсифікації виробництва, стрімкий розвиток і зміна технологій, ускладнення бізнес-процесів, конкуренція тощо. Для здійснення ефективного управління потрібні спеціальні управлінські інструменти, які ґрунтуються на використанні широких можливостей, що відкриваються прогресом інформаційних та інноваційних підходів і технологій. Вітчизняні підприємства змушені пристосовуватися до змін та шукати нові ефективні системи управління, що забезпечать стійке становище на ринку, довгостроковий розвиток і гнучкість менеджменту підприємства. Таким інструментом,

який утілює механізм інформаційного і аналітичного забезпечення управління сучасними підприємствами, виступає контролінг.

На жаль, в Україні цілісна система контролінгу ще не дуже поширена, відсутня єдина, чітко сформульована й обґрунтована концепція його формування та розвитку в системі менеджменту. У зв'язку із цим аналізуються нові теоретико-методологічні та практичні засоби визначення місця і ролі контролінгу в системі менеджменту. Актуальність даної проблеми, її теоретичне та практичне значення зумовили доцільність теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми вдосконалення системи управління підприємством за допомогою впровадження системи контролінгу в управлінський процес досліджували вітчизняні та іноземні вчені: М. Альберт, І.О. Бланк, В.А. Василенко, В.А. Забродський, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, М.Х. Мескон, Т.І. Ткаченко, Ф. Хедоурі та ін. Розробку теоретичних основ і практичних рекомендацій щодо впровадження контролінгу в систему управління підприємством здійснювали переважно закордонні вчені, що є зрозумілим з огляду на тривалість застосування ними даної системи. У цьому зв'язку цін-

ними є праці таких авторів, як А. Дайле, М. Коул, Е. Майер, Р. Манн, Б. Нідлз, Х. Фольмут, Д. Хан та ін. Водночас в останні роки дослідженням основних питань функціонування контролінгу на вітчизняних підприємствах займається і низка українських та російських учених, а саме: В. Анташова, А. Градова, Н. Данілочкіна, А. Кармінський, Д. Ковальов, І. Новіков, Л. Сухарева, О. Терещенко, В. Толкач, Г. Уварова та ін.

**Постановка завдання.** Мета дослідження – визначити систему заходів, що дозволять покращити показники ефективності використання ресурсного потенціалу та запровадити стратегію забезпечення конкурентоспроможності підприємства на споживчому ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Становлення і розвиток ринкової системи господарювання в Україні потребують принципово нових підходів до організації управління підприємницькою діяльністю на всіх рівнях.

Основу ринкової економіки становлять підприємства різних форм власності, що займаються виробництвом продукції, виконанням робіт чи наданням послуг і використовують економічні ресурси для здійснення фінансово-господарської діяльності.

У сучасних умовах підприємства є економічно й юридично самостійними господарюючими одиницями та фінансово відповідальними за результати своєї діяльності. Враховуючи високий рівень конкурентності зовнішнього середовища, ефективність діяльності підприємств передусім визначається своєчасністю, адекватністю та виваженістю рішень, що приймаються в процесі його фінансово-господарської діяльності. Ринкова економіка припускає наявність альтернатив щодо здійснення вибору ресурсів, комерційних партнерів, джерел фінансування, форм і способів інвестицій, що забезпечує розширення можливостей ефективного функціонування та розвитку підприємства. Однак вітчизняні підприємства функціонують в умовах економічної і політичної нестабільності, що значно ускладнює процеси реорганізації, накопичення досвіду роботи в умовах ринку, пошуку нових ринкових ніш та ефективних механізмів управління. Крім того, динамічні зміни протікають і в світовому економічному середовищі, що характеризується науково-технічним прогресом, поступовою глобалізацією та значним підвищенням конкурентного тиску і вимагає сучасні підприємства перетворюватися в усе більш складні системи. Для забезпечення процесу ефективного та якісного управління останніми необхідні нові методи, що відповідають умовам зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, адже низька якість управління призведе до зниження продуктивності, рентабельності, втрати підприємствами конкурентних позицій, що викличе недо-

віру потенційних інвесторів і кредитних організацій підприємства. Таким чином, висока ефективність управлінських рішень є підґрунтям високої ефективності функціонування та швидкого розвитку підприємств.

Загалом, управління – це безперервний процес дії на керований об'єкт, направлений на досягнення поставлених цілей. При цьому рівень досягнення мети визначає результативність управління в цілому й ефективність його інструментарію зокрема [2].

В умовах ринкової системи господарювання жодне підприємство не може працювати прибутково без ретельно розробленої стратегії. Досвід організації підприємства свідчить, що стратегічно спланована діяльність підприємства набуває все більшого значення в умовах швидких змін у середовищі функціонування підприємства. Чим більш динамічним та невизначеним стає середовище діяльності, тим більше порядку має бути на самому підприємстві, тим більше уваги слід приділяти розробці стратегій та оперативних дій для їх реалізації. Відсутність чіткого плану дій є незаперечним свідченням незадовільного управління підприємством. Успіх підприємницького проекту незалежно від його масштабів, сфери діяльності, форми організації бізнесу неможливий без чіткого уявлення про перспективи діяльності, без опрацювання надійних орієнтирів і реального плану господарювання. На всі поставлені питання може дати відповідь контролінг.

Контролінг – це принципово нова концепція інформації й управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, контролю, планування, яка забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства.

Найбільш перспективним напрямом розвитку концепції контролінгу в Україні є розширення застосування принципів контролінгу на нові сфери діяльності, пов'язані передусім із технологічними процесами та управлінням інноваціями.

Сучасний бізнес, великий він чи малий, практично не може обійтися без контролінгу, адже у бізнесі найголовніше – кінцевий вигравш, тобто завжди позитивний результат: отримання прибутку, достатній рівень рентабельності.

Сучасний бізнес характеризується ще й розширенням виробництва, сфер впливу та різноманітністю своєї діяльності, а не зацікненням на якомусь одному її виді, оскільки сьогодні один вид діяльності – надто прибуткова справа, а завтра – уже зовсім інший у вигравші. В умовах дії ринкових відносин зорієнтуватись у цьому, вміти передбачити наперед досить непросто. Система контролінгу, яка направлена на підвищення прибутковості роботи, надзвичайно необхідна у сучасному бізнесі [5].

Малий та середній бізнес (МСБ) у ринковій економіці – головний сектор, що визначає темпи економічного росту, структуру й якість валового національного продукту, у всіх розвинутих країнах на частку малого бізнесу припадає 60–70% ВВП, тому абсолютна більшість розвинутих держав максимально заохочує діяльність малого бізнесу.

Малий та середній бізнес у зрілій ринковій економіці відіграє велику роль. За кількістю це понад 95% усіх фірм, а за значенням – це найбільша наближеність до щоденних потреб споживачів і водночас полігон технічного прогресу та інших нововведень. Для переважної більшості населення це ще й робота. Вміло управляти у малому бізнесі означає вижити, вистояти, вирости. Як цього досягти – це питання ефективного менеджменту, у складі якого система контролінгу посідає одну з перших, основних і вагомих позицій.

Перспективи розвитку малого та середнього підприємництва дуже великі. Зарубіжний досвід переконливо свідчить, що в усіх розвинутих країнах такі підприємства давно оформилися в самостійні структурні підрозділи малого бізнесу; вони зайняті виготовленням продукції невеликих серій, сезонного попиту, виробляють компоненти для великих підприємств. Особливо відчутна роль малого та середнього бізнесу в галузі НТП. Невеликі науково-пошукові фірми перетворилися у важливий фактор НТП. У країнах ЄС на малих підприємствах працює приблизно половина всього самодіяльного населення.

Серед характерних особливостей діяльності малих та середніх підприємств слід виділити найважливіші моменти: по-перше, підприємець сам вибирає, що, як і для кого виробляти. Будь-якої регламентації «зверху» він тут позбавлений; по-друге, підприємець має можливість застосувати найману працю.

Відносини підприємництва найбільшою мірою реалізуються саме в малому бізнесі, в якому знаходяться безпосереднє поєднання незалежність власника та персоніфікованість господарського управління. Виходячи з наведених вище особливостей трансформаційних економік, слід зазначити, що МСБ у таких економіках виконує низку специфічних соціально-економічних функцій:

1. Сприяння процесам демонополізації, приватизації та роздержавлення економіки, стимулювання розвитку економічної конкуренції, формування численних суб'єктів ринкового господарства, орієнтованих на попит, конкуренцію тощо.

2. Залучення до економічного обороту матеріальних, природних, фінансових, людських та інформаційних ресурсів, які «випадають» із поля зору великих компаній.

3. Поліпшення становища на ринках шляхом забезпечення еластичності їхньої структури, врегулювання попиту, пропозиції і цін, принаймні

часткової компенсації втрат пропозиції на період реструктуризації великих компаній, індивідуалізації пропозиції та диференціації попиту, насичення ринків, задоволення специфічних місцевих потреб.

4. Вивільнення великих підприємств від виробництва нерентабельної для них дрібносерійної та штучної продукції, яка задовольняє індивідуальний попит, підвищення тим самим ефективності їхньої діяльності. Великим компаніям укладення коопераційних угод із малими підприємствами дає змогу підвищити гнучкість виробництва, зменшити комерційний ризик.

5. Забезпечення додаткових робочих місць, подолання прихованого безробіття, надання роботи працівникам, вивільненим у ході реструктуризації великих підприємств.

6. Стимулювання підвищення ділової активності населення та розвитку середнього класу, який становить соціальну базу економічних реформ, забезпечує стабільність суспільства.

7. Протидія люмпенізації та поширенню утримувальницької психології, всебічне сприяння розвитку людського капіталу.

8. Пом'якшення соціальної напруженості завдяки ослабленню майнової диференціації та підвищенню рівня доходів населення.

9. Збільшення гнучкості національної економіки та ринкової пропозиції відповідно до сучасних умов відкритої економіки.

10. Сприяння процесу демократизації суспільства, раціоналізації системи економічної організації та управління [1, с. 77].

Попри досить незначну економічну «вагу» окремих підприємств малий та середній бізнес у перехідних економіках набуває досить швидкого розвитку. Це зумовлено його вагомими конкурентними перевагами в інституційній структурі економіки, якими є: • мобільність, здатність до швидкого реагування на зміни кон'юнктури ринку, оперативність освоєння нової продукції та зміни обсягів виробництва в межах виробничих можливостей; • дрібносерійне виробництво, можливість підвищення ефективності за рахунок вузької спеціалізації, технологічна гнучкість виробничих процесів; • низька капіталомісткість, швидка окупність вкладень, невисокі експлуатаційні та накладні витрати підприємства; • здатність до якнайповнішої мобілізації доступних ресурсів, включаючи оперативне використання досягнень науково-технічного прогресу (у технічній, економічній, організаційній, інформаційній сферах); • раціональна організація підприємства, зумовлена максимальним зближенням менеджменту, маркетингу та виробничого процесу; • оптимальні можливості для реалізації мотивів та схильностей до підприємницької діяльності [3, с. 22].

Водночас зворотним боком наведених конкурентних переваг є низка системних загроз, які

зумовлюють нестійкість розвитку малого підприємства. Серед них: • обмеженість фінансових ресурсів, труднощі в придбанні виробничих площ та обладнання; • відсутність фінансових резервів та загроза швидкого банкрутства; • надто вузьке коло постачальників, що може в низці випадків утворювати небажану залежність бізнесу; • недостатній розвиток інфраструктури збуту продукції та післязбутового обслуговування; • локальність ресурсів та збутових ринків, тобто межі для зростання; • низька конкурентоспроможність продукції, у виробництві якої важлива економія на масштабах, а отже, конкуренція з боку великих підприємств; • висока вразливість щодо несприятливих економічних (інфляції, циклічних коливань, податкового тиску тощо) та позаекономічних (тиск з боку органів влади, кримінальних авторитетів тощо) чинників; • нестабільність доходів підприємств та зайнятих на них осіб; • висока вага особистісного чинника в управлінні та виробництві, що створює сприятливі умови для «тінізації» та криміналізації підприємств; • недостатня методологічна забезпеченість (бухгалтерської діяльності, менеджменту, маркетингу тощо), несформованість у більшості підприємств відповідних навичок та брак підприємливості.

Крім зазначених об'єктивних чинників, значного впливу у перехідних економіках також набувають специфічні інституційні чинники, зокрема громадська думка стосовно підприємництва та ставлення до підприємств із точки зору суспільно-масової свідомості, ставлення держави до цього сектора економіки [3, с. 22].

В Україні мале підприємництво також розвивається, хоча і не досить швидкими темпами. На сучасному етапі найбільша кількість малих підприємств зосереджена у сфері послуг та торгівлі, в обробній промисловості. Стійкими темпами розвивається малий бізнес у будівництві, відносно стабільно – у промисловості, транспорті та зв'язку, освіті та охороні здоров'я. Спостерігається спад розвитку малого підприємництва в галузі сільського та лісового господарства.

Проведений рейтинг регіонів щодо розвитку малого підприємництва за трьома показниками – статистичними даними, ефективністю роботи місцевої влади щодо розвитку малого бізнесу та стану розвитку інфраструктури з його підтримки – підтвердив лідерство Київської області. За нею йдуть Одеська, Харківська, Закарпатська, Кіровоградська та Дніпропетровська області. Аутсайдерами є Сумська, Чернігівська, Тернопільська та Черкаська області.

Всеукраїнське об'єднання малого та середнього бізнесу «Фортеця» провело опитування серед підприємств. За його результатами був визначений індекс умов ведення малого і середнього бізнесу в Україні. У II кварталі 2016 р. цей

показник становив 2,1 бали з п'яти можливих [6]. А це, своєю чергою, негативно впливає на розвиток МСБ, що в проекції призводить до від'ємних показників розвитку економічного сектора України в цілому.

Значення малого та середнього бізнесу в ринковій економіці України дуже велике. Без малого та середнього бізнесу ринкова економіка ні функціонувати, ні розвиватися не в змозі. Становлення і розвиток його є однією з основних проблем економічної політики в умовах переходу від адміністративно-командної економіки до ринкової економіки.

Малі підприємства – досить поширена й ефективна форма господарювання. Вони мають багато таких рис, які не можуть бути притаманні великим підприємствам. Саме мале підприємництво здатне найоперативніше реагувати на кон'юнктуру ринку і, таким чином, надавати ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця властивість малого та середнього бізнесу набуває особливого значення в сучасних умовах, коли відбуваються швидка індивідуалізація і диференціація споживачього попиту, прискорення науково-технічного прогресу, розширення номенклатури товарів і послуг.

Сьогодні у малому та середньому бізнесі України працює понад 15,9% людей, які виробляють близько 26,6% від усього внутрішнього валового продукту. Досі головним гаслом цих підприємств було: не треба, щоб влада нам допомагала, головне, щоб вона нам не заважала. І додавали, що виживати їм доводиться в українських складних умовах. Головними своїми проблемами підприємці називали недосконалу законодавчу базу, хабарництво та систему оподаткування [4, с. 26].

На нашу думку, основним змістом стратегії підтримки МСБ в Україні на даному етапі має бути його повномасштабне використання як важеля позитивних структурних зрушень, формування ефективного конкурентного середовища на основних ринках, інструмента мобілізації ресурсного потенціалу країни (фінансових, трудових, природних, матеріальних, інформаційних ресурсів) на побудову «економіки зростання». На жаль, реальні показники розвитку МСБ свідчать про те, що така можливість поки що залишається на рівні потенціальної. Офіційні джерела сьогодні розглядають розвиток малого бізнесу майже виключно в контексті виконання ним соціальних функцій – забезпечення зайнятості та доходів населення. Між тим його виробнича та структуроутворююча функції залишаються незаслужено забутими. Забезпечуючи часткове вирішення поточних потреб, така державна політика водночас закладає передумови для глибокої структурної диспропорції між великими та малими і середніми підприємствами, перешкоджає формуванню стійкої інституційної структури, забезпеченню конкурентоспроможності національної економіки, веде до нераціонального



використання національного ресурсного потенціалу, а також закладає суттєві загрози розвитку самого МСБ в Україні.

Майбутнє МСБ прямо визначається можливостями розвитку реального виробництва і формування тісних коопераційних зв'язків малих і великих підприємств. Як свідчить іноземний досвід, у розвиненій ринковій економіці значна, якщо не домінуюча, частина малих фірм так або інакше знаходиться у сфері впливу великих підприємств. Установлення довгострокових відносин на базі субконтрактних схем, переплетення капіталів, надання різного роду фінансової чи консультаційної підтримки, укладення інших довгострокових угод забезпечують стійкість становища малих підприємств, їхні стабільні доходи, фінансові й інвестиційні можливості.

Підприємство є основною первинною ланкою економічної системи. Ринкові принципи діяльності – раціональність, економічність та ефективність – знаходять на рівні підприємства первинну сферу свого здійснення. В умовах ринкової економіки підприємство повинно ставитись до своєї теперішньої діяльності та до майбутнього розвитку творчо, досліджуючи кон'юнктуру ринку, враховуючи фактори зовнішнього середовища.

Підприємство повинно прагнути пошуку найбільш вигідних для народного господарства й споживачів, рентабельних для підприємства сфер діяльності. Перехід до ринкової економіки потребує проведення на підприємствах наукових досліджень і розробок. Особливе значення має організація маркетингового підходу в усіх сферах діяльності підприємства, націленість на запити споживачів.

Чіткий розподіл завдань між підрозділами підприємства і виконавцями, а також їхня координація є серцевиною будь-якого добре організованого процесу контролінгу і тому вимагають спеціальних, послідовних зусиль і уваги з боку керівників підприємства.

Широке запровадження якісної системи управління на підприємствах надає можливість керівникам досягати стабільного й ефективного функціонування підприємства. Якщо ж керівник ігноруватиме впровадження такої системи, то управління буде формальним і не принесе позитивних результатів.

Підвищення якості управління досягається шляхом поєднання різних заходів, методів, способів упровадження контролінгу на підприємстві, хоча це досить складний процес. Тобто слід відмовитися від окремих розрізнених елементів управління і почати застосовувати комплексну систему взаємозалежних, послідовних заходів, які сприятимуть ефективному управлінню підприємством.

Наступним важливим кроком у цьому процесі є докорінний перегляд та удосконалення науково-технічного рівня наявних стандартів управління,

адже стандарти відіграють значну роль у підвищенні рівня якості управління.

Логічним продовженням наведених вище аргументів є те, що процес контролінгу може сприяти підвищенню якості системи управління і може бути орієнтованим на перспективний розвиток підприємства, основною метою якого є орієнтація управлінського процесу на забезпечення прибутковості підприємства та ефективного використання ресурсів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Малий та середній бізнес (МСБ) у зрілій ринковій економіці відіграє велику роль. Контролінг забезпечує стійке становище на ринку, довгостроковий розвиток і гнучкість менеджменту підприємства. Немає сумніву, що МСБ є важливим для ринкової економіки і потребує сприяння своєму розвитку з боку держави і внутрішньої адміністративної ланки самого підприємства, оскільки саме з його діяльністю, насамперед, пов'язується прогрес сучасного суспільства, динамізм економічної системи. Широке запровадження якісної системи управління на підприємствах дає можливість керівникам досягати стабільного та ефективного функціонування підприємства.

Отже, по-перше, важливим напрямом економічних реформ в Україні повинно бути створення сприятливого середовища для формування та функціонування суб'єктів малого та середнього підприємництва, які є одним із дійових засобів розв'язання першочергових соціально-економічних проблем; по-друге, керівникам усіх рівнів потрібно ефективно запроваджувати систему контролінгу в процесі управління. Опираючись на досвід зарубіжних країн, можемо зазначити, що наявність системи контролінгу в управлінні забезпечує позитивний результат діяльності не тільки на сьогодні, а й на майбутній період. Тобто система контролінгу орієнтована на динамічний розвиток зі зростаючою тенденцією позитивних, як кількісних, так і якісних, показників результатів діяльності господарюючого суб'єкта.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баб'як М.М. Розвиток малого і середнього підприємництва у регіоні / М.М. Баб'як // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 12. – С. 77–83.
2. Василенко В.А. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В.А. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
3. Волик В. Становлення малого та середнього бізнесу в Україні і його наслідки / В. Волик // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 8. – С. 22–25.
4. Єрмакович С. Державна підтримка малого бізнесу в Україні / С. Єрмакович // Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. – 2001. – № 4. – С. 25–37.
5. Пазуцян А.В. Контролінг в організації малого бізнесу / А.В. Пазуцян // Матеріали Міжнародної

науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених «Інноваційний розвиток економіки: проблеми та перспективи» (Київ, 9–10 вересня 2016 р.). – К. : Нова економіка, 2016. – С. 55–57.

6. Малий і середній бізнес негативно оцінює умови для роботи в Україні, – результати опитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://socportal.info/2016/07/15/malij-i-serednij-biznes-negativno-otsinyuyue-umovi-dlya-roboti-v-ukrayini-rezul-tati-opituvannya>.

## ОЦІНКА ВПЛИВУ СКЛАДОВИХ КОМПОНЕНТ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОЄКТІВ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА EVALUATION OF COMPONENTS COMPONENT OF SUPPORT FOR PROJECT IMPLEMENTATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

*У статті розроблено економіко-математичну модель оцінки впливу складових частин системи забезпечення на реалізацію проєктів розвитку промислового підприємства, впровадження якої дає змогу отримати конкретні величини залежності проєкту розвитку від компонент системи забезпечення. На базі представленої моделі стає можливим робити прогнози реалізації проєктів розвитку залежно від кількості/якості забезпечуючих ресурсів та приймати управлінські рішення, спрямовані на стимулювання пріоритетних факторів, що мають найбільший вплив на кінцеві показники реалізації проєктів розвитку.*

**Ключові слова:** оцінка, вплив, фактор, проєкт, підприємство, розвиток.

*В статтю розроблена економіко-математична модель оцінки впливу складових частин системи забезпечення на реалізацію проєктів розвитку промислового підприємства, впровадження якої дає змогу отримати конкретні величини залежності проєкту розвитку від компонент системи забезпечення. На базі представленої моделі стає можливим робити прогнози реалізації проєктів розвитку залежно від кількості/якості забезпечуючих ресурсів та приймати управлінські рішення, спрямовані на стимулювання пріоритетних факторів, що мають найбільший вплив на кінцеві показники реалізації проєктів розвитку.*

*ленной модели становится возможным делать прогнозы реализации проектов развития в зависимости от количества/качества обеспечивающих ресурсов и принимать управленческие решения, направленные на стимулирование приоритетных факторов, имеющих наибольшее влияние на конечные показатели реализации проектов развития.*

**Ключевые слова:** оценка, влияние, фактор, проєкт, предприятие, развитие.

*In the article the mathematical model of impact assessment components of the system software for projects of industrial enterprises, implementation of which provides a specific value depending on project development component of the software. Based on the presented model it is possible to make predictions of projects depending on the quantity / quality resources and make management decisions to encourage priority factors that have the greatest impact on the final performance of projects.*

**Key words:** evaluation, impact factor, design, enterprise development.

УДК 339.09

Русінова О.С.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту  
Приватний вищий навчальний заклад  
«Європейський університет»

**Постановка проблеми.** Розвиток підприємства здійснюється через реалізацію спеціальних проєктів розвитку. Залежно від стану системи забезпечення та визначеної стратегічної мети розвитку ці проєкти можуть носити як локальний, так і глобальний характер. Проте постають питання: чи є гарантією успішної реалізації проєктів розвитку задовільний стан системи забезпечення, за якого всі її складники перебувають у відносній рівновазі в кількісному та якісному виразах? чи є один або декілька видів ресурсів, що робить найбільший вплив на ефективність реалізації проєктів розвитку? Для вирішення цих питань у даному дослідженні необхідно розробити методичний підхід до оцінки впливу складових компонент системи забезпечення (забезпечуючих ресурсів) на реалізацію проєктів розвитку промислового підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження оцінки впливу тих чи інших факто-

рів на змінну з метою визначення найвагоміших не є новим. Аналіз вітчизняних наукових праць показав, що дану проблему вчені намагалися вирішити в різних сферах економічної діяльності підприємства. Кожен запропонований підхід відрізнявся набором факторів та досліджуваною змінною залежно від поставленої проблеми. Так, Н.М. Пономарьовою [2] запропоновано методичний підхід до розрахунку багатфакторної регресійної моделі показника ефективності функціонування автотранспортного підприємства (ЕФТФ). Розроблений науковцем показник урахує всі специфічні функціональні складники діяльності автотранспортного підприємства та визначає конкурентну позицію підприємства на ринку (цільовий сегмент), що базується на дослідженні особливостей роботи підприємств автотранспортної галузі [2]. Зокрема, досліджуваною змінною авторкою обрано ефективність функціонування підприємства, як фактори впливу – рентабельність вироб-

ництва, фондівдачу та показник виробничих можливостей підприємства.

Н.М. Соломянюк [3] було проведено оцінку впливу оточуючого середовища на стратегічні плани підприємства в умовах невизначеності. Авторкою було побудовано регресійну модель, за результатами розрахунку якої зроблено висновки про те, що одним із найвпливовіших факторів оточуючого середовища на стратегічні плани підприємства є конкуренти. Далі в дослідженні було виявлено, що конкурентоспроможність підприємства може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика, яка відображує ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку по відношенню до сукупності показників конкурентів. Зокрема, рівень конкурентоспроможності підприємства авторка пропонує встановлювати під впливом таких факторів, як обсяги виробництва, вартість основних виробничих фондів та чисельність персоналу. Перевагою у використанні запропонованого методу є те, що за результатами розрахунку моделі стає можливим проводити оперативне коригування стратегічних планів підприємства залежно від стану зовнішнього середовища та рівня його невизначеності, що робить процес підготовки та ухвалення управлінських рішень досить гнучким.

Із метою усунення виявлених недоліків податкової системи України Д.А. Красніковим [4] було запропоновано економіко-математичну модель, яка дає змогу провести всебічну оцінку впливу податкової політики на економічні процеси, враховуючи мікро- та макроекономічні особливості сучасного етапу економічного розвитку країни. Зокрема, автором було здійснено аналіз впливу податкової політики на економічні процеси та поведінку економічних агентів залежно від установленого рівня податків.

Для встановлення взаємозв'язку між результатами життєдіяльності міського поселення та результатами функціонування містоутворюючого підприємства (що розташоване на одній території і має вплив на всі основні аспекти життя міста), О.В. Трубочаним [5] було проведено оцінку впливу на результативні показники двох рівнів груп факторів: на рівні міста та на рівні підприємства. Для виявлення впливу факторів на величину результативних показників і визначення форми залежності між ними застосовувалися методи кореляційного аналізу. Виконаний науковцем кореляційний аналіз на основі побудованої економіко-математичної моделі дав змогу визначитися з характером і з моделюванням зв'язків між факторним і результативним показником, а обрані математичні залежності найбільш точно виразили сутність досліджуваної залежності. Запропонований підхід є суттєвим внеском у вирішення проблеми прогно-

зування досліджуваних тенденцій у майбутньому залежно від їх поточного та минулого стану.

У зовсім іншій сфері економічної діяльності було застосовано модель визначення оцінки впливу А.М. Параскеєвою [6]. Так, із метою проведення оцінки впливу чинника тінізації на фінансову результативність роботи вугільних шахт було розроблено принциповий підхід, який полягає в послідовному визначенні потенційно можливого фінансового результату від основної операційної діяльності, додаткового фінансового потенціалу (з урахуванням тінювих ресурсів), індексу тінізації та коефіцієнта доцільності бюджетного фінансування [6]. Даний приклад доводить універсальність застосування статистичних методів аналізу та оцінки, що полягає в установленні впливу та взаємозв'язку не тільки встановлених факторів, а й потенційних.

**Постановка завдання.** Метою роботи є розробка методичного підходу до проведення оцінки впливу складових компонент системи забезпечення на реалізацію проектів розвитку промислового підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Погоджуючись із думкою Н.В. Тюлюпи [1], під час відбору ключових показників, що відображають фактори впливу стану системи забезпечення на реалізацію проектів розвитку, було враховано такі вимоги:

1. Система показників повинна включати як фінансові, так і нефінансові показники з умовою взаємозв'язку між ними.
2. Обмежене число показників із метою уникнення великої їх кількості, або, навпаки, малої.
3. Система показників повинна враховувати минулий та поточний стан бізнесу.
4. Система показників має бути взаємопов'язана зі стратегією компанії та стратегічними цілями.
5. Система показників повинна враховувати інтереси і потреби зацікавлених сторін – акціонерів, вищого керівництва, працівників компанії, споживачів.
6. Система показників має відповідати логічній послідовності у зміні системи з метою відстеження змін працівниками компанії та адаптації.
7. Забезпечення доступу до первинної інформації.
8. Наявність висококваліфікованих кадрів [1].

Під оцінкою впливу складників системи забезпечення на реалізацію проектів розвитку промислового підприємства слід розуміти комплекс факторів та їхнього зв'язку з показниками впровадження проектів розвитку, розрахунок яких дає змогу виявити динаміку та характерні особливості їх змін за аналізований період. Урівноважений стан системи забезпечення розвитку промислового підприємства зумовлений станом збалансованості складових його елементів, які перебувають в узго-

дженій взаємодії та підпорядковані завданням розвитку підприємства.

Під проектом розвитку промислового підприємства в рамках даного дослідження слід розуміти:

- випуск нового або вдосконаленого виду продукції;
- модернізацію парку виробничого обладнання (повну або часткову);
- впровадження нових або вдосконалення діючих технологічних процесів виробництва;
- введення нового або вдосконалення наявного кадрового забезпечення.

Для проведення оцінки впливу стану системи забезпечення на реалізацію проектів розвитку на прикладі діючого підприємства буде використано метод регресійної моделі. Обґрунтування доцільності використання регресійної моделі представлено на рис. 1.

Регресійний аналіз – статистичний метод дослідження впливу однієї або декількох незалежних змінних  $X_1, X_2, \dots, X_n$  на залежну змінну  $Y$ . Незалежні змінні інакше називають регресорами, або предикторами, а залежні змінні – критеріальними. Термінологія залежних і незалежних змінних відображає лише математичну залежність змінних, а не причинно-наслідкові зв'язки [9].

Виокремлюють такі цілі регресійного аналізу:

- визначення ступеня детермінованості варіації критеріальної (залежної) змінної предикторами (незалежними змінними);

- передбачення значення залежної змінної за допомогою незалежної (-их);

- визначення внеску окремих незалежних змінних у варіацію залежної [9].

Доцільність побудови економіко-математичної моделі оцінки на основі саме цього математичного інструменту обґрунтовано тим, що даний метод є найбільш поширеним та широко вживаним у практиці господарюючих суб'єктів, що відображає залежність установленної змінної величини від інших. Іншою перевагою даного методу є відсутність складності в практичній його реалізації.

Моделю лінійної регресії має такий вид:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + \dots + a_kx_k, \quad (1)$$

де:

$a$  – параметри (коефіцієнти) регресії;

$x$  – впливаючі фактори;

$k$  – кількість факторів моделі.

Змінною було обрано впровадження нових технологічних процесів на підприємстві; факторами, що впливають на кількість упровадження нових технологічних процесів, обрано такі:

- продуктивність праці персоналу;
- кількість персоналу;
- обсяг інвестицій на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР);
- обсяг інвестицій на придбання основних засобів.

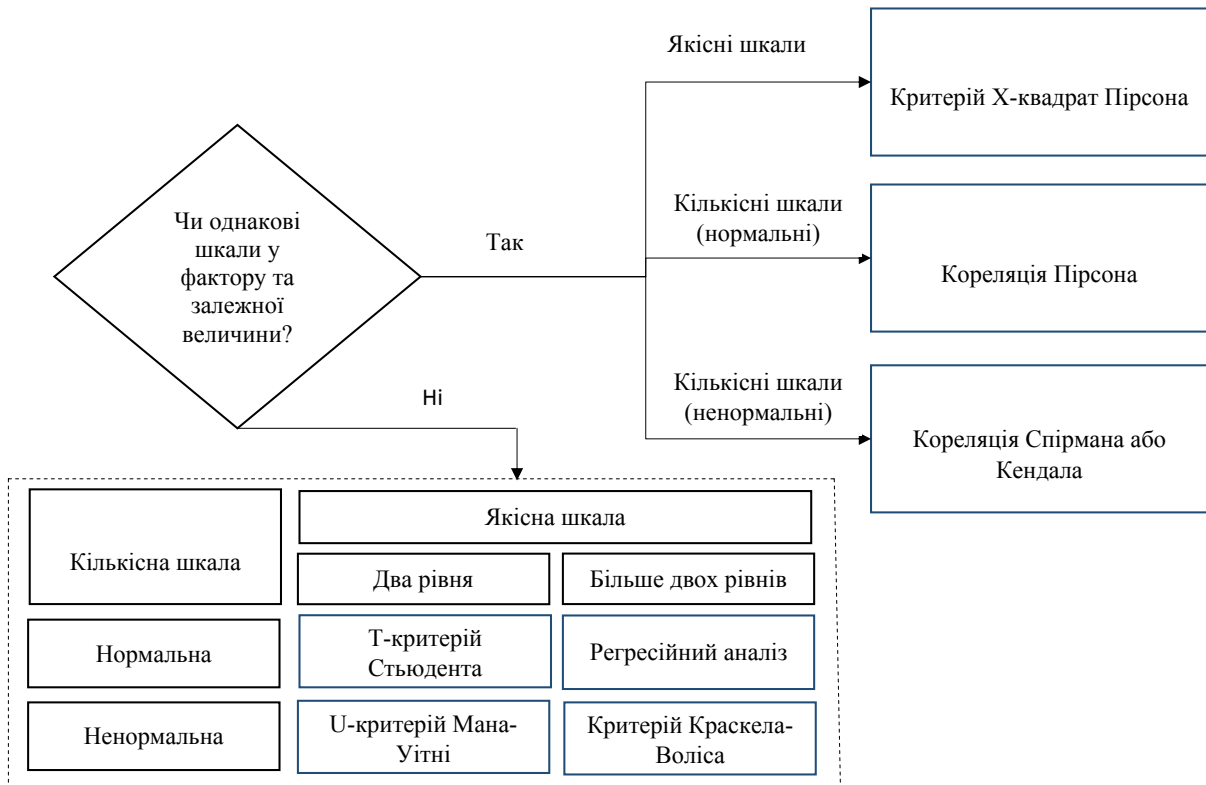


Рис. 1. Обґрунтування доцільності використання регресійної моделі в проведенні оцінки [10]



Вихідні дані для побудови економіко-математичної моделі впливу представлено на рис. 2.

Розрахунок регресійної моделі було реалізовано на базі Microsoft Excel за допомогою «Аналізу даних». У результаті було отримано такі підсумкові дані (рис. 3).

Підставивши розрахункові коефіцієнти в модель, рівняння регресії матиме вигляд:

$$Y = 17,66 - 0,02x_1 - 0,01x_2 + 0,44x_3 - 0,3x_4 \quad (2)$$

За отриманими результатами можна зробити висновок про те, що на кількість упровадження нових технологічних процесів у механоскладальному цеху № 3 АТ «Мотор Січ» найбільший вплив має обсяги інвестиційного забезпечення проекту на стадії НДДКР.

Роки	Кількість впроваджених нових технологічних процесів	Продуктивність праці	Кількість персоналу	Обсяг інвестицій на НДДКР	Обсяг інвестицій на придбання основних засобів
Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
2010	1	96,5	985	22,471	23,412
2011	2	91,4	1001	23,632	24,63
2012	3	89,3	1012	24,514	22,454
2013	2	98,2	1020	21,63	18,633
2014	1	86,3	1006	14,51	15,203
2015	2	171,6	901	19,6	18,401

Рис. 2. Фрагмент розрахунку оцінки впливу стану системи забезпечення на реалізацію проектів розвитку в механоскладальному цеху № 3 АТ «Мотор Січ» (вихідні дані)

df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	4	1,940404836	0,485101209	0,543269937
Остаток	1	0,892928497	0,892928497	
Итого	5	2,833333333		

Коеффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%	
Y-пересечение	17,66753018	93,06326838	0,189844291	0,880562709	-1164,813411	1200,148472	-1164,813411	1200,148472
Переменная X 1	-0,020892181	0,113279977	-0,184429604	0,883893165	-1,460250762	1,418466399	-1,460250762	1,418466399
Переменная X 2	-0,016120775	0,081860055	-0,196930907	0,876213885	-1,056251396	1,024009847	-1,056251396	1,024009847
Переменная X 3	0,443125272	0,605637984	0,731666909	0,597870007	-7,252234944	8,138485487	-7,252234944	8,138485487
Переменная X 4	-0,344247686	0,63638136	-0,540945584	0,684322488	-8,43023954	7,741744167	-8,43023954	7,741744167

Рис. 3. Фрагмент розрахунку оцінки впливу стану системи забезпечення на реалізацію проектів розвитку в механоскладальному цеху № 3 АТ «Мотор Січ» (підсумкові дані)

**Висновки з проведеного дослідження.**

Таким чином, на основі побудови економіко-математичної моделі оцінки впливу складників системи забезпечення на реалізацію проектів розвитку промислового підприємства стає можливим отримати конкретні величини залежності проекту розвитку від компонент системи забезпечення. На базі представленої моделі стає можливим робити прогнози реалізації проектів розвитку залежно від кількості/якості забезпечуючих ресурсів та приймати управлінські рішення, спрямовані на стимулювання пріоритетних факторів, що мають найбільший вплив на кінцеві показники реалізації проектів розвитку.

Результати розрахунку показали обґрунтований набір факторів, які мають найбільший вплив на реалізацію проектів розвитку, що отримало підтвердження адекватністю та надійністю сформованої моделі. Так, значення відповідних коефіцієнтів кореляції та детермінації наближується до одиниці, отримані величини критерію Фішера більше встановленого критичного мінімуму.

За аналогічним алгоритмом можна провести оцінку впливу факторів зовнішнього середовища, спочатку розбивши їх на групи та на основі експертного аналізу обравши найбільш значимі, що можуть бути задіяні в моделі. Розрахункові результати моделі можуть служити дієвим інструментом управління, що передусім дасть змогу визначити найбільш суттєві завдання, вирішення яких підвищать ефективність реалізації проектів розвитку промислового підприємства та супутніх стратегічних заходів.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Тюлюпа Н.В. Збалансована система показників як ефективний інструмент управління / Н.В. Тюлюпа // Економіка і держава. – 2009. – № 4(76). – С. 65–66.
2. Пономарьова Н.М. Оцінка впливу маркетингових інструментів на управління конкурентоспромож-

ністю автотранспортного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Н.М. Пономарьова ; Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х., 2008. – 21 с.

3. Соломянюк Н.М. Оцінка впливу оточуючого середовища на стратегічні плани підприємства в умовах невизначеності (на прикладі підприємств пивоварної галузі України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Н.М. Соломянюк ; Нац. ун-т харч. технологій. – К., 2005. – 21 с.

4. Красніков Д.А. Оцінка впливу податкової політики на економічні процеси : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.03 / Д.А. Красніков ; Дніпропетровський національний ун-т. – Д., 2002. – 18 с.

5. Трубочанін О.В. Оцінка впливу системоутворюючих факторів на розвиток малого міста : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 / О.В. Трубочанін ; НАН України ; Ін-т екон.-прав. дослідж. – Донецьк, 2005. – 19 с.

6. Параскеєва А.М. Оцінка впливу тінізації діяльності вугільних шахт на фінансову результативність : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / А.М. Параскеєва ; Східноукр. нац. ун-т ім. В.Даля. – Луганськ, 2006. – 18 с.

7. Селезньова К.В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства / К.В. Селезньова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – 2013. – № 45(1018). – С. 102–115.

8. Фатенок-Ткачук О.В. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / О.В. Фатенок-Ткачук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_17\\_ekon/stat\\_17/15.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/15.pdf).

9. Регрессионный анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://ru.wikipedia.org/wiki/Регрессионный\\_анализ](https://ru.wikipedia.org/wiki/Регрессионный_анализ).

10. Єгоров А.М. Аналітичні методи оцінки впливу факторів на якість продукції (інструменти статистичного аналізу) / А.М. Єгоров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nickart.spb.ru/clause/text\\_22.php](http://www.nickart.spb.ru/clause/text_22.php).

## ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ СКЛАДНИК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ І ВІДТВОРЕННЯМ

### INTELLECTUAL CONSTITUENT PART OF LABOUR POTENTIAL OF ENTERPRISE: MANAGEMENT DEVELOPMENT AND RENEWAL

*У статті визначено і розкрито суть управління розвитком і відтворенням інтелектуального складника трудового потенціалу підприємства. Виявлено основні параметри та виокремлено управлінські заходи організаційно-економічного та морально-психологічного характеру внутрішнього і зовнішнього управління процесом інтелектуалізації персоналу підприємства.*

**Ключові слова:** потенціал, персонал, знання, відтворення, інтелектуалізація.

*В статье определена и раскрыта суть управления развитием и обновлением интеллектуальной составляющей трудового потенциала предприятия. Определены основные параметры и выделены управленческие мероприятия организационно-эко-*

*номического и морально-психологического характера внутреннего и внешнего управления процессом интеллектуализации персонала предприятия.*

**Ключевые слова:** потенциал, персонал, знание, воссоздание, интеллектуализация.

*In the article certain and exposed essence of management development and update the intellectual constituent of labour potential of enterprise. Basic parameters are certain and the administrative measures of organizationally-economic and morally-psychological character of internal and external process of increases of intellect of personnel of enterprise control are selected.*

**Key words:** potential, personnel, knowledge, recreation, intellect.

УДК 331.101.1

#### Стец І.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій  
Тернопільський національний економічний університет

**Постановка проблеми.** Основу інноваційної економіки становлять науковість та високотехнологічні виробництва, що вимагають високого рівня інтелекту і знань персоналу, скорочуючи частку непрофесійної праці, змінюючи структуру ринку праці – професійну та кваліфікаційну. Суттєвою проблемою стає формування і використання інтелектуального складника трудового потенціалу підприємства як сукупності економічних технічних, виробничих та інших видів знань, розробки відповідного організаційно-економічного інструментарію ефективної організації й управління процесами використання і відтворення зазначеного складника потенціалу підприємства, що утворює базу для формування його довгострокових конкурентних переваг, підвищення рівня стійкості у мінливому економічному середовищі.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

У дослідження й розробку теоретичних і прикладних проблем і питань управління інтелектуалізацією персоналу та його впливу на ефективність діяльності підприємства вагомий внесок зробили вітчизняні і зарубіжні дослідники: М. Бухалков, Б. Генкин, В. Глухов, А. Жернова, А. Мартинов, С. Дятлов, Т. Орлова, В. Яковлева та ін. Водночас питання відтворення інтелектуального складника трудового потенціалу як основи зростання ефективності управління персоналом сучасного підприємства, на нашу думку, досліджені недостатньо.

**Постановка завдання.** Необхідність створення відповідних умов для розширеного відтворення робочої сили для працезабезпечення сучасних промислових підприємств, удосконалення на основі інтелектуалізації персоналу його якісних характеристик, підвищення рівня ефективності

й віддачі інтелектуальної праці актуалізує дослідження проблем відтворення трудового потенціалу в частині його інтелектуального складника.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

На даний час основою розвитку економічних систем на засадах інноваційності є системи використання та відтворення знань, які створюються державами та національно орієнтованим бізнесом, утілюються в наукових розробках й інноваціях і, таким чином, стають ресурсом для сучасного господарського розвитку. Як у сучасних умовах, так і в майбутньому капітал в інтелектуальній формі виступає єдиним із виробничих чинників, здатним до необмеженого розвитку за кількісними, якісними й часовими параметрами. Інтелектуальний складник трудового потенціалу – сукупність теоретичних і професійних знань, творчих здібностей, спеціальних навиків, об'єктів інтелектуальної власності, використовуваних у всіх видах економічної діяльності як джерело додаткових доходів (роялті, інтелектуальна рента й т.п.), що забезпечує персоналу, підприємствам, організаціям, суспільству загалом конкурентні переваги та стійкі ринкові перспективи.

Персональний інтелектуальний складник трудового потенціалу працівників – генераторів інновацій містить такі складники: обсяг професійних знань і навиків, здібності й досвід творчої діяльності, об'єкти інтелектуальної власності та ноу-хау, закріплені права на інтелектуальну власність, рівень інноваційної активності (рис. 1).

Зазначені елементи внутрішньо структуровані, забезпечують ефективність і, отже, володіють вартістю, яка не піддається оцінюванню підсумовуванням окремих елементів. До прикладу, персонал формує корпоративну культуру, вплив якої

на окремих працівників і на організацію в цілому може бути різним.

Розвиток інтелектуального складника трудового потенціалу підприємства відбувається за допомогою поступового отримання працівниками нових знань – від простих до наукових, які перетворюються в інтелектуальний проект, а згодом – в інноваційний продукт. Таким чином, процес відтворення інтелектуального складника забезпечує комплексний інноваційний розвиток трудового потенціалу підприємства.

Якісно інтелектуальний складник трудового потенціалу працівника забезпечується сукупністю його індивідуальних знань, здібностей, умінь, що існують тільки в персоніфікованій формі й надбані конкретним індивідумом. Чинниками, що формують і сприяють функціонуванню інтелектуального складника трудового потенціалу працівника, є: рівень освіти; інтелектуальні здібності й інтелектуальний потенціал; інтелектуальна власність; інформаційні ресурси; нові технології; фінансові ресурси; творча активність; досвід і досягнення працівника як інноватора.

Рівень теоретичних знань і професійної освіти персоналу визначають інтелектуальний рівень і потенціал розвитку підприємства і суспільного виробництва. Для підприємства це є виробничим чинником, а для суспільства в цілому – потенціалом якісного розвитку й економічного зростання. Рівень освіти працівників усукупнює їхню природну обдарованість, набуті знання і корисні вміння й навички.

Нааявні знання персоналу доволі швидко застарівають і перестають відповідати сучасному рівню

розвитку промислового виробництва й активній зміні технологій, що знижує рівень професійної компетентності працівників, тому все важливішою стає готовність персоналу до постійного оновлення фундаментальних і професійно-профільних знань значною мірою завдяки самоосвіті. Зважаючи на вищезазначене, розвиток інтелектуального потенціалу підприємства потребує системи безперервної професійної освіти, відповідної вимогам часу. У такій системі повинна реалізовуватися низка послідовних освітніх періодів із самостійними, але взаємопов'язаними цілями й засобами їхнього досягнення.

У першому періоді повинно відбуватися отримання загальноосвітніх знань і професійних умінь, формування професійної орієнтації.

У другому періоді – розвиток спеціальних знань, зорієнтованих на конкретне виробництво, набуття досвіду аналітичної, творчої діяльності.

У третьому періоді професійні знання, вміння і навички мають періодично оновлюватися, поглиблюватися та розширюватися для зростання продуктивності й досягнення ефективності праці, відповідної вимогам конкурентного ринкового середовища та змін, що відбуваються в технологіях, конструкціях, способах організації виробничих процесів.

Оскільки такий процес є доволі складним, тривалим, безперервним, витратним і комплексним, до нього мають бути залучені не лише кадрова служба підприємстві, але й управлінський та виробничий персонал. Унаслідок цього напрями розвитку інтелектуального складника трудового потенціалу повинні бути узгоджені із загальною

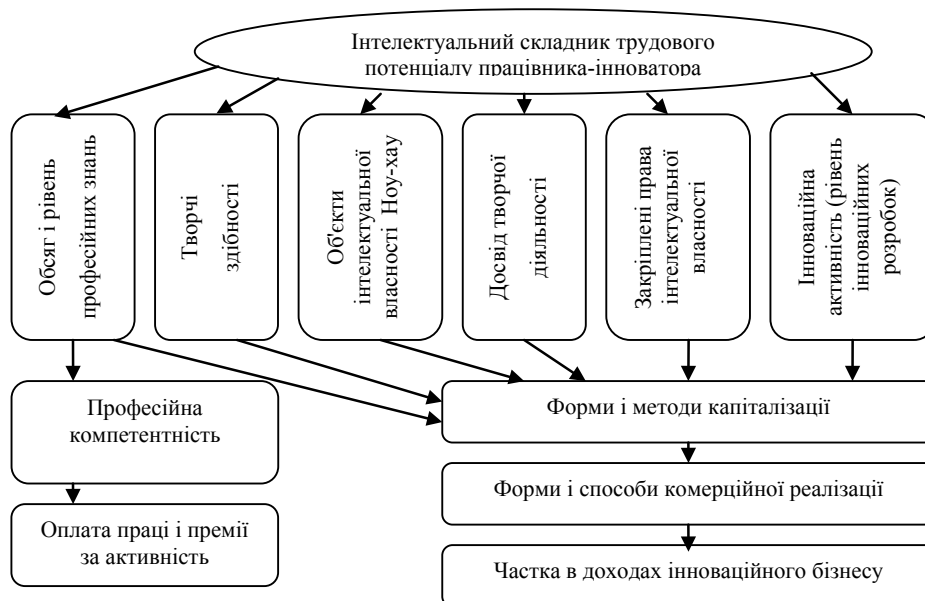


Рис. 1. Структура інтелектуального складника трудового потенціалу працівника підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [4; 6; 8]

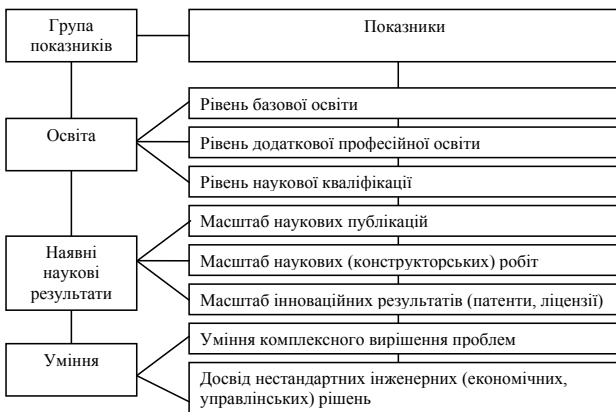


стратегією розвитку і тактикою функціонування всього підприємства.

Творча інтелектуальна діяльність – це унікальний атрибут людського розуму й винахідливості. Результат такої діяльності може бути запатентований, право на нього закріплене як виняткова власність, автор – набувати права визначати напрями й форми його економічного використання. Окремі об'єкти інтелектуальної власності як нематеріальні активи можуть залучатися підприємством до господарського обороту для збільшення доходів як підприємства, так і власників таких інтелектуальних активів. Рівень інноваційного потенціалу підприємства значною мірою залежить від творчої активності працівників.

Зауважимо, що структура інтелектуального складника трудового потенціалу підприємства й ефективність його функціонування і відтворення перебувають під впливом зовнішніх умов: характеру державної економічної й інноваційної політики, стану правового середовища, рівня розвитку інформаційного середовища, наявності сучасної ринкової інфраструктури і т. п.

Базові показники інтелектуального складника трудового потенціалу працівника як його готовності до генерування ідей та вирішення інноваційних завдань наведено на рис. 2.



**Рис. 2. Базові показники інтелектуального складника трудового потенціалу працівника підприємства**

*Джерело: розроблено автором на основі [1; 5; 8]*

Знання працівника як складова частина інтелектуального складника його трудового потенціалу є неявними, що унеможливує їхнє кількісне оцінювання, вони відіграють вагомий роль у розвитку підприємства, хоча й не є його власністю.

У вартісному вимірі знання працівника характеризують такі види вартості: початкову, вартість заміщення, альтернативну, чисту вартість майбутніх доходів.

Початковою вартістю набору знань у конкретних умовах є цінність функціонування попередньо набутого професійного, фізичного й інтелекту-

ального потенціалу працівника, який у процесі навчання може зростати. Вартістю заміщення у конкретних умовах місця й часу є вартість «відтворення» працівника із рівноцінним набором знань, умінь, досвіду. Вартість заміщення можна визначити як суму витрат на підготовку і навчання працівника, а також вигоди, упущеної через втрати часу й коштів у період навчання нового працівника та його адаптації на новому робочому місці. Альтернативною вартістю можна вважати вартість застосування технологій, які здатні замінити працю працівника у виробничому процесі. Вартістю майбутніх доходів є чистий приведений потік доходів, які підприємство отримуватиме додатково саме за рахунок використання ресурсу знань працівника.

Вартісне оцінювання використання знань як критерій ефективності відіграє важливу роль у діяльності підприємства й сприяє підвищенню ефективності управління ним. У роботах зарубіжних і вітчизняних дослідників оцінювання вартості явного знання як частки нематеріальних активів підприємства (патентів, ліцензій, програмного забезпечення тощо) висвітлене доволі повно. Такий вид знань володіє конкретно грошовою вартістю, бере участь у виробничому процесі неодноразово й у вигляді амортизації нематеріальних активів переносить свою вартість на знов створений продукт підприємства.

Таким чином, використання інтелектуального складника трудового потенціалу в процесі виробництва суспільних благ пов'язане одночасно і зі створенням вартості, і з її перенесенням, і з приростом через споживання інтелектуальних ресурсів живої праці. Варто зауважити на відсутність при цьому фізичного зносу, але виразний вияв морального зносу у різних формах, що пов'язане із застаріванням і частковою втратою потенціалу знань. У виробництві інтелектуальні ресурси практично не зношуються, під час використання не зменшуються, а навпаки – збільшуються і розвиваються у процесі відтворення.

Процес відновлення й ефективного управління безперервно повторюваними знаннями, інтелектуальними активами на основі планомірного оновлення знань і творчих проєктів можна визначити як процес відтворення інтелектуального складника трудового потенціалу працівника. Суттю відтворення є підтримка, накопичення й оновлення творчого інтелектуального потенціалу насамперед інноваційних кадрів – працівників-інноваторів, що забезпечує зростання конкурентоспроможності й економічний розвиток персоналу, підприємства, галузі, країни.

Зауважимо на характерну особливість ефективного відтворювального процесу – єдність чинників його виробництва та обігу й взаємозв'язок усіх стадій відтворення інтелектуального складника трудового потенціалу. На рис. 3 змодельова-

ний процес відтворення інтелектуального складника трудового потенціалу підприємства.

Через процес відтворення інтелектуального складника трудового потенціалу працівника відбувається не лише інтелектуалізація персоналу, але й формується інтелектуальний капітал, який у сучасній економіці стає фундаментом розвитку капіталу підприємства. Варто відзначити особливу ознаку відтворення інтелектуального складника трудового потенціалу працівника – стійкість його носія до впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Щодо показника ефективності інтелектуалізації персоналу, то ним можна вважати отриманий підприємством чистий прибуток за певний період часу, визначений рівнем та ефективністю використання інтелектуального складника трудового потенціалу персоналу.

Основними параметрами внутрішнього і зовнішнього управління інтелектуалізацією персоналу можна вважати: витрати різного виду, понесені підприємством на формування інтелектуального складника трудового потенціалу працівника; обсяг і вартість інноваційного продукту, виробленого підприємством; дохід, отриманий підприємством від продажу інноваційного продукту; кількість видів і одиниць реалізованого інноваційного продукту; кількість інтелектуальних продуктів, роз-

роблених у результаті науково-дослідної роботи і конструкторської діяльності (винаходи, корисні моделі, патенти, ноу-хау, комп'ютерні програми і т. п.); кількість інтелектуальних продуктів, використаних в інноваційному процесі [8].

Управлінські заходи, здійснювані у процесі інтелектуалізації персоналу, можна розподілити на дві взаємопов'язані групи: організаційно-економічні та морально-психологічні (рис. 4).

Процес інтелектуалізації персоналу, із певною часткою умовності, можна розподілити на такі частини: перша – продукування й удосконалення інтелектуального потенціалу персоналу підприємства; друга – капіталізація інтелектуального потенціалу (перетворення інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал підприємства).

З одного боку, отримуємо процес, спрямований на якісне вдосконалення персоналу підприємства, розвиток його інноваційної активності та компетентності, з іншого – процес, спрямований на реалізацію інтелектуального потенціалу персоналу в інноваційній діяльності підприємства, його перетворення на інтелектуальний капітал підприємства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Інтелектуалізація персоналу в сучасних умовах стає виробничим чинником, здатним до необмеженого розвитку за кількісними, якісними та часо-

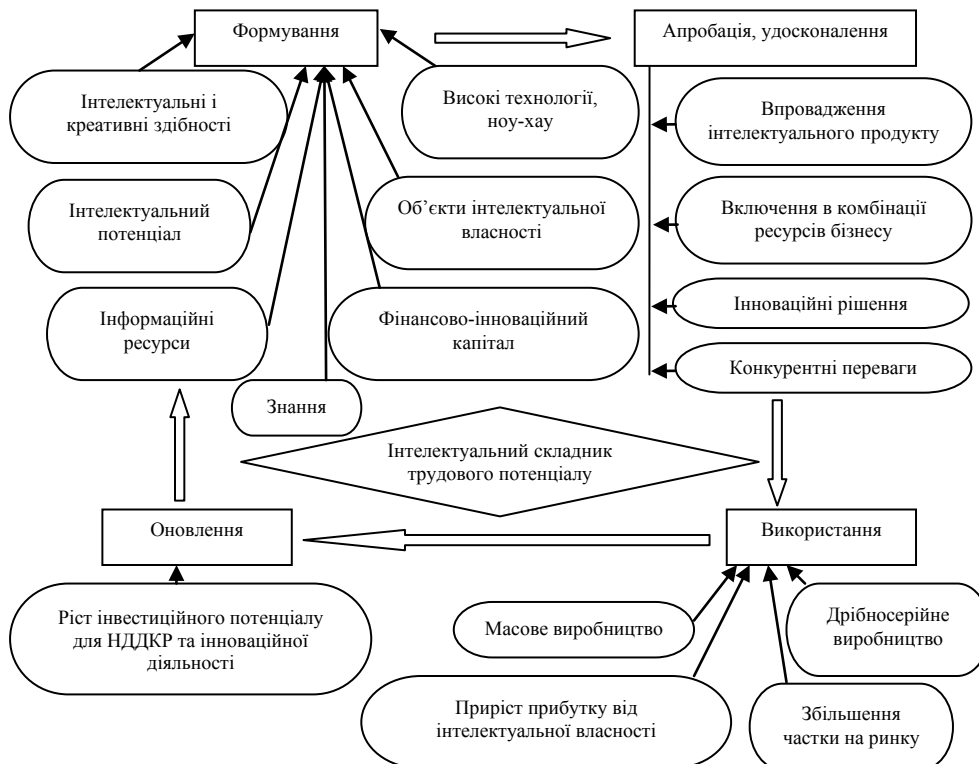


Рис. 3. Процес відтворення інтелектуального складника трудового потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором за матеріалами дослідження



Рис. 4. Заходи управління процесом інтелектуалізації персоналу підприємства

Джерело: складено на основі [4; 5; 8]

ними параметрами. Інтелектуальний капітал, який слугує фундаментом розвитку підприємства й економічної системи суспільства в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки, формується в процесі відтворення інтелектуального складника трудового потенціалу підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухалков М.И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала / М.И. Бухалков. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 192 с.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – М. : НОРМА, 2007. – 448 с.
3. Глухов В.В. Экономика знаний / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина. – СПб. : Питер, 2003. – 528 с.
4. Жернова А.А. Особенности воспроизводства интеллектуального капитала / А.А. Жернова //

Интеллектуальный и социальный капитал научной школы: воспроизводство, инвестиции, накопление : материалы Всероссийской научной Интернет-конференции ( Орел, январь–апрель, 2011 г.). – Орел : Госуниверситет-УНПК, 2011. – С. 101–108.

5. Мартынов А.Ф. Концепция управления интеллектуальным потенциалом экономических систем / А.Ф. Мартынов // Инновации и инвестиции. – 2008. – № 2. – С. 18–23.

6. Погорельская Т.А. Стоимостная оценка знаний на микроэкономическом уровне / Т.А. Погорельская // Вестник ЮРГТУ (НПИ), серия «Социально-экономические науки». – Новочеркасск : ЮРГТУ (НПИ), 2009. – № 2. – С. 54–62.

7. Экономика и социология труда / Под ред. А.Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 584 с.

8. Яковлева Е.В. Теоретико-методологические основы управления интеллектуальным потенциалом персонала промышленных предприятий : [монография] / Е.В. Яковлева. – Омск : ОГУ, 2010. – 252 с.

## ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

### ENERGY EFFICIENCY OF THE UNIVERSITY

УДК 378.4:620.9

**Шульга В.М.**

к.е.н., доцент

Київський національний університет технологій та дизайну

**Хандога Д.С.**

студент

Київський національний університет технологій та дизайну

*У статті розглянуто питання підвищення енергоефективності вищого навчального закладу. Запропоновано заходи щодо реалізації потенціалу енергоефективності вищого навчального закладу. Використано такі загальнонаукові методи: експертного аналізу, аналітичний та системний, економічного аналізу та діагностики.*

**Ключові слова:** енергоефективність, енергозбереження, енергоефективні проекти.

*В статье рассмотрены вопросы повышения энергоэффективности высшего учебного заведения. Предложены мероприятия по реализации потенциала энергоэффективности высшего учебного заведения. Используются следующие общенаучные*

*методы: экспертного анализа, аналитический и системный, экономического анализа и диагностики.*

**Ключевые слова:** энергоэффективность, энергосбережение, энергоэффективные проекты.

*This article describes how to increase the energy efficiency of the higher education institution. The measures for the implementation of a higher educational institution energy efficiency potential. Use the following scientific methods: expert analysis, and analytical system, economic analysis and diagnosis.*

**Key words:** energy efficiency, energy conservation, energy efficiency projects.

**Постановка проблеми.** Високий рівень споживання енергетичних ресурсів сьогодні є однією з ключових проблем розвитку української економіки. В умовах постійного зростання обсягів використання енергії та вичерпання природних ресурсів проблема підвищення енергоефективності суб'єктів господарювання є вкрай актуальною. Розробка та впровадження енергоефективних заходів вимагають фінансових витрат із боку господарчих суб'єктів відповідно до масштабів проектів, термінів їх реалізації, періоду окупності тощо, тому виникає проблема пошуку джерел та механізмів фінансування енергоощадності. Серед суб'єктів господарювання окремою ланкою виділяються бюджетні установи та організації, діяльність яких не носить комерційного характеру, тобто не спрямована на отримання прибутку. Такими установами є вищі навчальні заклади (ВНЗ), які фінансуються з державного бюджету. Підвищення енергоефективності вищих навчальних закладів в умовах сьогодення набуває особливого значення.

Основні причини неефективного використання енергоресурсів у ВНЗ:

1) відсутність стимулів ВНЗ та їх працівників до ефективного енергоспоживання;

2) система бюджетного планування неадекватна вимогам підвищення рівня використання енергоресурсів;

3) відсутність капітальних витрат на проведення енергозберігаючих заходів [1];

4) нестача коштів для впровадження енергозберігаючих заходів і технологій, формування бюджету університету на енергозбереження за залишковим принципом;

5) специфіка оцінки реальної матеріальної вигоди від упровадження енергозберігаючих технологій та відсутність системи перерозподілу коштів, якщо така економія з'являється [2].

**Аналіз досліджень і публікацій.** У вивчення проблеми енергоефективності значний внесок зробили такі вчені та дослідники, як Л.Г. Мельник, І.М. Сотник, О.П. Гавриленко, В.І. Соболев тощо.

Водночас дослідження, пов'язані із забезпеченням підвищення енергоефективності закладів вищої освіти, ще не стали предметом системної уваги вчених-економістів, тому пошуки нових заходів та механізмів енергоощадної діяльності є актуальними та значущими [3].

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Енергоефективність та енергозбереження стають пріоритетними напрямками енергетичної політики нашої держави та дедалі більшої кількості країн, що зумовлено вичерпністю паливно-енергетичних ресурсів, посиленням техногенного впливу на навколишнє середовище, невідповідністю власних запасів ресурсів та потребою в них. Енергоефективність та енергозбереження є взаємопов'язаними, оскільки здебільшого енергозбереження є головним чинником підвищення рівня ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів. Поняття енергоефективності є дещо ширшим та містить не лише напрями безпосереднього енергозбереження, а й непрямі заходи, які призводять до зниження споживання паливно-енергетичних ресурсів [4].

Вищі навчальні заклади вважаються досить великими споживачами енергоресурсів. Питоме споживання енергоресурсів (на 1м<sup>2</sup>) у ВНЗ України в два-чотири рази перевищує рівень споживання в країнах Західної Європи, США та Канаді. Переважають витрати на теплову енергію (до 70%), на електроенергію (до 40%), на водопостачання та водовідведення (до 30%).

Аналіз функціонування ВНЗ доводить, що енергоресурси використовуються вкрай нераціонально, а фактичні втрати теплової та електроенергії, води,



як правило, не визначаються належним чином. Як наслідок неефективного використання енергоресурсів та неефективного управління ними, до 25% витрат спрямовується на сплату комунальних послуг. Такі негативні наслідки зумовлюють об'єктивну необхідність економії енергоресурсів та актуальність проведення цілеспрямованої політики щодо енергозбереження у ВНЗ України. Єдиною можливістю стабілізації енерговитрат через управлінські рішення є введення обмежень на споживання енергії. Це дає керівництву ВНЗ змогу зменшити споживання енергії, у тому числі за рахунок усунення марнотратства. Водночас лімітування споживання енергії може бути не лише тимчасовим заходом на шляху до вирішення проблеми управління енергоспоживанням, але й і необхідним щодо формування ощадливої поведінки споживачів енергетичних послуг [3].

ВНЗ переважно мають п'ять груп споживачів електроенергії: освітлення (50–70%), споживачі з електродвигунами (10–30%), різні нагрівальні установки (кип'ятильники, електричні плити і т. д., які споживають від 10% до 20% електроенергії), комп'ютери, які споживають до 10% електроенергії, різні лабораторні стенди. За тепловою енергією виділяють три групи споживачів: опалення – 53–70%, гаряче водопостачання – 16–30%, вентиляція – 10–25%. Щодо холодної води виділяють дві групи споживачів: гуртожитки – 55–70%, навчальні корпуси – 30–45%. Роботи щодо покращення енергоефективності використання теплової енергії: ревізія та заміна запірно-регулювальної арматури, чистка радіаторів опалення, їх підводки, теплоізоляція трубопроводів і опалювальних приладів окремих систем у навчальних корпусах та гуртожитках відповідно до затверджених план-заходів на міжопалювальний період; ревізія та заміна запірної арматури, трубопроводів, газових рукавів систем водо- та газопостачання. Аналогічно системі тепlopостачання існує проблема обліку водоспоживання, оскільки одним лічильником обліковується водоспоживання у декількох будівлях. Таким чином, відсутня можливість визначення точних показників споживання води по кожному з об'єктів. Як захід з енергозбереження пропонується дообладнання системи водопостачання університету приладами обліку [2].

Згідно з Державною цільовою економічною програмою енергоефективності на 2010–2016 рр., затвердженою КМУ, керівництву ВНЗ слід приділити окрему увагу питанням впровадження новітніх технологій виробництва та споживання енергетичних ресурсів, когенераційних технологій, а також технологій, що передбачають використання теплових насосів, електричного теплоакумуляційного обігріву та гарячого водопостачання; здійснення заходів щодо зменшення обсягу споживання енергоресурсів установами, які утриму-

ються за рахунок коштів державного бюджету; адаптації національного законодавства у сфері енергоефективності, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива до законодавства Європейського Союзу; проведення санації житлових будинків, об'єктів соціальної сфери та будівель установ, які повністю утримуються за рахунок коштів державного бюджету, у тому числі розроблення проектно-кошторисної документації, дверей до будівлі [5].

Впровадження модернізованих технологічних рішень у сфері енергозбереження – важлива частина програми з підвищення енергоефективності в освітніх установах. Однак необхідно розуміння, що без певної культури й етики поведінки, спрямованих на бережливе використання енергоресурсів із боку користувачів (викладачів, студентів), неможливо домогтися високих показників економії енергії. У даному розділі перераховані елементарні правила поведінки в області енергоспоживання, які здатні заощадити значну кількість енергії.

Економте електроенергію

- Встановіть двотарифний лічильник (нічний тариф із 23.00 до 7.00 в чотири рази дешевше денного).

- Використовуйте побутові прилади класу А.
- Перевірте цілісність проводки, адже погані контакти – одні з джерел утрат електроенергії.

- Якщо йдете з кімнати, обов'язково вимикайте світло.

- Не забувайте протирати плафони і лампочки від пилу – світло буде яскравішим.

- Використовуйте для стін і стелі фарбу світлих відтінків.

- Замініть лампи розжарювання енергозберігаючими лампами.

- Використовуйте світлорегулятори.

- Якщо вистачає природного освітлення, вимикайте освітлювальні прилади.

- Невикористані електроприлади вимикайте з розеток.

- Застосовуйте стабілізатори напруги.

- Якщо не користуєтеся мобільним комп'ютером, переводьте його у «сплячий» режим або вимикайте монітор.

- Чистіть електрочайник від накипу.

Бережіть тепло

- Встановіть на батареях регулятори тепловіддачі.

- Не завішуйте батареї важкими шторами і не заставляйте меблями;

- Використовуйте сучасні склопакети, щоб запобігти втраті тепла через вікна.

- Утепліть стіни енергозберігаючими матеріалами.

- Теплоізолюйте підлогу.

- Утепліть лоджії і балкони, це скоротить тепловтрати на 30%.

- Використовуйте сучасні теплоізоляційні матеріали для дверей.

Грамотно витрачайте воду

- Встановіть лічильники гарячого і холодного водопостачання, щоб платити за фактичне споживання води, а не за нормативами.

- Полагодьте або замініть несправну сантехніку.

- Щільно закривайте кран.

- Вибирайте ричаговими змішувач для води, який швидше змішує воду, економлячи її.

- Не розморожуйте продукти під струменем води.

Проведення комплексного енергетичного обстеження вирішує такі основні завдання: отримання об'єктивних даних про обсяг використовуваних енергетичних ресурсів; визначення показників енергетичної ефективності; визначення потенціалу енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності; розробка переліку типових, загальнодоступних заходів з енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності та проведення їх вартісної оцінки. Отримані результати відображаються в енергетичному паспорті споживача паливно-енергетичних ресурсів. Енергетичне обстеження є ефективним засобом енергоресурсозбереження, що дає змогу визначити якість використання ресурсів, установити місця основних утрат і намітити заходи щодо їх усунення, визначити терміни виконання й економічну ефективність. У рамках енергетичного обстеження забезпечується надходження інформації про джерела енергопостачання установи, поточний стан систем теплопостачання, електропостачання, опалення, вентиляції, гарячого і холодного водопостачання, газопостачання; споживання теплової та електричної енергії, газу, води, а також моторного палива; візуальне та інструментальне обстеження будівель і систем теплопостачання; аналіз поточного стану енергетичних систем. Проведення аналізу й оцінки стану систем і засобів обліку енергоносіїв, їх відповідність установленим вимогам, перевірка діючих схем контролю та регулювання енергоспоживання, аналізу обсягів споживання енергоресурсів і витрат на їх придбання допомагають виявити необґрунтовані втрати енергоресурсів з обґрунтуванням збільшення або зменшення витрати кожного виду енергетичного ресурсу, забезпечити розрахунок питомих енерговитрат та сприяти розробці переліку заходів з енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності [3].

Після виявлення причин нераціонального споживання паливно-енергетичних ресурсів, утрат і недоліків використання енергоресурсів складається перелік заходів, спрямованих на зниження рівня енергоспоживання, а саме:

- виконання, за необхідності, внутрішнього перепланування будівлі;

- утеплення фасадів, покрівлі, підвалу з урахуванням можливих навантажень і впливів;

- усунення утворення конденсату, продувань, протікань герметизація внутрішніх та зовнішніх швів, оновлення ущільнювача вікон, дверей або повна їх заміна;

- упродовження системи автоматичного регулювання теплопостачання;

- перехід системи опалення на черговий режим у святкові і вихідні дні, що дає змогу заощадити 8–10% тепла;

- установка екранів, що відображають, за радіаторами, що дає змогу заощадити близько 2% тепла;

- герметизація виходів вентиляції, інженерних комунікацій, що дає змогу заощадити 10–15% тепла;

- усунення дефектів і пошкоджень будівельних конструкцій, що призводять до тепловтрат;

- відновлення, посилення, заміна будівельних конструкцій з ознаками фізичного і морального зносу;

- введення контролю за кранами, змивними бачками, станом стиків трубопроводів, своєчасне усунення витоків;

- заміна люмінесцентних, ДРЛ і ламп розжарювання на енергоекономічні;

- складання переліку робіт з експлуатації світильників, їх чищення, заміни та утилізації;

- проведення роз'яснювальної роботи з учнями і співробітниками про необхідність економії енергоресурсів, закриття вікон, вхідних дверей.

**Висновки з проведеного дослідження.** Впровадження заходів з енергозбереження дає змогу підвищити енергоефективність. При цьому необхідно мати безперебійне обладнання. Необхідно зазначити, що технологія повинна мати марку А+ , яка свідчить про те, що технологія енергозберігаюча і дає змогу заощадити фінансові кошти та ресурси.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павленко Н.М. Фінансові механізми підвищення енергоефективності вищих навчальних закладів освіти / Н.М. Павленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.knuba.edu.ua/doc/zbirnyk1/urss10\\_pdf/131-133.pdf](http://www.knuba.edu.ua/doc/zbirnyk1/urss10_pdf/131-133.pdf).

2. Нормативно-технічна документація КНУТД / Науково-технічна програма «Енергоефективність та енергозбереження» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biblio.co.ua/un-kalne-obladnannia-ta-normativno-tekhn-chn-dokumenty-v-knutd>.

3. Гончаренко І.М. Реалізація потенціалу енергоефективності як напрям підвищення енергобезпеки вищих навчальних закладів / І.М. Гончаренко // Вісник КНУТД. – 2014. – № 5(79) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://vistnyk.knutd.com.ua/files/Visnyk/Visnyk%20Knutd\\_5\\_2014\\_protected.pdf](http://vistnyk.knutd.com.ua/files/Visnyk/Visnyk%20Knutd_5_2014_protected.pdf).

4. Бориченко О.В. Основи енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності / О.В. Бориченко ; НТУ «КПІ», Інститут енергозбереження та

енергоменеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [iee.kpi.ua/files/energy\\_saving.docx](http://iee.kpi.ua/files/energy_saving.docx).

5. Постанова КМУ від 1 березня 2010 р. № 243 «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери

виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2016 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/243-2010%D0%BF/print1456990012089470>.

## ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

### BASICS OF COMPETITIVENESS POTENTIAL MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE AND METHODS FOR ITS SUPPORT

*У статті розглянуто питання особливостей управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. Зазначено економічну сутність конкурентоспроможності як категорії. Висвітлено основні проблеми, з якими стикаються керівники в процесі управління та забезпечення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Охарактеризовано шляхи та методи вирішення даних проблемних питань, пов'язаних із підвищенням конкурентоздатності вироблених і споживаних товарів. У зв'язку із цим у сучасній економіці головним напрямком фінансово-економічної і виробничо-збутової стратегії кожного торгового підприємства стає підвищення конкурентоздатності для закріплення його позицій на ринку з метою одержання максимального прибутку.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, потенціал, підприємство, економічний простір, прибуток, конкуренція, чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, товар.

*В статье рассмотрен вопрос относительно особенностей управления конкурентоспособностью потенциала предприятия. Указана экономическая сущность конкурентоспособности как категории. Описаны основные проблемы, с которыми сталкиваются руководители в процессе управления и обеспечения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Охарактеризованы пути и методы решения данных про-*

*блемных вопросов, связанных с повышением конкурентоспособности производимых и потребляемых товаров. В связи с этим в современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии каждого торгового предприятия становится повышение конкурентоспособности для закрепления его позиций на рынке с целью получения максимальной прибыли.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, потенциал, предприятие, экономическое пространство, прибыль, конкуренция, факторы внутренней и внешней среды, товар.

*The article deals with the issue of governance features of competitiveness potential of an enterprise. The mentioned directly, the essence of economic competitiveness, as a category. The basic problems faced by managers in the management and maintenance of competitiveness of economic entity were highlighted. We characterized ways and methods of solving these issues related to improving the competitiveness of produced and consumed goods. In this regard, in the modern economy the main focus of financial-economic and supply-side strategy of every commercial enterprise is the increasing of competitiveness for consolidation its position in the market in order to maximize profits.*

**Key words:** competitive, potentiality, enterprise, economic space, profit, rivalry, factors internal and external environment, product.

УДК 658:338:002.6

**Черкас В.В.**

декан економічного факультету,  
доцент кафедри фінансів,  
обліку та аудиту  
Полтавський інститут економіки і права

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання суб'єкти діяльності стикаються із проблемами забезпечення конкурентоспроможності на товарних ринках. Національні виробники продукції вже зіткнулися з проблемами забезпечення конкурентоспроможності з боку іноземних підприємств. Ураховуючи стратегічний курс економіки України на входження до європейського економічного простору, очевидно, що конкуренція між виробниками й надалі посилюватиметься, отже, вміння вигравати в конкурентній боротьбі стає одним із важливих чинників успішного функціонування підприємства в умовах конкуренції.

Постійна зміна правового поля, економічних, правових, організаційних та політичних чинників

щодо умов господарювання поставили більшість підприємств на межу банкрутства чи виживання. Умови сьогодення потребують нового підходу до управління підприємствами і країни в цілому. Таким новим підходом може стати впровадження у практику господарювання національних підприємств нової системи управління конкурентоспроможністю, що визначить не лише напрям, в якому має рухатися підприємство за наявних його можливостей і кон'юнктури ринку, а також дасть змогу орієнтуватися у зовнішньому середовищі та краще розуміти стан власних справ. Іншим найважливішим аспектом є упровадження інноваційних технологій виробництва конкурентоспроможної продукції та її сертифікація за міжнародними

стандартами якості серій ISO 9000, 10000, 14000, активізації інших структурних підрозділів підприємства щодо організації виробництва продукції, надання послуг, ціноутворення, оптимізації податкової бази, логістичної діяльності та збуту тощо.

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших економічних категорій і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. У зв'язку із цим обґрунтування підходів до її дослідження з метою подальшої розробки стратегії забезпечення конкурентоспроможністю підприємства є актуальним. Особливої гостроти ця проблема набуває в умовах посилення інтенсивності конкуренції на товарних ринках, де підприємствам необхідно постійно відслідковувати зміни попиту, вартості ресурсів, а питання забезпечення якості прямо залежить від рівня використання новітніх підходів і впровадження їх у господарську діяльність.

### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Вагомий внесок у розроблення теоретико-методичних засад забезпечення конкурентоспроможності підприємства та ефективності його функціонування зробили Березін О.В., Белова Т.Г., Дяченко Т.О., Іванова О.А., Коваль Л.М., Купріна Н.М., Левицька А.О., Луцій О.П., Мануйлович Ю.М., Нагірна Л.В., Одарченко М.С., Перера П.Г., Резнікова О.С., Савченко С.М., Сергєєва О.Р., Слободянюк В.О., Соколова Л.В., Тітенко З.М., Чернега О.Б. тощо.

Необхідно зазначити, що значний науковий і практичний інтерес становлять проблеми виявлення сутності, принципів та механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, методичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Проте залишаються малодослідженими проблеми забезпечення конкурентоздатності підприємства на товарному ринку та розробки напрямів удосконалення організаційно-економічних відносин із суб'єктами ринку.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування стратегії забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

В умовах сучасної конкуренції зберегти завоювані ринкові позиції надзвичайно складно. Визначення свого місця в конкурентному середовищі й успішне функціонування в ньому є першим і одним із найважливіших кроків в управлінні конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. Одними з головних завдань забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства є виявлення, систематизація та аналіз усіх елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу, тобто аналіз самої структури конкурентного потенціалу, а також визначення впливу цих елементів один на одного.

Управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства являє собою процес, в якому

діяльність, спрямована на досягнення цілей, розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних, взаємозалежних дій – функцій управління, об'єднаних сполучними процесами комунікацій і прийняття рішень [1].

Під функціями управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства доцільно розуміти види управлінської діяльності, які забезпечують формування способів управлінського впливу на конкурентоспроможність потенціалу підприємства.

Процес управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства включає такі кроки:

- визначення та формування структури конкурентного потенціалу підприємства;
- аналіз конкурентних переваг та можливостей підприємства;
- визначення методики аналізу та оцінювання локальних потенціалів у структурі конкурентного потенціалу;
- виявлення та оцінка взаємовпливу кожного з елементів конкурентного потенціалу;
- інтегральна оцінка конкурентного потенціалу;
- розробка стратегії, спрямованої на укріплення та розвиток конкурентного потенціалу.

Основними умовами створення та реалізації конкурентоспроможного потенціалу підприємства є досягнення високої якості продукції, оптимальних цін, інновацій у виробництві та організації діяльності.

Конкурентоспроможність підприємства означає його здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості. Отже, конкурентоспроможність підприємства – це комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає ступінь переваги, сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на відповідному товарному ринку за певний проміжок часу.

Конкуренція як одна з головних складових частин господарського механізму передбачає завоювання ринку, перемогу над конкурентами у боротьбі за споживача, забезпечення одержання прибутку. Конкуренція (з лат. збігаюсь, зіштовхуюсь) – це суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва, купівлі-продажу товарів і послуг, а також за привласнення найбільших прибутків [2, с. 114]. На нашу думку, до визначення автора доцільно додати, що діяльність суб'єктів господарювання на ринку спрямована на збут товарів з урахуванням потреб покупців, оскільки якщо продукція не відповідатиме споживацьким критеріям, вона не буде реалізована та не забезпечить конкурентоспроможність.

Таким чином, саме конкуренція спонукає підприємства задовольняти потреби споживачів. Це реалізується через такий механізм: ріст спожив-



чого попиту на який-небудь товар підвищує ціну цього товару набагато вище витрат на виробництво, забезпечуючи нормативний прибуток. Це буде своєрідним сигналом для виробництва про те, що суспільство потребує більшої кількості цього товару.

Можливість підприємства конкурувати на певному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару і сукупності економічних методів діяльності підприємства, що здійснюють вплив на результати конкурентної боротьби.

Під конкурентоспроможністю підприємства розуміють його здатність вести ефективну виробничо-збутову діяльність і тим самим протидіяти конкурентам. Критерієм ефективності цієї діяльності може слугувати прибуток чи інші показники, наприклад чиста теперішня вартість. Під рівнем конкурентоспроможності товаровиробника слід розуміти показник, який віддзеркалює відносну характеристику його здатності протидіяти конкурентам на ринках.

Конкурентоспроможність підприємства – це його відносна характеристика, що проявляється в умовах конкуренції як здатність залучити необхідні ресурси і виготовляти з них конкурентоспроможну продукцію, що визначається продуктивністю використання виробничих ресурсів та положенням на ринку [4, с. 43]. На нашу думку, під час визначення поняття недоцільно обмежуватися лише виробничими ресурсами, оскільки інші елементи ресурсного потенціалу також приймають участь у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства і посилюють значення цієї категорії.

Методичною основою формування системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств є системний, ситуаційний, комплексний, процесний, цільовий та інші підходи.

Системним називається підхід, за якого всі зв'язки й опосередкування, елементи, функції розглядаються як взаємозалежне ціле. Системний підхід дає змогу зрозуміти, що ефективність будь-якого підприємства забезпечується не якимось одним його елементом, а є результатом, що залежить від багатьох чинників. У будь-якій системі важливе функціонування усього цілого як результат досягнутої динамічної рівноваги [3, с. 156].

Ситуаційний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає вибір форм і методів регулювання господарської діяльності залежно від умов конкретних обставин: економічних, політичних, правових, соціальних, технічних, природних змін зовнішнього середовища; дає змогу виявити чинники найбільшого впливу й адаптувати систему конкурентоспроможного менеджменту.

Комплексний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає всебічне дослідження причинних зв'язків

та наслідків, комплексну оцінку вхідних параметрів системи забезпечення, їх зміну та розвиток на досліджуваному об'єкті (підприємстві) у просторі і часі, за кількісними та якісними ознаками та вихідні параметри цього процесу. Комплексний підхід має враховувати технічні, технологічні, психологічні, економічні, організаційні, екологічні та інші аспекти забезпечення та їх взаємозв'язок із метою здійснення ефективного управління підприємством.

Безперервний підхід дає можливість розглядати систему забезпечення конкурентоспроможності підприємств як безперервність взаємозалежних функцій: планування, прогнозування, моделювання, коригування, адаптування, відбору інформації, проведення досліджень тощо, що впливають на досягнення стратегічних цілей і соціально-економічного розвитку підприємства в цілому.

Функціональний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає, що забезпечення поєднує низку функцій, які необхідно виконати з метою задоволення потреб підприємства, щоб досягти певного рівня конкурентоспроможності на ринку.

Нормативний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств ґрунтується на встановленні нормативів за всіма підсистемами для ефективного функціонування підприємства. Нормативи мають відповідати вимогам комплексності, ефективності, обґрунтування, перспективності застосування у масштабі і часі.

Інтеграційний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств спрямований на зближення, дослідження і посилення взаємозв'язку між системами: конкурентоспроможного менеджменту та операційної, їх підсистемами та іншими елементами.

Господарський підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає орієнтацію всіх підсистем на рішення завдання – задоволення потреб споживачів.

Адміністративний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає регламентування функцій, прав, обов'язків, нормативів підсистем у нормативних актах (наказах, розпорядженнях, указах, стандартах, інструкціях, положеннях, програмах, методичній документації тощо).

Соціальний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає, що центральне місце у системі посідає персонал (трудовий колектив), для якого створюються всі умови для розвитку особистого потенціалу, повної самореалізації та самовираження; професійного зростання і впевненості у майбутньому; правового захисту працівників на підприємстві; справедливої винагороди за працю; комфортні взаємовідносини у колективі; гідне місце праці у житті людини тощо.

Інноваційний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає формування моделей інноваційного розвитку підприємств на підставі застосування досягнень науково-технічного прогресу.

Глобальний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає, що сучасні умови глобалізації мають враховуватися під час планування зовнішньоекономічної діяльності, вони також впливають на міжнародне співробітництво підприємств, вихід на світові ринки, інформаційне забезпечення, виконання господарських операцій, створення, функціонування і розвиток транснаціональних корпорацій тощо.

Таким чином, конкурентоспроможність – це кількісний показник прибутковості виробництва продукції в умовах наявності конкуренції і за дотримання необхідних вимог, що виражається в одиницях вартості.

**Висновки з проведеного дослідження.** Забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання досягається шляхом підвищення їх конкурентоспроможності на споживчому ринку. В умовах конкуренції надзвичайно складно досягти відповідного рівня конкурентоспроможності, оскільки на діяльність підприємства впливає низка чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, тому підприємству необхідно ефективно формувати та використовувати власний ресурсний потенціал, розробляти заходи, спрямовані на підвищення прибутковості. На підприємствах назріла нагальна необхідність розробки та запровадження стратегії забезпечення конкурентоспроможності за рахунок використання можливостей та сильних сторін у господарській діяльності.

Управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства являє собою процес, в якому діяльність, спрямована на досягнення цілей, розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних, взаємозалежних дій – функцій управління, об'єднаних сполучними процесами комунікацій і прийняття рішень.

Основними умовами створення та реалізації конкурентоспроможного потенціалу підприємства є досягнення високої якості продукції, оптимальних цін, інновацій у виробництві та організації діяльності. Досягнути цих переваг неможливо без утворення міцної, жорсткої, всеосяжної системи управління конкурентоспроможністю підприємства.

Таким чином, запропоновані заходи дадуть змогу покращити показники ефективності використання ресурсного потенціалу та запровадити стратегію забезпечення конкурентоспроможності підприємства на споживчому ринку.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березін О.В. Економіка підприємства : навч. посіб. / О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко. – К. : Знання, 2009.
2. Васютіна І.О. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності підприємств / І.О. Васютіна // Держава та регіони. – 2011. – № 5. – С. 114–119.
3. Матросова Л.М. Конкурентоспроможність підприємства: підходи до визначення економічної сутності поняття / Л.М. Матросова, Л.О. Зайцева // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 3. – С. 154–159.
4. Савченко С.М. Системно-функціональна сутність конкурентоспроможності підприємств / С.М. Савченко // Економіка та держава. – 2014. – № 12. – С. 41–46.

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ КОНСТРУКТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

## THE METHODOLOGICAL APPROACH TO FORM CONSTRUCTIVE BEHAVIOUR OF PERSONNEL UNDER STRATEGIC CHANGES WITHIN ENTERPRISE ACTIVITY

*У статті обґрунтовано методичний підхід до формування конструктивної поведінки персоналу під час проведення стратегічних змін у діяльності підприємства, який базується на застосуванні факторного, дискримінантного та кластерного аналізу, що дає змогу визначити рівень мотивації до змін, установити психологічні характеристики різних груп працівників і визначити їх реакцію на зміни та на цій основі прийняти необхідні кадрові рішення.*

**Ключові слова:** управління змінами, прогнозування поведінки персоналу, методичний підхід.

*В статье обоснован методический подход к формированию конструктивного поведения персонала при проведении стратегических изменений в деятельности предприятия, который основан на применении факторного, дискриминантного и кластерного анализа, что позволяет определить уровень*

*мотивации к изменениям, установит психологические характеристики разных групп работников и определить их реакцию на изменения и на этой основе принять необходимые кадровые решения.*

**Ключевые слова:** управление изменениями, прогнозирование поведения персонала, методический подход.

*The article substantiates the methodical approach to form constructive behaviour of personnel under strategic changes within enterprise activity. It is based on the use of factor, discriminant and cluster analysis to determine the level of motivation to changes, to find psychological characteristics of various groups of employees and determine their reaction to changes and, on the basis of the above mentioned, to make necessary staff decisions.*

**Key words:** management of changes, personnel behaviour forecasting, methodical approach.

УДК 658.512.62:65.016.7:330.101.52

**Шапа Н.М.**

старший викладач кафедри менеджменту, управління проектами та логістики

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

**Постановка проблеми.** Поведінка персоналу під час проведення значних, радикальних змін у діяльності підприємства є складною та непередбачуваною. Із цим пов'язаний феномен індивідуального та групового опору змінам. Так, за даними міжнародних консалтингових агентств, близько 75% змін у діяльності підприємств різних галузей завершувалися невдачею, тому що методи управління, які були застосовані, не змогли змінити поведінку працівників та забезпечити їх адаптацію до вимог відповідних програм перетворень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** За останній час велику кількість наукових праць присвячено дослідженням ролі і значення людського фактору в процесі проведення організаційних змін, серед яких найбільш вагомий внесок зробили зарубіжні та вітчизняні вчені: І. Ансофф, Д. Коттер, Дж.В. Ньюстром, К. Девіс, Л. Водачек і О. Водачкова, У. Бридж, Ю. Красовский, О.С. Віханський та ін. Проте, незважаючи на значний науковий доробок проведених наукових досліджень, слід зазначити, що проблема формування конструктивної поведінки персоналу під час проведення стратегічних змін у діяльності вітчизняних підприємства залишилася не до кінця вирішеною.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розробка методичного підходу до формування конструктивної поведінки персоналу під час проведення стратегічних змін у діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нині на підприємствах усе частіше проводиться

аналіз якості адаптації персоналу як на етапі входу в організацію, так і в умовах змін у діяльності підприємств. Так, С.Р. Чаришева [1] описує результат проведення практичного дослідження адаптації персоналу до умов зміни зовнішнього середовища, а саме до умов кризи. Автор стверджує, що «структура соціально-психологічної адаптації персоналу є для дослідника центральною проблемою, певним «чорним ящиком» і несе величезне практичне значення для ефективного управління адаптацією» і досліджує цю структуру за допомогою опитування 125 осіб. У результаті дослідництва робить висновок, що на персонал організації під час адаптації до кризових умов найбільший вплив здійснюють такі фактори:

– позитивне ставлення до організації (сформований образ організації як підтримуючої системи під час кризи);

– задоволеність своїм становищем у колективі і рівень колективізму (визначеність своєї ролі в групі, згуртованість та ін.);

– задоволеність собою в роботі і задоволеність змістом своєї роботи (визначеність професійної ролі, визнання, знання свого функціоналу, прихильність до професії і т. п.).

У зв'язку із цим даються рекомендації з проведення роботи з адаптації персоналу до умов кризи: доведення до працівників цінностей, цілей, завдань і норм організації, конкретних напрямів її діяльності, перспектив і позитивного образу організації в майбутньому; підвищення рівня задоволеності працівників своїм становищем у колективі

і рівня колективізму шляхом розвитку визначеності своєї ролі в групі, оптимізації згуртованості та інших соціально-психологічних характеристик малих груп; підвищення задоволеності працівників змістом своєї роботи – усунення дублювання функціоналу, визначення перспектив кар'єрного росту та професійної ролі, визнання працівника як фахівця.

Заслуговує на увагу дослідження Н.В Волкової [2], яка пропонує прогнозувати результати первинної адаптації персоналу на основі дискримінантного аналізу. Цей метод статистичного аналізу дав автору змогу на основі таких ознак, як вік, рівень само моніторингу, кар'єрна орієнтація, виявити відмінності між двома заданими групами: адаптованими (стабільний склад) і неадапованими (звільнені з організації) працівниками. Дослідницею пропонується прогнозувати приналежність конкретного працівника до однієї з груп шляхом розрахунку значень класифікуючих функцій по запропонованим у роботі рівнянням. При цьому автор акцентує увагу на тому, що для кожного підприємства може бути виділена своя низка соціально-психологічних факторів, позитивно взаємопов'язаних із результатами первинної адаптації персоналу та характеризуючих стабільних працівників, які вважають за найкраще здійснювати свою професійну діяльність у рамках певної організації. Незважаючи на специфіку даних проведеного дослідження, вибір самого методу є вельми цікавим.

Метод дискримінантного аналізу є досить популярним і застосовується в наукових дослідженнях низки областей діяльності: медицині, біології, соціології, політології, психології, менеджменті та інших галузях у тому разі, коли необхідно прийняти рішення про те, які змінні розрізняють (дискримінують) дві або більше виниклих сукупностей (груп). Основна ідея дискримінантного аналізу полягає в тому, щоб визначити, чи відрізняються сукупності за середнім будь-якої змінної (або лінійної комбінації змінних), і потім використовувати цю змінну, щоб передбачити для нових членів приналежність до тієї чи іншої групи.

Стосовно нашої проблематики дослідження, дискримінантний аналіз може бути використаний для визначення того, які фактори або психологічні характеристики працівників «відповідають» за певне сприйняття і ставлення до стратегічних змін. Якщо провести опитування персоналу на предмет наявності певних особистісних якостей, що формують ставлення до змін (наприклад, схильність до ризику, терпимість до труднощів, невизначеність; сприйняття новизни, мотивація до успіху, признання та поваги; впевненість у собі та ін.), то можна передбачити приналежність конкретного працівника до однієї з трьох можливих груп: негативного відношення до змін, нейтраль-

ного відношення, позитивного відношення. А якщо при цьому зіставити відповідь працівника на пряме запитання: «Як ви ставитеся до стратегічних змін на підприємстві?» з його прогнозованою приналежністю до певної групи, можна виявити латентну форму ставлення персоналу організації до стратегічних змін, більше того, можна кількісно її виміряти. Отже, застосування методів статистичного аналізу, на нашу думку, корисно використовувати для дослідження поведінки персоналу під час проведення стратегічних змін на підприємстві.

Розробка методичного підходу до формування конструктивної поведінки персоналу під час проведення стратегічних змін у діяльності підприємства, на думку автора, вимагає вирішення двох завдань:

1. З'ясувати, чи існує розбіжність між відкритим та прихованим ставленням персоналу вітчизняних підприємств до стратегічних змін. У разі виявлення відмінностей необхідно спробувати виміряти це відхилення та запропонувати формулу розрахунку рівня мотивації до змін.

2. Встановити психологічні характеристики співробітників, що визначають позитивне, нейтральне або негативне ставлення до змін. Після цього з'ясувати їх тип реакції на зміни та запропонувати способи формування конструктивної поведінки.

У попередніх роботах [4; 5] викладено початок вирішення цих завдань. Для зручності зупинимось на головних результатах та продовжимо вирішення позначених завдань.

Перше завдання. Проведені дослідження на вітчизняних підприємствах дали змогу виявити значні розбіжності між відкритим та прихованим ставленням різних груп працівників до стратегічних змін у діяльності. Це дослідження проводилося шляхом анонімного анкетування (про особливості розробки анкети та її обробки йшлося в роботах [4; 5]).

На думку автора, порівняння відкритої та прихованої форм прояву відношення персоналу до змін дає змогу встановити діапазон їх відхилень і обчислити коефіцієнт латентності ( $K_{л}$ ) за формулою:

$$K_{л} = \frac{N_{np}}{N_{oid}}, \quad (1)$$

де  $N_{np}$  – кількість працівників, які мають певну приховану форму відношення до змін (визначається по психологічних якостях із застосуванням дискримінаційного аналізу);

$N_{oid}$  – кількість працівників, які відкрито висловлюють своє ставлення до змін (визначається за допомогою анкетування або опитування).

Згідно із запропонованою формулою, можна обчислити рівень латентності щодо негативного, нейтрального та позитивного відношення до змін. Тоді керівники підприємства можуть мати інфор-



мацію про найбільш вірогідну кількість працівників, які налаштовані до змін певним чином. Хоча частіше за все цікаво знати крайні значення, тобто кількість працівників, негативно або позитивно налаштованих до змін.

За допомогою розрахованого коефіцієнта латентності можна визначити коефіцієнт мотивації ( $K_M$ ) до стратегічних змін. Для цього запропонуємо формулу:

$$K_M = \frac{N_M \times K_L}{N} \quad (2)$$

де  $N_M$  – кількість працівників, які позитивно налаштовані до проведення змін на підприємстві (визначається шляхом анонімного анкетування);

$N$  – загальна кількість працівників, охоплених стратегічними змінами.

Діапазон коливання коефіцієнту – від 0 до 1. У разі приближення до нижньої границі ( $K_M=0$ ) рівень мотивації персоналу до змін відсутній. Чим більше значення  $K_M$ , тим більший рівень мотивації персоналу до змін.

За необхідності коефіцієнт мотивації до змін може бути розрахований як у цілому для всіх працівників підприємства, так і для окремих категорій або груп працівників. На думку автора, для успішного проведення стратегічних змін оптимальне або мінімально необхідне значення  $K_M$  повинно дорівнювати не менш ніж 0,6 щоб відповідати «критичній масі» позитивно налаштованих працівників підприємства. Тобто не менш ніж 60% працівників мають позитивне відношення до змін. Якщо ж брати до уваги приналежність працівника до певного ієрархічного рівня підприємства, тоді  $K_M$  керівників підрозділів або відділів повинно дорівнювати не менш ніж 0,7, а спеціалістів та робочих – не менш 0,6.

Друге завдання. Попередні дослідження довели, що реакція персоналу на стратегічні зміни значною мірою визначається психологічними якостями працівників підприємств [5]. Це дає змогу згрупувати працівників у три кластери:

1. працівники з негативним ставленням до змін;
2. працівники, нейтральні до змін;
3. працівники з позитивним ставленням до змін

Так, наприклад, для першої групи характерні такі якості: відсутність гнучкості поведінки (небажання йти на компроміс, низька терпимість до труднощів) та слабкий конформізм (тобто пристосування до наявного положення та прийняття змін). Маніпулювання цією групою працівників може привести до ще більшої агресії, бо вони погано піддаються впливу з боку менеджменту підприємства.

Характерними психологічними якостями другої групи є інертність поведінки та слабкий рівень новаторства.

Для третьої групи працівників дуже властива гнучкість поведінки. Це значить, що вони терпимі до труднощів, схильні до компромісів. Ще одною характерною рисою є наявність організаторських здібностей.

До складу кожної групи можуть потрапляти працівники з різними мотивами, що формує підкластери. Так, наше дослідження на вітчизняних підприємствах, показало, що у складі кожної із трьох груп відокремилися по три кластери з різними мотивами поведінки, що детально описано у роботі [5].

Кластеризація працівників по схожих типах поведінки дає автору змогу розробити матрицю способів формування конструктивної поведінки персоналу (рис. 1). Запропонована матриця по логіці побудови доповнює та уточнює матрицю

Приховане відношення до змін	позитивне	3.1. Мотивація, яка спрямована на підвищення ініціативності та відповідальності (кластер 3.3)	3.2. Мотивація, яка спрямована на активізацію участі у змінах, самореалізацію. Навчання виконанню нових функцій. Розвиток новаторських якостей (кластер 3.2)	3.3. Делегування завдань, повноважень для втілення стратегічних змін (кластер 3.1)
	нейтральне	2.1. Стимулювання активності в роботі та розвиток новаторських здібностей або заміна (кластер 2.1)	2.2. Мотивація, яка спрямована на задоволення потреби в повазі та визнанні (кластер 2.2)	2.3. Навчання виконанню нових функцій. Особистісний розвиток (кластер 2.3)
	негативне	1.1. Заміна (кластер 1.1)	1.2. Мотивація, яка спрямована на підвищення активності і причетності до стратегічних змін або заміна (кластер 1.2)	1.3. Навчання новим навичкам або заміна (кластер 1.3)
		негативне	нейтральне	позитивне
		Відкрите відношення до змін		

Рис. 1. Матриця способів формування конструктивної поведінки персоналу



Рис. 2. Методичний підхід до формування конструктивної поведінки персоналу під час проведення стратегічних змін

«зміни – опір», яка запропонована О.С. Виханським та А.І. Наумовим [3, с. 241].

Таким чином, узагальнюючи результати вирішення двох завдань, автором запропоновано методичний підхід до формування конструктивної поведінки персоналу під час проведення стратегічних змін у діяльності підприємства (рис. 2).

**Висновки з проведеного дослідження.** Запропонований методичний підхід до формування конструктивної поведінки персоналу під час проведення стратегічних змін дає змогу визначити рівень мотивації до змін, установити психологічні характеристики різних груп працівників і визначити їх реакцію на зміни та на цій основі розробити мотиваційну програму й прийняти необхідні кадрові рішення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чарышева С.Р. Практические аспекты исследования адаптации персонала / С.Р. Чарышева // Молодой ученый. – 2010. – № 1–2. – Т. 2. – С. 229–233.
2. Волкова Н.В. Прогнозирование результатов первичной адаптации персонала на основе дискриминантного анализа / Н.В. Волкова // Психология: традиции и инновации : материалы междунар. науч. конф. (Уфа, октябрь 2012 г.). – Уфа : Лето, 2012. – С. 40–46.
3. Виханский О.С. Менеджмент : [учебник] / О.С. Виханский, А.И. Наумов ; 3-е изд. – М. : Гардарики, 2003. – 528 с.
4. Момот В.Є. Особливості прояву інерції у процесі стратегічних змін на крупному промисловому підприємстві / В.Є Момот, Н.М. Шапа // Економіч-

ний вісник Національного гірничого університету. – 2004. – № 1. – С. 43–50.

5. Момот В.Є. Прогнозування поведінки персоналу промислового підприємства під час стратегічних змін / В.Є. Момот, Н.Н. Шапа // Проблеми

європейської інтеграції і транскордонного співробітництва : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Луцьк, 29–30 вересня 2005 р.). – Луцьк, 2005. – С. 125–132.

## ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

### THE THEORETICAL ASPECT OF INNOVATION MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

УДК 005.93

**Шипуліна Ю.С.**

к.е.н., доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю Сумський державний університет

**Савченко О.Ю.**

аспірант кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю Сумський державний університет

*У статті розглянуто сутність та основні підходи до тлумачення понять «інновація» та «інноваційна діяльність». Проаналізовано зародження поняття «інновації», що є основою розвитку інноваційної діяльності. На основі наведених підходів актуалізовано узагальнене поняття «управління інноваційною діяльністю».*

**Ключові слова:** інновація, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, управління, управління інноваційною діяльністю.

*В статье рассмотрены сущность и основные подходы к толкованию понятий «инновация» и «инновационная деятельность». Проанализировано зарождение понятия «инновации», являющегося основой развития инновационной деятельности. На*

*основе приведенных подходов актуализировано обобщенное понятие «управление инновационной деятельностью».*

**Ключевые слова:** инновация, инновационная деятельность, управление, инновационное развитие, управление инновационной деятельностью.

*The article describes the essence and the basic approaches to the interpretation of the concepts of «innovation» and «innovation». We analyzed the origin of the concept of innovation is the basis for the development of innovation. On the basis of these approaches, updated the generalized concept of «innovation management».*

**Key words:** innovation, innovation management, innovative development, innovation management.

**Постановка проблеми.** Актуалізація інноваційних процесів у всіх сферах економіки набуває все більшої популярності. Одним з основних факторів конкурентоспроможності підприємства є саме інноваційна орієнтованість ведення бізнесу.

Перехід до інноваційної моделі розвитку потребує створення оптимальних умов для запровадження інновацій. Усе більший розвиток економіки зумовлює актуалізацію питань управління інноваційною діяльністю в усіх сферах діяльності. Особливу актуалізацію даних напрям набуває у сфері менеджменту промислових підприємств як головної ланки світової економіки.

Складність запровадження даних процесів зумовлена як ніколи нестабільним політичним та економічним становищем країни, відсутністю певних дій із боку самих підприємств, більшість з яких не має власної системи управління інноваційною діяльністю.

Україна займає останні місця у рейтингах запровадження інновацій, що зумовлено відсутністю експортоорієнтованої інноваційної продукції.

Не викликає сумніву необхідність посилення наукових досліджень у сфері розроблення ефективних механізмів управління інноваційною діяльністю промислових підприємств.

#### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Останнім часом спостерігається збільшення кількості публікацій, присвячених питанню управління інноваційною діяльністю на підприємствах.

Теоретичні аспекти проблеми управління інноваціями розглядаються в наукових працях вітчизняних фахівців, серед них: Ю. Бажал [2], А.А. Дагаєв [8], Т.Г. Дудар, П. Завліна [14], С. Ілляшенко [4], М. Лапін [5], П. Перерва, В. Стадник [6]. Серед закордонних учених, що займалися вивченням теорії управління інноваційною діяльністю, варто виділити І. Ансоффа [13], П. Друкера [10], Ф. Котлера [13], Й. Шумпетера [1] та багатьох інших.

Різноманіття підходів до вдосконалення процесу управління інноваційною діяльністю говорить про відсутність узгодженого погляду на дану проблему, що свідчить про її актуальність.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є аналіз теоретичних підходів до визначення поняття «управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Успішний досвід діяльності зарубіжних підприємств диктує умови переходу на інноваційно орієнтований принцип ведення бізнесу. На даний момент існує проблема чіткого визначення поняття «управління інноваційною діяльністю».

Для того щоб з'ясувати сутність даного терміну, необхідно провести аналіз складників управління інноваційною діяльністю, а також підходів до визначення понять «інновація» та «управління».

Одним з основоположників терміну «інновація» вважається Й. Шумпетер, який у роботі «Теорія економічного розвитку» дав цілісну оцінку характеру «нових комбінацій». Згодом дане поняття було змінено на сучасний підхід «інновація», якому дане пояснення як «...зміни з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організацій» [1].

Існує досить багато підходів до визначення даного поняття, але основи його задуму закладені саме в ХХ ст. Одним із ключових тлумачень поняття є підхід П. Друкера, який розглядає дане поняття з економічної точки зору: «Особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни, що мають місце в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи в різних сферах обслуговування» [10].

Особливий підхід до поняття «інновація» дає український учений Ю. Бажал: «Інновація як економічна категорія – це не просто поняття, що означає будь-яке нововведення, а нова функція виробництва. Це – зміна технології виробництва, яка має історичне значення і є необхідною. Інновація становить стрибок від старої виробничої функції до нової, але не кожне нововведення, нове виробництво є інновацією» [2].

Чеський учений З.Ф. Валента розглядає дане поняття з огляду на основу діяльності організації, через призму його виробничої та організаційної структури: «Це зміна в початковій структурі виробничого механізму, тобто перехід його внутрішньої структури до нового стану: стосується продукції, технології, засобів виробництва, професійної і кваліфікаційної структури робочої сили, організації» [12].

Для розвитку поняття «інновація» досить суттєвим є визначення М. Портера. Він уважав, що навіть несуттєві покращення продукту можна віднести до розряду інновацій. Це можуть бути невеликі технологічні зміни, зміни у дизайні тощо [13].

Це тлумачення підіймає питання щодо розрізнення таких підходів до визначення інновації, як «істотні зміни у продукті» та «несуттєві зміни у продукті».

Одним із прихильників такого твердження є О. Кулагін, який стверджував, що інновація повинна бути спрямована на вдосконалення наявних властивостей продукту [14]. Ці твердження є основою розрізнення понять «інновація» та «модифікація» продукту. Таким чином, під час здійснення інноваційної діяльності або визначення його структурних змін не можна відносити неістотні зміни у продуктах до інновацій.

Якщо розглядати поняття «інновація» з позицій прибутковості, то досить влучне тлумачення дав Ю. Морозов: «Інновації в широкому розумінні – це прибуткове використання новацій у вигляді нових технологій, видів продукції і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного чи іншого характеру» [9].

Поряд з основним поняттям «інновація» виділяють різноманітність підходів до тлумачення поняття «інноваційна діяльність».

Найповніше визначення поняття надане у Законі України «Про інноваційну діяльність»: «Діяльність, спрямована на пошук можливостей інтенсифікації виробництва та задоволення суспільних потреб у конкурентоспроможних товарах і послугах завдяки використанню науково-технічного та інтелектуального потенціалу» [7].

Низка вчених розглядають інноваційну діяльність із погляду технологічних процесів, а саме як «комплекс робіт спрямованих на розробку та впровадження технологічно нових або значно технологічно вдосконалених продуктів (продуктові інновації) і виробничих процесів (процесові інновації)» [11].

Якщо розглядати «інноваційну діяльність» з погляду на результат, то прихильником цього твердження є А. Албул, який стверджує, що основна мета ведення інноваційної діяльності – створення нового продукту або послуги.

Влучним тлумаченням поняття «інновація» є твердження С.М. Ілляшенко: «Це вид діяльності суб'єктів господарювання, спрямований на появу нових або вдосконалених рішень, оформлених в інноваціях»

Аналізуючи різноманітні підходи до визначення даних понять, необхідно зазначити, що їх розглядають із різних точок зору:

- інновація, як система (М.І. Лапін, Й. Шумпетер) [1; 5];
- інновація як зміна (З.Ф. Валента) [9];
- інновація як процес (С. Покропивний, Ю. Морозов) [8; 9];
- інновація як результат (С.М. Ілляшенко, В.В. Стадник) [3; 5].

Поняття «управління» досить часто прирівнюють до поняття «менеджмент». Поняття «управління» є більш загальним поняттям, що має свій початок від слова manus, що в перекладі з лат. – рука.

Розглядаючи поняття «управління», необхідно враховувати компоненти, які становлять його складову частину: живу природу, неживу природу та людське суспільство. Саме останній компонент має пряме відношення до змісту поняття «управління».

Поняття «менеджмент» є більш вузьким та визначається як принцип управління організацією.



Фундаментальний Оксфордський словник англійської мови визначає менеджмент як спосіб, манеру спілкування з людьми, владу та мистецтво стосунків, особливого роду вміння та адміністративні навички, орган управління, адміністративну одиницю.

Потреба в менеджменті пов'язана з виникненням машинного виробництва, мануфактур. Велика кількість працівників зумовила появу фахівців, які займалися їх управлінням на підприємствах. З'явилися такі питання, як: планування діяльності працівників, організація їх роботи, створення нових робочих місць, формування зацікавленості працівників у їх роботі, формування системи мотивації, проведення контролю роботи. Саме вирішенням цих питань займалися перші менеджери.

Існує достатньо підходів до тлумачення понять «управління» та «менеджмент», варто розглянути найважливіші.

Як стверджував П. Друкер [10], менеджмент – поняття суто підприємницьке. Менеджер, на його думку, це передусім представник бізнесу, людина, яку відрізняють положення в організації та соціальний статус. Таким чином, дане поняття не можна віднести до підприємств, діяльність яких має суто підприємницький характер.

Інакше кажучи, поняття «менеджмент» – це інтегральне поняття, яке є основним фактором

діяльності підприємства, організації управління на ньому на усіх рівнях шляхом визначення головної мети та стратегії діяльності.

Досить загальне значення, притаманне всім об'єктам, набуває поняття «управління» у «Філософському енциклопедичному словнику», де дане поняття визначається як елемент організованих систем, що забезпечує певний режим їхньої життєдіяльності.

Управління вміщує в собі всю систему відносин і явищ, що пов'язані із впливом на зміну діяльності об'єкта в межах його можливостей.

Термін «управління» в буквальному розумінні означає діяльність із керівництва над кимось або чимось.

Володіння технічними знаннями, бути фахівцем у своїй діяльності, наявність організаційно-управлінських знань – ось основні критерії вибору успішного керівника управлінської ланки. Вибір гідного менеджера є досить важкою і необхідною працею. І ця праця згодом буде виправдана, адже знаючий менеджер забезпечить ефективне використання матеріальних та людських ресурсів підприємства та ефективне досягнення поставлених цілей, враховуючи при цьому мінімальні затрати на впровадження даної діяльності. Це зумовлює економію коштів, задоволення матеріальних та

Таблиця 1

**Підходи до визначення понять «інновація» та «інноваційна діяльність»**

Автор	Підходи до визначення понять	
	Інновація	Інноваційна діяльність
Й. Шумпетер	Зміни з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організацій	Цілеспрямована здатність до впровадження інновації на ринок [1]
С. Ілляшенко	Кінцевий результат діяльності зі створення і використання нововведень, втілених у вигляді вдосконалених або нових товарів (виробів або послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту товарів, які сприяють розвитку та підвищенню ефективності функціонування підприємств [4]	Це вид діяльності суб'єктів господарювання, спрямований на появу нових або вдосконалених рішень, оформлених в інноваціях [3]
М.І. Лапін	Діяльність, що змінює рутинні компоненти репродуктивних видів діяльності [5]	Сукупність можливостей в інноваційній діяльності підприємства [5]
В.В. Стадник	Кінцевий результат креативної діяльності, втілений у виведеному на ринок новому чи вдосконаленому продукті, технологічному процесі, що використовується у практичній діяльності або новому підході до надання споживчих послуг [6]	Діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок конкурентоспроможних товарів і послуг [6]
С. Покропивний	Процес, спрямований на розроблення та реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також зв'язані із цим додаткові наукові дослідження й розробки [8]	Упровадження в господарську практику результатів інноваційних процесів [8]
Закон України «Про інноваційну діяльність»	Новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [7]	Діяльність, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [7]

фінансових потреб організації та її працівників, розвиток бізнесу та сприяє вирішенню інших соціальних проблем.

Можна зробити висновок, що управління – це діяльність, яка спрямовує та регулює відносини між різноманітними складниками процесу.

Основні підходи до визначення понять «інновація» та «інноваційна діяльність» наведені у таблиці 1.

У табл. 1 можна побачити порівняльний аналіз підходів різноманітних вчених до визначення понять «інновація» та «інноваційна діяльність». Більшість учених на основі тлумачення поняття «інновація» розробили підходи до визначення поняття «інноваційна діяльність».

Аналіз визначень даних понять дає змогу висловити власну позицію з приводу трактування поняття «інноваційна діяльність». Інноваційна діяльність – це вид діяльності, що передбачає створення нових або появу принципово нових рішень із метою поліпшення виробничого процесу, покращення якості надаваних послуг, зростання прибутковості господарюючого суб'єкта.

В умовах нерегульованих змін зовнішнього та внутрішнього середовища інноваційно орієнтована діяльність підприємства є вирішальним фактором його конкурентної боротьби. Основним фактором спрямування на інноваційну діяльність є неминуча підвищена ризиковість, новизна творчого підходу, науково-технічна робота, невизначеність із приводу одержання результату (можливий як позитивний, так і негативний результат).

В умовах невизначеності жоден науковець не може дати гарантії щодо успішного розвитку інноваційного процесу, але методи підвищення вірогідності отримання позитивного ефекту все ж таки існують.

Промислові підприємства України зараз як ніколи потребують інноваційних рішень. Основні перепони в реалізації ефективної політики їх управлінням – застаріле обладнання, старі технології, випуск неконкурентоспроможної продукції.

На даний момент підприємствам не вистачає висококваліфікованих кадрів, які б забезпечували задовільні темпи зростання нововведень. Основна проблема в кадровому аспекті полягає у мотиваційному складнику роботи керівництва. Актуальним постає питання незацікавленості управлінського персоналу в упровадженні інновацій. Винагорода за працю управлінців вищих ланок, як правило, не відповідає покладеним на них обов'язкам. Цей факт викликає їх незацікавленість у забезпеченні конкурентоздатності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи різноманітні підходи, можна зробити висновок, що варіація поняття «інноваційна діяльність» досить висока – від звуженої «систематичної

роботи» до «процесу впровадження наукових досліджень». Інноваційна діяльність підприємства вимагає його клопіткої роботи у сфері маркетингових досліджень та послідовної розробки інновацій. Ефективне управління інноваційним процесом є основою ведення успішної діяльності будь-якого підприємства. Необхідною умовою реалізації цього процесу є дотримання взаємодії ключових рівнів – державного, регіонального та виробничого. Створення відповідних керуючих структур з упровадження інновацій, надання їм відповідного статусу та забезпечення їх матеріально-технічним складником забезпечать реалізацію інноваційного процесу на всіх ланках промислових підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер; пер. с англ. Л.И. Кравченко. – М.: Прогрес, 1982. – 455 с.
2. Бажал Ю.М. Економіка інноваційних процесів / Ю.М. Бажал // Вісник Інституту економічного прогнозування НАН України. – 2002.
3. Менеджмент та маркетинг інновацій: [монографія] / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2004. – 616 с.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: [навч. посіб.] / С.М. Ілляшенко; 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: Університетська книга; К.: Княгиня Ольга, 2005. – 324 с.
5. Лапін М.І. Теорія і практика інноватики / М.І. Лапін. – М.: Логос, 2008.
6. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент: [навч. посіб.] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К.: Академвидав, 2006. – 464 с.
7. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 143. – С. 5–16.
8. Покропивний С.Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С.Ф. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 22–26.
9. Морозов Ю. Инновационный менеджмент / Ю. Морозов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 446 с.
10. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации / П.Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 432 с.
11. Поліщук О.О. Сутність поняття «інноваційна діяльність» як соціально-економічної категорії / О.О. Поліщук // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3(21).
12. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии: [монография] / Л. Водачек, О. Водачкова; авт. предисл. В.С. Раппопорт; сокр. пер. со словац. – М.: Экономика, 1989. – 167 с.
13. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2001. – 495 с.
14. Завлин П.Н. Инновационная деятельность в условиях рынка / П.Н. Завлин, А.А. Ипатов, А.С. Кулагин. – СПб.: Наука, 1994. – 176 с.

## РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦИ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

### МЕНЕДЖМЕНТ СУБЪЕКТНО-ОБЪЕКТНЫХ ПОСТРОЕНИЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### MANAGEMENT SUBJECT-OBJECT CONSTRUCTING THE HUMAN ACTIVITY

*В статье рассмотрены проблемы физического развития человека в среде сервисной деятельности, формируемой в постиндустриальном обществе на условиях взаимодействия, складывающихся в экономической отрасли физической культуры и спорта по модели «человек – человек». Отношения складываются по субъектно-объектной структуре, обладающей специфическими организационными и технологическими процессами.*

**Ключевые слова:** менеджмент, деятельность, процесс, физическая способность, экономическое взаимодействие.

*У статті розглянуто проблеми фізичного розвитку людини в середовищі сервісної діяльності, що формується в постіндустріальному суспільстві на умовах взаємодії, що складаються в економічній галузі*

*фізичної культури і спорту за моделлю «людина – людина». Відносини складаються за суб'єктно-об'єктною структурою, яка має специфічні організаційні і технологічні процеси.*

**Ключові слова:** менеджмент, діяльність, процес, фізична здатність, економічна взаємодія.

*The article discusses the problem of human physical development in an environment of service activity, formed in the post-industrial society in the conditions of interaction that are emerging in the economic sector of physical culture and sport of the model of "man-man". Relationships are formed on the subject-object structure, has a specific organizational and technological processes.*

**Key words:** management, activities, process, physical ability, economic cooperation.

УДК 334.021.1:338.467.6

**Саенко В.Г.**

к.физ.восп., доцент кафедры  
единоборств

Харьковская государственная академия  
физической культуры

**Постановка проблемы.** Человеческая деятельность – это основа любой экономической отрасли, которая предъявляет требования к физической способности личности и составляет основу для вхождения в общественные отношения по структуре движений, операций, работ и функций. Экономическая сущность такой деятельности обуславливается продуктом физической способности, что передается от одного человека к другому посредством воспроизводства знаний, навыков и умений на основе показа движений и упражнений либо опосредованно в форме восприятия явления. Приобретаемая способность ищет среду применения, а когда ее находит, то в этой среде овеществляется. Процесс развития способности и процесс ее использования выступают факторами неопределенности, т. е. результат после освоения опыта и достижения качества зрелости может овеществиться по истечении многих лет после его обретения. Нельзя считать надежной также и среду функционального взаимодействия, поскольку в ней а) заложены субъектно-объектные отношения и б) она выталкивает за пределы слабо подготовленного исполнителя.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В освещаемой области имеются методические основы менеджмента субъектно-объектных построений человеческой деятельности для педагогического взаимодействия [4; 5; 19], где процесс отношений нормированный. В области техноло-

гического взаимодействия в отрасли экономического взаимодействия физической культуры и спорта, где отношения носят нестойкий и фрагментарный характер, рекомендации не систематизированы.

**Постановка задания.** Цель статьи – обоснование положений менеджмента, которые выступают объективной основой субъектно-объектных построений человеческой деятельности в экономическом взаимодействии развития физической способности личности.

**Изложение основного материала исследования.** Элементом, соединяющим субъект и объект деятельности, выступает искусственно созданная организация, в рамках которой взаимодействие обеспечивается технологией тренировочной программы. Такая технология приводится в движение научной средой менеджмента и как науки, и как методического момента физической культуры и спорта [6], обладающих собственным механизмом, связями и характерными чертами. В ней человек как объект воздействия рассматривается в среде специфических организационных и технологических условий тренировки физических и волевых свойств, «которые, с одной стороны, вызывают определенные проявления многообразных психологических особенностей личности, ее психических процессов, с другой – определенным образом влияют на их изменение и развитие, на формирование личности» [7, с. 5–6]. Человек

воспринимается менеджментом по тройственной функции – и как организатор действия, и как контролер исполнения, и как предмет преобразования условий. Каждая из названных функций относится к разряду организационного интеллектуального труда.

Несмотря на организационное множество, действует доминанта, что выставляет человека и в качестве субъекта, и в качестве объекта процесса физического воспитания. Цель – развить в нем необходимые, а нередко и особенные, предельные, физические и психофизические, т. е. фрактальные, свойства. Универсальность таких свойств позволяет человеку приводить в движение двигательные действия и упражнения в быту, общественной жизни и производственной деятельности. Это представляет «человека как существа общественного, сознательного, действующего, переживающего, управляющего самим собой, другими людьми и, где это возможно, условиями деятельности, основывается на принципах единства сознания и деятельности, личностного подхода, а также на принципах историзма» [7, с. 6]. В действии проявляют себя две субстанции: а) физическое воспитание, то есть подготавливающая, развивающая; б) спорт, то есть завершающая, соревновательная. Общество получает в свое распоряжение два и более полезных продукта – физическую способность, зрелище, достижение, рекорд, удовольствие и т. п. Полезные продукты не входят в противоречие между собой, а фокусируются на собственных автономных секторах таким образом, чтобы обеспечить достижение физической цели – цели развитой физической способности человека. Физический продукт в результате физического воспитания выступает в нескольких формах эффекта [7; 12; 14]: 1) оздоровительного, образовательного и воспитательного эффекта; 2) сформированных физической, духовной и ментальной культурами; 3) восторга, искусства и мировоззрения индивидуальности. Кроме того, если добавить сюда продукт деятельности спорта, то добавляются еще и 4) масштабные воздействия на население, подвигающие его к активности; 5) спортивные достижения, являющиеся либо лично-, либо общественно-признанным б) результатом.

Из множества рассмотрению подвергаются только те теоретические положения физических и волевых качеств и свойств организма, которые подводят исследование к раскрытию искомого механизма построения менеджмента. Они должны быть информативными и эффективными, оптимально восприниматься и занимать место значимых в виде спорта. Поскольку виды спорта как экономическая деятельность отличаются рядом особенностей, то их следует распределить на группы по избранному ряду специфических

требований, что выдвигаются к организму спортсмена.

Распределение видов спорта дано в источниках [17; 18], где отдельную группу занимают спортивно-боевые единоборства. В качестве основополагающих мотивов распределения приняты условия, которые формируются по факторам анатомии, психологии и физиологии. На этих же условиях строятся и структура анализа, и основа менеджмента. Таких условий два:

1) с позиции анатомии организм человека – это «высшее единство белковых тел, способных к обмену веществ с окружающей его средой, к росту и размножению» [11, с. 9]; это исторически сложившаяся, целостная, постоянно меняющаяся система, имеющая свое особое строение и развитие. Искомый механизм включает характеристики антропометрических составляющих как совокупность первичных природных свойств организма человека, являющихся продуктом филогенеза;

2) с позиции психологии и физиологии организм человека – это «целое... чего-то организованного, с постоянным гармоническим взаимодействием своих частей, подчиняющихся своим специфическим законам несвойственным частям, деталям целого» [1, с. 17]. Искомый механизм включает характеристики, в которых закрепляются вторичные свойства человека как производные продукта онтогенетического развития.

Любое из выявляемых условий само по себе может оказаться механизмом, способствующим принятию решения, а именно развивать в себе направленную особенность а) к целевой трудовой деятельности или б) к спорту, или в) начать осваивать широкий спектр физических характеристик личности, добиваясь свойств фрактала. Далее включается ряд обстоятельств, которые формируются оценкой перспективности физического развития человека уже в конкретном виде спорта. Свою роль начинают играть субъектно-объектные черты, позаимствованные из: а) педагогической психологии, т. е. педагогического процесса обучения и воспитания, б) психологии труда, т. е. процесса диагностики и развития специальных способностей готовности к общей и соревновательной деятельности; в) психологии искусства, т. е. когнитивного процесса, открывающего путь к творчеству. Кроме того, поскольку в государстве экономические процессы оцениваются специалистами как нестойкие [3; 10; 20], то нельзя не считаться здесь и с рекомендациями политологов [13] и социологов [2]. Это означает, что исследуемый процесс как механизм отбора по своей сущности – процесс комплексный. После оценки антропометрических данных индивида наступает этап изучения его психических свойств и качеств, которые позволяют судить о познавательных, эмоциональных и волевых свойствах нервной системы



и о физиологических возможностях реализации планируемого события. Критический анализ приведенного подхода выполнен исследователем А.Г. Ковалевым. По его мнению, такая «классификация не отличается строгостью» [9, с. 21], но она позволяет установить основу таких многих качеств, какими являются качества воли, чувства, ума человека, предрасположенности к изменению навыков и привычек. Автор уточняет следующий момент: если под свойствами личности еще «понимать устойчивые образования, обеспечивающие определенный уровень деятельности и поведения, типичный для данного человека» [9, с. 22], то можно воспользоваться также и его «эффектом отражательной деятельности» [9, с. 22]. Реализовать такой подход на практике оказывается реальным по той причине, что «оно (свойство. – Авт.) представляет собой интегральное выражение процессов... как потенциальная сила и как актуальная способность» [9, с. 22]. Контролю подвергаются такие свойства, которые в однородных объединениях представляются группами свойств личности, темперамента, способностей и характера. Субъектно-объектные черты усиливаются: 1) закреплением процесса его повторением, где основу мониторинга представляют способности личности, и 2) свойствами генерализации и обобщения побуждений, где основу мониторинга представляет характер личности.

И первый, и второй пункты имеют методический характер и вводят в обращение ряд методик, которые позволяют получить информативные характеристики, наметить схему действий и внести корректировку в схему действий. Моментом для корректировки действий выступает методическое положение, которое применено было А.Г. Ковалевым и развито им относительно принципа стадильности в образовании свойств (это свойство открыто А.Н. Леонтьевым [9, с. 23]): «Дело состоит не только в закреплении и обобщении процесса, но прежде всего в синтезировании разнообразных процессов одной модальности с последующим закреплением и обобщением образовавшейся системы». То есть общественная и социально-экономическая среды, а в их число включена и сервисная спортивная деятельность, должны располагать системой знаний, методом их накопления и способом использования. Сущность личности сводится к установлению ее общей характеристической направленности и выявлению сложных структурных образований личности. Их сочетание обеспечивает результат.

В условиях субъектно-объектных отношений методически этот результат достигается, если применяется модель «процессы – свойства». В этой модели, обращаясь к цитируемому автору, первичным выступает процесс, который «возникает под влиянием тех или иных воздействий или импуль-

сов, развивается и угасает» [9, с. 21]. Руководствуясь выводом исследователя, можно считать, что он (процесс) имеет начало, течение и конец, то есть характеризуется некоторой определенностью, в то время как о свойстве можно сказать только то, что оно «по своему происхождению вторично, производно от процесса, а вместе с тем вне процесса не может и проявляться» [9, с. 22]. В такой зависимости и взаимосвязи под процессом здесь понимается динамическая непосредственная деятельность отражения реальности и отношения к ней. Это, собственно, и позволяет формировать совокупность индивидуальных познавательных, эмоциональных и волевых процессов. Всегда можно предположить наличие эффекта отражательной деятельности, что, собственно, тоже формирует интересующие совокупности, но уже не как процессов, а как свойств. Уточняется следующее: для совокупного анализа, который требуется проводить каждый раз, из принятой схемы важными выступают два параметра: познавательный процесс и волевые свойства сознания человека. И то и другое объединяются интеллектуальным процессом. Это обстоятельство позволяет рассмотреть особенности и различия.

Познавательный процесс важен не только для данного исследования – он описан достаточно концептуально философами, например в гносеологическом и историко-теоретическом аспектах [8, с. 30–33], педагогами и психологами в учебном и воспитательном аспектах [4; 5; 15; 19]. Поэтому познавательный процесс в работе – это получение из окружения, хранение и воспроизведение знаний и информации, что позволяет намечать цели, планы и содержание предстоящей деятельности, мысленно воспроизводить и моделировать ход деятельности, свои действия и поведение, прогнозировать результат от своих действий и управлять ситуацией. По этой причине остановимся далее на сущности волевого свойства человека. Это позволяет устанавливать первичность субъектно-объектной деятельности относительно способности личности.

Волевое свойство человека, или «параметр явления воли», характеризует практическую сторону сознания. По сути, это принадлежность к волевой деятельности, которая представляет систему процессов отражения и процессов действия. Проявляется оно посредством мобилизации мужества, настойчивости, самообладания, решительности, целеустремленности как качеств личности по схеме:

«осознание {потребностей, предъявляемых требований} → соотнесение и согласование {побуждений с условиями ситуации, с нравственными убеждениями} → определение {цели, сущности, решения} → исполнение {движения, упражнения, проекта}» (1)

Реализовав такую схему, человек вооружается волевой системой организации в форме поведения и деятельности, включая сенсорику и моторику. Важно помнить о том, что волевая организация человеку по наследству не передается, а является следствием упражнений и выработанных убеждений. Поскольку рассмотрению подвергается человек как личность, то это возвращает исследование к рассмотрению сущности способности, конкретизируя ее относительно функций умственного и физического труда, простейших движений и упражнений, соотносясь со структурой деятельности.

Физическая «способность представляет собой выражение соответствия между требованиями деятельности и комплексом нервно-психических свойств человека, обеспечивающим высокую количественно-качественную продуктивность» [9, с. 189]. Это позволяет рассматривать деятельность в первую очередь относительно интеллектуальных свойств личности, составные части которых распределяются аналогично физическим свойствам по общей методической схеме между группами общих и специальных способностей. Справедливости ради надо обратить внимание и на выводы других исследователей [8], которые учитывают степень влияния на деятельность человека научно-технического прогресса, общественного уровня сознательности среды, активности индивидов. Однако и в этой среде многие функции дополняются «физическими способностями», что является для нас существенным, ибо они характеризуют специфические инженерно-технические способности личности, которые потребляются в отраслях промышленности.

Далее схематично проследим особенности названных групп, дополнив их способностями человека, которые проявляются в среде инженерно-технической деятельности. Даже визуальные наблюдения показывают, что между этими составляющими – общими и специфическими способностями человека – имеются существенные различия, что можно подтвердить содержанием следующих определений, а именно: 1) «под общими способностями понимается такая система интеллектуальных свойств личности, которая обеспечивает относительную легкость и продуктивность в овладении знаниями и в научной деятельности» [9, с. 190]; 2) «под специальными способностями нужно понимать такую систему свойств личности, которая обеспечивает достижение высоких результатов в познании и творчестве в специальной области деятельности» [9, с. 190]. При этом «под инженерно-технической способностью» нужно понимать такую совокупность свойств личности, которая обеспечивает достижение надлежащих результатов в конструировании машин и механизмов. Остальные усло-

вия позволяют приумножать усилия человека, брать на себя монотонно повторяющиеся операции и освобождать его от тяжелого физического и нервно-напряженного труда. Это теоретические догадки и прогнозы.

В прикладной среде субъектно-объектных отношений по подготовке человека к деятельности неизбежно сочетаются технологии, методики и способы умственного и физического воздействия. Такое воздействие обеспечивает связь общих, специальных и специфических способностей на возможно более высоком уровне выдвигаемых требований. Чтобы это утверждать, надо располагать побудительными силами к движению, а именно мотивом потребности, интереса, чувства и мировоззрения личности. Эти элементы включены в схему множества исследований, ибо признается, что они выступают «побудительной силой активности» человека и позволяют регулировать направленность движения личности. Если пренебречь разного рода помехами, то можно перейти к установлению их содержания и основных особенностей, расставляя их по значимости для данного исследования.

1. Потребности. Это – внутренние побуждения, отражающие относительно устойчивые, жизненно необходимые требования внутренней среды организма, окружающей среды и общества в целом. Потребности общественно детерминированы, ибо уровень их развития определяется характером общественного производства и распределения, что определяет образ жизни и деятельности, ибо они соотносятся с физическими (органическое производство жизнедеятельности) и духовными (когнитивное познание себя и природы) потребностями. Потребность выступает процессом познания и эстетического наслаждения и методом выявления внутренних побуждений, превращающих соперничество спортсмена в главную необходимость.

2. Интересы. Это «специфическое отношение личности к объекту в силу его жизненной значимости и эмоциональной привлекательности» [9, с. 104] посредством мобилизации энергии организма. Вызываются потребностями, сознанием общественного долга, разнообразными способностями и любознательностью личности и реализуются в материальном и духовном наполнении жизни. Интересы выступают активатором личности спортсмена, а также способом выявления мотивов соперничества.

3. Чувства. Это «сложные, относительно устойчивые образования или свойства личности, проявляющиеся в переживаниях» [9, с. 111], способ концентрации энергии. Проявляются через благодарность, восхищение, радость и т. п. и эмоционально отражаются в интеллектуальных, нравственных и этических категориях отношений. Чувства личности

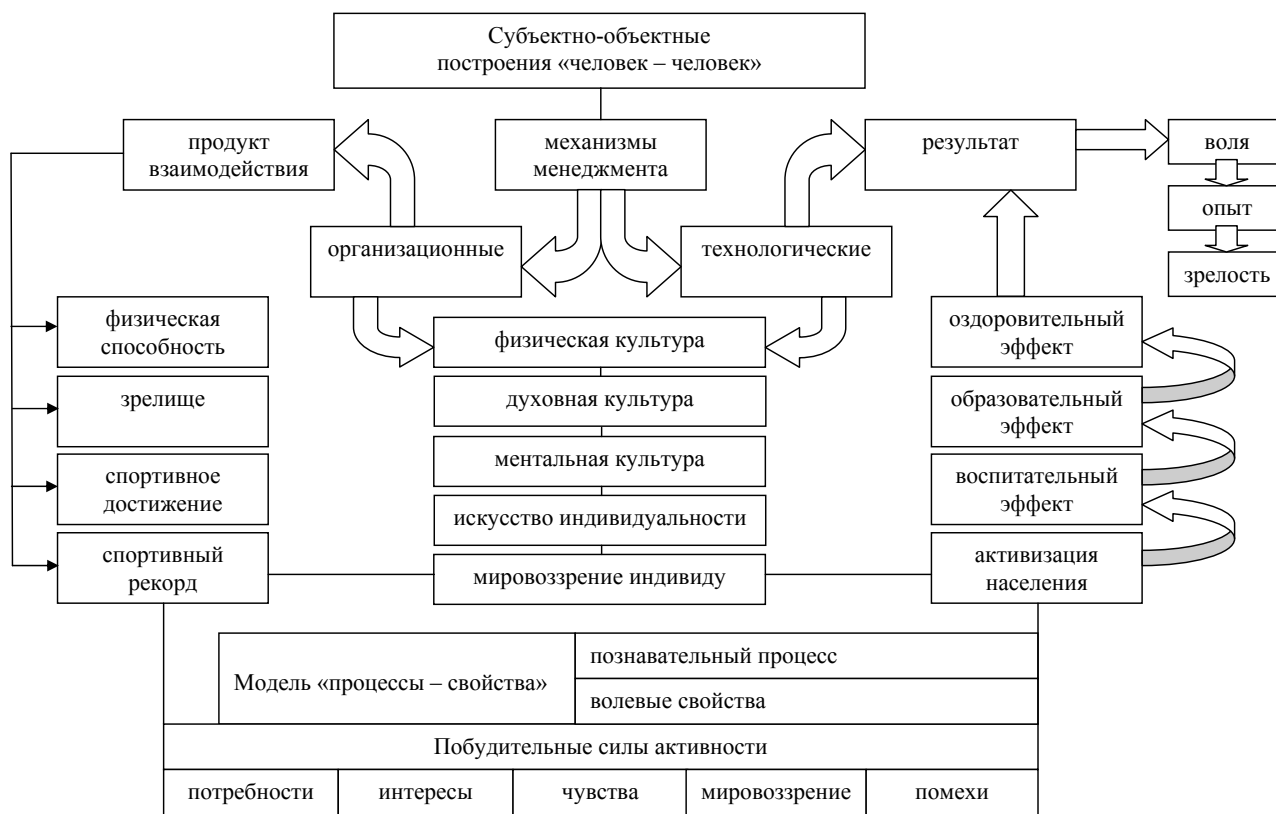


Рис. 1. Логическая схема последовательной зависимости от физического развития человека

формируют условия целостности спортсмена, т. е. это метод воспитания сознательного отражения деятельности, действий, упражнений, систем тактического и стратегического поведения, это способ мобилизации и упорядочения эмоций.

4. Мировоззрение. Это система «взглядов на природу, общество и самого себя, сложившаяся у субъекта» [9, с. 145] и определяющая его поведение в деятельности и общественных отношениях. Проявляется через личностную позицию, форму занятости в системе общественного сосуществования и идеологию, а далее – через систематичность и цельность, логическую последовательность и доказательность, степень обобщенности и конкретности, связь с деятельностью и поведением; отражается в последовательности поступков, стойкости, твердости характера, в умении вести противоборство и противостояние. Мировоззрение личности выступает основой стойкого характера, выработки морально-волевых свойств, составляющих стержень и психологическую стойкость характера личности.

Обобщение сказанного укладывается в логическую схему последовательной зависимости, которая представлена на рис. 1. Конечным достижением прикладываемых усилий по физическому развитию человека выступают три субстанции: воля, опыт и зрелость.

**Выводы из проведенного исследования.** Экономические предпосылки деятельности на основе субъектно-объектных построений связы-

ваются с мотивами активизации и самого движения личности. Движение личности привязывается к структуре тренировочной программы, освоение которой требует мобилизации воли, приложения усилий и психологической стойкости. Следовательно, подчиняясь выставленным в тренировочной программе требованиям, личность мобилизует волевые качества психики, находит совокупность мотивов к деятельности и на основе этого добивается развития физической способности, что приводит к развитию в ней фрактальных свойств.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Анохин П.К. Философские аспекты теории функциональной системы / П.К. Анохин. – М.: Наука, 1978. – 399 с.
2. Банникова Л.Н. Маркетинг как социальный процесс: социологические аспекты анализа / Л.Н. Банникова. – Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2007. – 210 с.
3. Брітченко І.Г. Економічні проблеми розвитку підприємницької функції в секторах економіки національного господарства / І.Г. Брітченко, О.М. Момот, В.Г. Саєнко. – Полтава: Техсервіс, 2012. – 640 с.
4. Выготский Л.С. Педагогическая психология / Л.С. Выготский; под ред. В.В. Давыдова. – М.: Астрель Хранитель, 2008. – 671 с.
5. Гончарова Н.М. Педагог як основа управління процесом фізичного виховання школярів / Н.М. Гончарова, А.О. Прокопенко, Д.О. Марховський // Взаємодія духовного і фізичного виховання у форму-

ванні гармонійно розвиненої особистості : матер. II наук.-практ. конф. з міжнар. участю. – К., 2015. – С. 247–251.

6. Гринин В.Г. Основы менеджмента и маркетинга / В.Г. Гринин, В.Г. Саенко, А.В. Толчева. – Луганск : ЛНПУ имени Тараса Шевченко, 2004. – 304 с.

7. Джангаров Д.З. Сопряженное развитие физических и психических качеств юных боксеров 13–14 и 15–16 лет : автореф. дис. ... канд. пед. наук : спец. 13.00.04 / Д.З. Джангаров. – М., 2003. – 34 с.

8. Егоров В.Н. Экономические проблемы надежности производственных систем / В.Н. Егоров. – М. : Легпромбытиздат, 1990. – 80 с.

9. Ковалев А.Г. Психология личности / А.Г. Ковалев ; 3-е изд. – М. : Просвещение, 1970. – 289 с.

10. Леонов Я.В. Внутренний ресурс развития сферы физической культуры и спорта в новой экономике Украины / Я.В. Леонов, И.И. Приходько, Г.Н. Путятин // Теория и практика физической культуры. – 2013. – № 3 – С. 59–66.

11. Лысенков Н.К. Учебник нормальной анатомии человека / Н.К. Лысенков, В.И. Бушкович, М.Т. Привес. – М. : Медгиз, 1958. – 784 с.

12. Матвеев Л.П. Общая теория спорта и ее прикладные аспекты / Л.П. Матвеев ; 4-е изд., испр. и доп. – СПб. : Лань, 2005. – 384 с.

13. Ожиганов Э.Н. Моделирование и анализ политических процессов : [учеб. пособие] / Э.Н. Ожиганов. – М. : РУДН, 2009. – 189 с.

14. Платонов В.Н. Система подготовки спортсменов в олимпийском спорте. Общая теория и ее практические приложения / В.Н. Платонов. – К. : Олимпийская литература, 2004. – 808 с.

15. Савенков А.И. Психологические основы исследовательского подхода к обучению / А.И. Савенков. – М. : Ось-89, 2006. – 480 с.

16. Саенко В.Г. Система кюкушинкай каратэ : основы научного познания спортивного мастерства, воинского ремесла, воинского искусства : [монография] / В.Г. Саенко ; Украинская ассоциация кюкушинкай каратэ. – Луганск : СПД Резников В.С., 2010. – 300 с.

17. Саенко В.Г. Спортивно-педагогічне вдосконалення: східні єдиноборства : [навч. посіб.] / В.Г. Саенко ; ЛНУ імені Тараса Шевченка. – Луганськ : СПД Резников В.С., 2011. – 516 с.

18. Саенко В.Г. Удосконалення людини за системами східних єдиноборств : [монографія] / В.Г. Саенко ; Бердянський державний педагогічний університет. – Луганськ : СПД Резников В.С., 2011. – 440 с.

19. Сарычев С.В. Педагогическая психология. Краткий курс / С.В. Сарычев, И.Н. Логвинов. – СПб. : Питер, 2006. – 224 с.

20. Толчева А.В. Переходной экономикой формируется новый тип экономического мышления / А.В. Толчева, Т.А. Горягина // Соц.-эконом. проблемы перетворення громадянського суспільства: сучасне і майбутнє. – Луганськ : ЛНДІ соціально-трудоуних відносин, 2004. – С. 82–86.



## РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

## ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ СЕРЕДНЬОСТРОКОВОГО БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

### INTRODUCTION OF MEDIUM-TERM BUDGET PLANNING SYSTEM IN UKRAINE AS A FACTOR OF IMPROVING EFFICIENCY IN BUDGETING

*У статті проаналізовано стан упровадження системи середньострокового бюджетного планування в Україні. Показано, що існують суттєві відхилення фактичних і планових показників, отже, бюджетне планування, зокрема середньострокове, потребує вдосконалення. Розглянуто структуру середньострокового бюджетного планування та зроблено відповідні пропозиції щодо покращення його окремих складників.*

**Ключові слова:** бюджет, бюджетна політика, бюджетний процес, бюджетне планування, середньострокове бюджетне планування.

*В статье проанализировано состояние использования системы среднесрочного бюджетного планирования в Украине. Показано, что существуют значительные отклонения фактических и плановых показателей, следовательно, бюджетное планирование, в частности среднесрочное, требует совершенствования. Рассмотрена*

*структура среднесрочного бюджетного планирования и сделаны соответствующие предложения по улучшению его отдельных частей.*

**Ключевые слова:** бюджет, бюджетная политика, бюджетный процесс, бюджетное планирование, среднесрочное бюджетное планирование.

*The article analyzes the status of implementation of the medium-term budgetary framework in Ukraine. It shows that there are significant deviations of actual performance against targets and, therefore budget planning and particularly medium-term budget planning needs improvement. The article also analyzes the structure of medium-term budget planning and provides corresponding proposals for improvement of its certain components.*

**Key words:** the budget, fiscal policy, budgeting process, budget planning, medium-term budget planning.

УДК 336.14

Іванченко Д.І.

аспірант кафедри фінансів  
Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана

**Постановка проблеми.** Планування бюджету – важливий процес. Ураховуючи ситуацію, яка нині склалася в Україні, більш ніж будь-коли має значення раціональне і правильне планування доходів та витрат державного бюджету з урахуванням міжнародного досвіду бюджетного планування. Впровадження середньострокового бюджетного планування в Україні в бюджетний процес передбачає встановлення цілей, досягнення яких можливе впродовж кількох років, тому потребують детального вивчення особливості застосування середньострокового планування в бюджетному процесі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченням питань застосування впровадження середньострокового бюджетного планування в Україні займалися такі науковці, як І. Запатріна, О. Зварич, С. Лондар, Л. Панкевич, Ю. Пасічник, І. Потеряйло та ін. Та все ж проблеми запровадження середньострокового планування потребують подальшого дослідження, оскільки на практиці воно все ще застосовується декларативно.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз проблем, які виникають під час упровадження в Україні системи середньострокового бюджетного планування. У багатьох країнах світу, зокрема

в країнах ЄС, таке планування засвідчило підвищення ефективності функціонування системи державних фінансів та бюджетної політики загалом.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процес планування в Україні регулюють такі нормативно-правові акти: Бюджетний кодекс України [1], Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 р. № 1602-III [2], Постанова Кабінету Міністрів України «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету» від 26 квітня 2003 р. № 621 [3].

Нині відсутнє єдине визначення поняття «бюджетне планування». Так, Л. Сафонова визначає бюджетне планування як комплекс організаційно-технічних, методичних і методологічних заходів із визначення доходів і видатків бюджетів у ході їх складання, розгляду та затвердження [15]. Ю. Пасічник визначає його як процес формування показників бюджетного змісту державними законодавчими та виконавчими органами певного рівня на конкретний період часу [13]. Бюджетне планування є частиною загальнодержавного економічного планування та основним у фінансо-

вому плануванні. Якщо планування здійснюється раціонально, воно підвищує стабільність бюджетного процесу та всіх його учасників, збільшує можливість виконання програм у майбутньому. Бюджетне планування нерозривно пов'язане із бюджетним прогнозуванням. С. Лондар визначає його як науково-аналітичну стадію розробки бюджету, у рамках якої обґрунтовується концепція розвитку бюджетної сфери, визначаються раціональні шляхи її реалізації, формуються основні завдання, яких потрібно досягти [9].

Особливості бюджетного планування такі [12]:

- бюджетні ресурси держави є об'єктом бюджетного планування;
- суб'єктами є органи державної влади й управління та місцевого самоврядування;
- сферою застосування бюджетного планування є бюджетні відносини;
- за допомогою бюджетного планування утворюється відповідна фінансова база, визначаються параметри та точні механізми виконання програм соціального захисту населення;
- бюджетне планування ґрунтується на грошовій оцінці бюджету, що дає змогу визначати найефективніші варіанти фінансового забезпечення прогнозних показників соціально-економічного розвитку;
- бюджетне планування є дієвим інструментом бюджетної політики держави.

Кінцевим результатом процесу бюджетного планування є сукупність рішень і бюджетних показників у вигляді державного та зведеного бюджетів з урахуванням змін, що відбулися або очікуються у бюджетній сфері.

Сьогодні в Україні бюджетне планування реально здійснюється на один бюджетний рік за допомогою таких методів: коефіцієнтів, або екстраполяції, нормативного, балансового програмування або математичного моделювання [16].

Низьку ефективність бюджетного планування можна бачити з аналізу показників виконання державного бюджету України у розрізі видаткової та дохідної частин бюджету протягом 2012–2015 рр. (табл. 1).

Видно суттєве відхилення фактичних від планових показників виконання державного бюджету України протягом 2012–2015 рр. У 2012 р. дохідна частина бюджету була виконана на 90,34%, а видаткова – на 92,66%. У 2013–2014 рр. дохідна і видаткова частини були недовиконані приблизно на 5,5% та 6,5% відповідно. Це ще раз підтверджує за короткострокового бюджетного планування використання здебільшого завищених показників, уразливість бюджету від популістської політики уряду та недосконалої бюджетного процесу загалом.

Такий стан речей пов'язаний із тим, що в Україні досить часто затверджується надмірно оптимістичний макроекономічний прогноз [11], у результаті це формує недовиконання видаткової частини бюджету, як це було в 2012–2014 рр. (табл. 1). А прогнозування на середньо- та довгострокову перспективи носить декларативний (інформаційний) характер і не містить належної практичної цінності для розробників програмних документів соціально-економічного розвитку, адже прогнозні показники на середньострокову перспективу переглядаються у досить широкому діапазоні і тому не є реальними орієнтирами.

Із перших днів незалежності України однією з найактуальніших проблем є перевищення обсягу бюджетного фінансування для вирішення актуальних завдань держави стосовно можливого обсягу мобілізованих доходів бюджету, а отже, закладання значного дефіциту бюджету.

Аналіз дефіциту бюджету як інструменту бюджетної політики свідчить про те, що цей фактор впливав на зростання обсягу державного боргу, обсяг якого нині створює загрозу для сучасної України становище (табл. 2). Дефіцит державного бюджету в 2015 р. становив 45,2 млрд. грн., або 59,5% граничного обсягу, встановленого Законом «Про Державний бюджет України на 2014 рік», та 57,4% річного плану з урахуванням змін. Порівняно з 2014 р. розмір дефіциту державного бюджету зменшився на 32,9 млрд. грн., або на 42%. Запозичення для фінансування бюджету були здійснені в сумі 514,1 млрд. грн., або 129,5 %

Таблиця 1

**Показники виконання державного бюджету України за 2012–2015 рр.**

Рік	2012	2013	2014	2015
Плановий загальний обсяг доходів, млн. грн.	383037	359982	377662	532018
Фактичний обсяг доходів, млн. грн.	346053	339226	357084	534694
Відхилення від плану, млн. грн.	36984	20756	20578	-2676
Виконання, %	90,34%	94,23%	94,55%	100,50%
Плановий загальний обсяг видатків, млн. грн.	427040	432930	461161	576911
Фактичний обсяг видатків, млн. грн.	395681	403456	430217	599472
Відхилення від плану, млн. грн.	31359	29474	30944	-22561
Виконання, %	92,66%	93,19%	93,29%	103,91%

Джерело: складено автором на основі [17]

річного планового показника та 81,2% річного планового показника з урахуванням змін. Із них річний план за внутрішніми запозиченнями виконано на 89,8%, за зовнішніми – 144,8%. Частка внутрішніх запозичень становить 19,3%, що на 51,3 в. п. менше, ніж у 2014 р. Виконання річного планового обсягу становило 165,6%, що на 67,3 в. п. більше відповідного показника 2014 р. Погашення внутрішнього боргу становило 91,2 млрд. грн., або 71,3% річного планового обсягу, зовнішнього боргу – 325,4 млрд. грн., або у 2,6 рази більше.

Спостерігається подальше збільшення розриву між обсягами запозичень та погашення боргу, що може призвести до посилення боргового навантаження на бюджет у майбутньому.

Вирішення цієї проблеми можливе за допомогою чітко сформованої середньострокової боргової політики. Це може стати основою для реалізації збалансованої та ефективної середньострокової бюджетної політики, поступово переходячи до формування довгострокової бюджетної політики.

Важливою складовою частиною середньострокового бюджетного планування є чітке визначення Кабінетом Міністрів України пріоритетів соціально-економічного розвитку. Визначені стратегічні напрями дають змогу формувати адекватну боргову та бюджетну політику в системі середньострокового бюджетного планування, підвищувати ефективність бюджетної сфери загалом [5].

Згідно з міжнародним досвідом, система середньострокового бюджетного планування має п'ять основних елементів [10]:

- наявність узгодженої державної програми (стратегії) соціально-економічного розвитку країни;
- сформованість інституцій та процедур, що забезпечують якісне середньострокове макроекономічне і бюджетне прогнозування;
- наявність процедур вироблення «фіскальних правил», зокрема в частині обмеження середньострокових параметрів державного боргу, обсягу коштів на його обслуговування, бюджетного дефіциту/профіциту;
- наявність процедур і механізмів формування «бюджетних лімітів» для головних розпорядників коштів, моніторингу і забезпечення їх виконання;
- наявність механізмів сполучення елементів «річного» і «середньострокового» в бюджетному плануванні (середньострокові бюджетні програми, ПЦМ, інвестиційні програми тощо).

Нині в Україні основні засади середньострокового бюджетного планування регулюються статтею 21 Бюджетного кодексу України. Періодом прогнозування визначено наступні за плановим два бюджетні періоди. Для забезпечення реалістичності макроекономічних прогнозів у більшості європейських країн створено декілька незалежних органів, які, конкуруючи між собою, формують для уряду адекватні прогнози реальних макроеконо-

Таблиця 2

Показники фінансування державного бюджету за 2011–2015 рр.

Показники	Роки				2015		
	2011	2012	2013	2014	Річний план з урахуванням внесених змін	Факт	Виконання, %
Загальне фінансування, млрд. грн., у т. ч.:	23,5	53,5	64,7	78,1	76,0	45,2	59,5
– загальний фонд	20,9	53,3	65,2	61,2	62,0	38,9	62,7
– спеціальний фонд	2,6	0,2	-0,5	16,9	14,0	6,3	45,0
Фінансування за борговими операціями, млрд. грн.	35,0	41,7	81,1	201,8	145,3	117,5	80,9
Запозичення, млрд. грн., у т. ч.:	80,7	109,8	160,9	322,6	396,9	514,1	129,5
– внутрішні запозичення	53,4	66,8	109,0	227,6	110,2	99,0	89,8
частка, %	66,2	60,8	67,7	70,6	27,8	19,3	x
– зовнішні запозичення	27,3	43,0	51,9	95,0	286,7	415,1	144,8
частка, %	33,8	39,2	32,3	29,4	72,2	80,7	x
Погашення, млрд. грн., у т. ч.:	-45,6	-68,1	-79,8	-120,8	-251,6	-416,6	165,6
– внутрішні зобов'язання	-32,1	-38,0	-41,8	-68,0	-128,0	-91,2	71,3
частка, %	70,3	55,8	52,4	56,3	50,9	21,9	x
– зовнішні зобов'язання	-13,5	-30,1	-38,0	-52,8	-123,6	-325,4	2,6
частка, %	29,7	44,2	47,6	43,7	49,1	78,1	
Надходження від приватизації державного майна, млрд. грн.	11,5	6,8	1,5	0,5	17,0	0,2	1,2
Фінансування за активними операціями, млрд. грн.	-23,0	5,0	-17,8	-124,2	-86,3	-72,5	84,0

Джерело: складено автором на основі [17]

мічних показників, що використовують у бюджетному плануванні. Але в Україні, на жаль, поки що залишається відчутним політичний вплив на процес прогнозування макроекономічних показників [6], оскільки такі прогнози роблять винятково органи центральної влади, зокрема Мінекономіки.

Згідно з думкою експертів Національного інституту стратегічних досліджень, ще однією негативною тенденцією в Україні у контексті зазначеного є відірваність бюджетного планування від загальнодержавного планування [11]. Відсутній чіткий зв'язок між державним та бюджетним плануванням призводить до того, що програми соціально-економічного розвитку держави приймаються безвідносно до бюджетних можливостей, а бюджетне планування досить часто не враховує пріоритети соціально-економічної політики, які відображені у державних програмах. Більш того, уряд затверджує потенційно досить перспективні державні програми, проте фінансуванню підлягатимуть лише ті, що включені до бюджетних програм, які зафіксовані у законах України про державний бюджет на відповідний рік. Розрив між державним і бюджетним плануванням знижує ефективність і результативність економічної політики держави.

Відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі» від 14.09.2002 № 53, сутність процесу середньострокового бюджетного планування – це визначення головними розпорядниками бюджетних коштів на підставі Програми діяльності Кабінету Міністрів України плану своєї діяльності на середньостроковий період та обсягу необхідних коштів для досягнення поставлених цілей у середньостроковій перспективі [4].

На виконання вимог Програми економічних реформ та нового Бюджетного кодексу відбувається поетапний перехід до середньострокового бюджетного планування уряд почав затверджувати трирічні бюджетні прогнози. Проте вони, на жаль, поки що не принесли очікуваних позитивних результатів. Ці прогнози не мають відповідного статусу, вони мають лише інформаційну цінність і не здійснюють жодних обмежень на бюджетний процес та використання коштів у наступних бюджетних періодах, оскільки приймаються за окремими постановами Кабінету Міністрів України, а не Верховною Радою. Крім того, розпорядники бюджетних коштів у майбутніх періодах можуть обґрунтовувати нові показники бюджетних ресурсів, необхідні їм для виконання своїх функцій, чим серйозно змінювати обсяги фінансування стосовно оприлюднених прогнозних даних.

Щодо лімітів головним розпорядникам, які надані на середньострокову перспективу, то, як свідчить міжнародний досвід, вони надалі або взагалі не можуть переглядатися (наприклад, у

Швеції), або можуть коригуватися в уряд обмеженому діапазоні (в Австрії) з урахуванням зміни макроекономічних показників. Завдяки середньостроковому прогнозуванню влада отримує можливість забезпечити спокійне і своєчасне прийняття бюджету з урахуванням поточного стану і майбутніх потреб і, головне, радикально знизити політизацію бюджетного процесу [6].

Міжнародний досвід доводить доцільність використання середньострокового планування у бюджетному процесі. В Україні воно також може бути реалізоване за наявності політичної волі. Існують очевидні переваги середньострокового бюджетного планування, оскільки воно [14]:

- базується на чітко сформульованих цілях і пріоритетах бюджетної політики, що дасть змогу уникнути популістської політики та поліпшить якість управлінських рішень;
- дає оцінку відповідності поточної політики та її майбутнього впровадження фіскальній стратегії держави;
- надає бюджетному процесу риси безперервності й наступності, тобто головні розпорядники коштів одержуватимуть порівняне гарантування наступності фінансування власних програм із бюджету до їх завершення та можливість планувати власну діяльність на середньострокову перспективу;
- поліпшує ефективність розподілу державних ресурсів, підвищуючи прозорість і підзвітність у бюджетному процесі та забезпечуючи механізм систематичного перегляду бюджетних зобов'язань і пріоритетів витрачання бюджетних коштів;
- може слугувати своєрідним механізмом підвищення взаємодії між різними державними установами, заохочуючи галузеві міністерства до вищого рівня залучення у бюджетний процес.

**Висновки з проведеного дослідження.** В останні роки в Україні розпочався процес переходу до середньострокового бюджетного планування. Воно проводиться шляхом складання бюджетного запиту на три роки, але процедура відбувається формально, тому що використовуються дані прогнозу на поточний рік та наступні два роки. На сьогодні середньострокове бюджетне планування в Україні не має відповідного статусу, який воно має в інших країнах, коли бюджет на наступний рік розробляється на основі спланованих на наступний рік показників. В Україні показники хоч і плануються, але не впливають на формування бюджету в подальшому.

На процес бюджетного планування суттєво впливають ненадійність макроекономічного прогнозування, швидкі зміни в політичному житті країни, часте коригування податкового законодавства.

З урахуванням ефективності середньострокового бюджетного планування в багатьох краї-



нах світу доцільним є подальше вдосконалення та запровадження системи середньострокового бюджетного планування в Україні як дієвого важелю підвищення ефективності бюджетного процесу та управління державними фінансами.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 р. № 1602-III.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 26 квітня 2003 р. № 621 «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету».
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 р. № 538-р «Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі».
5. Верещака І.М. Боргова політика в системі середньострокового бюджетного прогнозування / І.М. Верещака // Наукові праці НДФІ. – 2015. – Вип. 2(71). – С. 46–56.
6. Дем'янчук О. Економічна оцінка запровадження середньострокового бюджетного планування в Україні / О. Дем'янчук ; Національний університет «Острозька академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oa.edu.ua/ua/info/news/2014/01-04-05>.
7. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання / І.В. Запатріна. – К. : Ін-т соц.-екон. стратегій, 2007. – 528 с.
8. Зварич О. Середньострокове бюджетне прогнозування як складова бюджетного процесу / О. Зварич // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 5. – С. 44–58.
9. Лондар С., Затонацька Т. Бюджетне прогнозування: методика потребує вдосконалення / С. Лондар, Т. Затонацька // Незалежний аудитор [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://n-auditor.com.ua/uk/component/na\\_archive/573?view=material](http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/573?view=material).
10. Лондар С.Л., Козоріз А.В. Середньострокове бюджетне планування як інструмент підвищення ефективності бюджетної політики / С.Л. Лондар, А.В. Козоріз // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України : зб. матер. IX Міжнар. наук.-практ. конференції (Київ, 25–26 жовтня 2012 р.) ; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2012. – С. 40–43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://econom.univ.kiev.ua/wtpdfsu\\_2012/files/FSU\\_2012.pdf](http://econom.univ.kiev.ua/wtpdfsu_2012/files/FSU_2012.pdf).
11. Молдован О.О. Щодо оптимізації процесів бюджетного прогнозування та планування в Україні / О.О. Молдован // Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1089/>.
12. Панкевич Л.В. Бюджетний менеджмент : [навч. посіб.] / Л.В. Панкевич [та ін.]. – К. : Знання, 2006. – 293 с.
13. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України / Ю.В. Пасічник ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 670 с.
14. Потеряйло І. Середньострокове планування в бюджетному процесі України / І. Потеряйло // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 4. – С. 38–45.
15. Сафонова Л.Д. Бюджетний менеджмент / Л.Д. Сафонова. – К. : КНЕУ, 2001.
16. Слобожан О. Зміни до бюджетного та податкового законодавства щодо бюджетної децентралізації / О. Слобожан // Ініціатива захисту прав та представлення інтересів місцевого самоврядування в Україні (проект діалог) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://auc.org.ua>.
17. Архів статистичної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/>.

## ПЕРЕВАГИ СИНДИКАТИВНОГО КРЕДИТУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

### BENEFITS OF SYNDICATED LENDING ITS IMPACT ON THE FINANCIAL ACTIVITY OF ENTERPRISES

*У статті розглянуто роль синдикативного кредитування в розвитку українських підприємств реального сектору економіки. Розкрито сутність синдикативного кредиту. Здійснено порівняльну характеристику синдикативного та звичайного двостороннього кредитів. Проаналізовано окремі характеристики отриманих синдикативних кредитів українськими позичальниками. Для оцінки ступеня впливу синдикативного кредитування на діяльність підприємств проаналізовано динаміку фінансових показників основних позичальників у перший та другий роки після отримання синдикативного кредиту.*

**Ключові слова:** синдикативний кредит, синдикативне кредитування, двостороннє кредитування, комерційний банк, позичальник.

*В статье рассмотрена роль синдицированного кредитования в развитии украинских предприятий реального сектора экономики. Раскрыта сущность синдицированного кредита. Осуществлена сравнительная характеристика синдицированного и обычного двустороннего кредитов. Проанализированы отдельные характеристики полученных синдицированных кредитов*

*українськими заемщиками. Для оцінки ступеня впливу синдикативного кредитування на діяльність підприємств проаналізована динаміка основних фінансових показників основних заемщиків в перший і другий роки після отримання синдицированного кредиту.*

**Ключевые слова:** синдицированный кредит, синдицированное кредитование, двустороннее кредитование, коммерческий банк, заемщик.

*The article discusses the role of syndicated lending in development of the Ukrainian enterprises of the real sector of economy. The essence of syndicated loan was disclosed. Comparison syndicated and bilateral lending was done. The separate characteristics of received syndicated loan by Ukrainian borrowers were analyzed. To estimate the degree of influence of syndicated lending on the activities of enterprises, dynamics of the major indicators of the main borrowers' performance through the first and second year after receiving a syndicated credit have been analyzed.*

**Key words:** syndicated loans, syndicated lending, bilateral loans, commercial bank, the borrower.

УДК 336.77

**Мороз Н.М.**

аспірант

Державна установа «Інститут

регіональних досліджень

імені М. І. Долишнього

Національної академії наук України»

**Постановка проблеми.** Ринок синдикативного кредитування був та залишається одним із найефективніших способів залучення масштабного обсягу капіталу у світі. Із кожним роком зростає кількість учасників ринку, його обсяги та напрями фінансування. Водночас через свою складність у застосуванні вказаний інструмент кредитування не здобув значної популярності в Україні. Відповідно, видається за доцільне дослідити ефективність використання синдикативного кредиту як джерела формування фінансових ресурсів підприємства для подальшого його розвитку та поширення використання на вітчизняному кредитному ринку.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

У сучасній науковій літературі проблеми розвитку відносин синдикативного кредитування широко досліджені в працях відомих зарубіжних учених: К. Доусона, М. Кембелла, Т. Роудса, А. Тейлора, А. Файта та ін. Вивченню проблеми розвитку синдикативного кредитування присвячено дослідження українських учених, таких як І.І. Левківський, С.А. Циганов, В.І. Міщенко, Н.М. Пантелєєва, А.М. Яншина та ін. Проте, незважаючи на значний доробок вищезгаданих науковців, досі не повною мірою досліджено ефективність синдикативного кредиту, його переваги поряд із звичайним кредитуванням та його вплив на діяльність підприємств-позичальників.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає у визначенні переваг та оцінці ефективності синдикативного кредитування українських суб'єктів господарювання реального сектору економіки.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Синдикативний кредит – це кредит, що надається двома або більше кредиторами, організованими на підставі багатосторонньої угоди у банківський синдикат, одному або кільком позичальникам із метою забезпечення концентрації фінансових ресурсів без збільшення додаткових ризиків кредиторів. Головною особливістю синдикативного кредиту є наявність декількох кредиторів, між якими розподіляються сума кредиту і ризики. Процес синдикації зазвичай ініціюється позичальником, який визначає основного кредитора, в якості організатора.

Організатор (Arranger) – це банк, який бере на себе увесь процес з організації синдикативного кредиту. Завдання організатора включають підготовку інформаційного меморандуму щодо позичальника, пропозиції іншим банкам до участі в синдикаті та переговори з ними, підготовку та погодження кредитного договору. Організатор повинен мати одну з найбільших часток в угоді [1, с. 43]. Слідом за організатором ідуть такі групи, як головні учасники, старші учасники, просто учасники,

співучасники. У кредитній документації їх порядок часто строго не дотримується, оскільки його головне призначення – розділити кредиторів по рівню їх внеску в синдикат у рамках окремого кредитного договору. Чим вищий ранг учасника, тим більша його додаткова винагорода за участь і, відповідно, вищий ризик. Основне завдання під час організації синдикату – зібрати достатню кількість учасників для того, щоб забезпечити запрошувану суму кредиту або навіть її перевищити [2, с. 54].

Відносини синдикативного кредитування зародились набагато пізніше від відносин традиційного кредитування та за короткий час набули широкої популярності у розвинених країнах світу. Головне завдання синдикативного кредиту полягало в усуненні недоліків традиційного кредитування, відповідно, синдикативні кредити увібрали в себе діючі класичні методи кредитування та набули додаткових переваг, що зробило їх більш привабливими поряд зі звичайними кредитами. Розглянемо окремі переваги синдикативного кредиту більш детально.

Перша і головна перевага полягає у сумі кредиту. Традиційне кредитування не дає змоги акумулювати великі суми за відносно невеликий період часу порівняно із синдикативним кредитом. По-перше, комерційні банки не готові надавати великі суми позичальникові через наявні внутрішні обмеження стосовно компанії та основної галузі її функціонування, а синдикативний кредит дає змогу розподілити кредитний ризик між кредиторами.

По-друге, частина великих проектів не може бути профінансована за рахунок кредиту одного банку. У більшості країн світу центральні банки визначають граничні суми кредитування. Наприклад, в Україні, згідно з «Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків», встановлено нормативи кредитного ризику, недотримання яких може призвести до фінансових труднощів у діяльності банку

Один із найбільш важливіших – норматив максимального розміру кредитного ризику на одного

контрагента (Н7) встановлюється з метою обмеження кредитного ризику, що виникає внаслідок невиконання окремими контрагентами своїх зобов'язань [3].

Розмір кредитного ризику на одного контрагента визначається як співвідношення суми всіх вимог банку до цього контрагента та всіх позабалансових зобов'язань, виданих банком щодо цього контрагента (групи пов'язаних контрагентів), до регулятивного капіталу банку. Значення нормативу Н7 становить не більше 25%. Якщо проаналізувати можливості української банківської системи, то станом на 01 липня 2016 р. максимальна сума кредиту, яка б могла бути видана одному позичальнику, не могла перевищувати 1,285,3 млн. дол. США (табл. 1). При цьому банк із найбільшим регулятивним капіталом – ПАТ «КБ «ПриватБанк» – не зміг би видати суму більшу ніж 304,25 дол. США. А ось у разі створення синдикату разом з «Ощадбанком» та «Укрсоцбанком» ця сума зросла більше ніж у два рази – до 645,16 дол. США.

Варто зазначити, що основна кількість синдикативних кредитів на українському ринку надається в об'ємах від 100 до 500 млн. дол. США, причому основна частина перебуває у інтервалі від 100 до 300 млн. дол. США (рис. 1). Найбільшим кредитом за всю історію функціонування українського ринку є кредит, залучений компанією «Метінвест» у сумі 1,0 млрд. дол. США у серпні 2011 р. терміном на п'ять років [5]. При цьому до числа організаторів та учасників входили тільки іноземні фінансові установи. Виходячи з ресурсних можливостей і обмежень, вітчизняним банкам, які збираються виходити на ринок синдикативного кредитування без залучення зарубіжних фінансових установ, необхідно сконцентрувати зусилля щодо організації кредитів на суму від 30,0 до 150,0 млн. дол. США із залученням міжнародних банківських установ під час організації кредиту на суму понад 150,0 млн. дол. США. Кредити на суму менше 50 млн. дол. слід оформляти як двосторонні кредити для зниження трансакційних витрат.

Таблиця 1

**Можливості окремих українських банків щодо видачі великих кредитів із дотриманням нормативу Н7 станом на 01.07.2016**

Назва банку	Максимальна сума кредиту млн. дол. США	% від загальної суми
Загалом по системі	1.285,3	100,0
ПРИВАТБАНК	304,25	23,6
ОЩАДБАНК	170,08	13,2
УКРСОЦБАНК	170,83	13,3
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	77,79	6,1
УКРЕКСІМБАНК	48,83	3,8
АЛЬФА-БАНК	39,41	3,1
СБЕРБАНК РОСІЇ	35,58	2,8

Джерело: складено за даними [4]

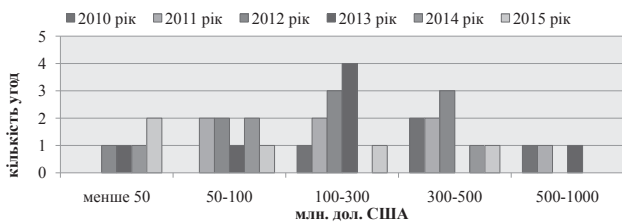


Рис. 1. Розподіл синдикативних кредитів по обсягах угод за 2010–2015 рр.

Джерело: складено за даними [5]

Друга не менш важлива перевага полягає у вартості кредитування. Зазвичай середньозважені ставки є привабливішими середньозважених ставок за звичайною двосторонньою угодою. Головним чином, цьому сприяють такі причини:

- банки-учасники виконують менше роботи порівняно з організатором, який готує фінансово-аналітичну документацію щодо позичальника, а також забезпечує банків-учасників додатковою інформацією від позичальника. Якщо банк-організатор характеризується на ринку зваженою кредитною політикою і встановлює певний кредитний ліміт на компанію-позичальника, то в багатьох випадках банки-учасники підтверджують свою участь без проведення тривалого кредитного аналізу [1, с. 97];

- оголошення синдикації сприяє підвищенню ринкового рейтингу компанії до моменту оцінки та підтвердження рейтинговими агентствами;

- ймовірність утрат кредиторів нижча в синдикативних кредитах, ніж у двосторонніх, оскільки кредитні ризики в рамках однієї операції оцінюються відразу декількома банками-учасниками, що передбачає більш ретельний фінансовий аналіз компанії;

- за довгострокового кредитування банк-організатор може запропонувати фіксовану ставку, що зручно для позичальника, який в даному разі не несе ринковий ризик, тобто ризик різкого збільшення короткострокових ставок кредитування. Під час кредитування на короткостроковій основі існує великий ризик подорожчання вартості фінансування.

Наступна перевага – розподіл ризику. Синдикативний кредит дає змогу знизити ризик концентрації боргу на одному кредиторі. За погіршення макроекономічної ситуації на ринку основний банк буде нав'язувати не вигідні для позичальника умови кредитування, які можуть відрізнятись від ринкових умов. За синдикативного кредитування завдяки участі декількох банків залежність від конкретного кредитора буде знижена, кредитний портфель позичальника буде диверсифікований серед кредиторів, тому погіршення умов синдикативного кредитування є менш ймовірним порівняно з традиційним кредитуванням.

Ще одна важлива перевага полягає у тривалості кредитування. Синдикативне кредитування,

як правило, носить більш довгостроковий характер порівняно з традиційним кредитуванням, що дає змогу профінансувати стратегічні проекти з тривалим терміном окупності. Згідно з даними Світового банку, середня тривалість синдикативних кредитів у світі становить 5,47 років, що свідчить про переважання інвестиційного характеру кредитування. На жаль, в Україні тривалість синдикативних кредитів у два рази коротша, та протягом останніх років має тенденцію до скорочення (рис. 2). Така тенденція, ймовірно, склалась через складну економічну та політичну ситуацію в країні протягом останніх років.

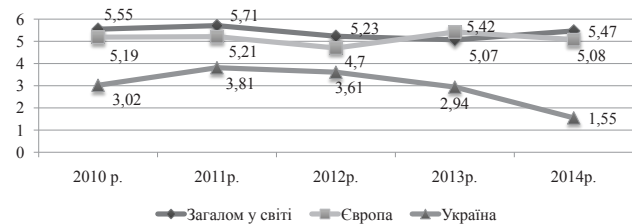


Рис. 2. Середня тривалість синдикативних кредитів, кількість років

Джерело: складено за даними [6; 7]

Порівняно з двосторонніми кредитами синдикативні кредити характеризуються також вищою ліквідністю. Характерною особливістю синдикативного кредиту у розвинених країнах є наявність активного вторинного ринку, де відбувається купівля-продаж раніше наданих синдикативних кредитів. Головною метою вторинного ринку є забезпечення ліквідності синдикативних кредитів (їх часток), тобто створення умов для найширшої торгівлі ними. Це, своєю чергою, надає можливості учасникові синдикату реалізувати їх у найкоротший термін та у разі необхідності вийти зі складу синдикату.

Синдикативний кредит передбачає також набагато більш гнучку структуру в частині використання і погашення порівняно з традиційним кредитом та дає змогу більш раціонально використовувати отримані кошти. Синдикативний кредит дає змогу врахувати індивідуальні потреби кожної компанії на ринку. У додатку до типового договору про організацію фінансування прописується велика кількість параметрів. До них належить структура кредиту в різних валютах, із різними пільговими періодами, термінами погашення, процентними ставками, періодами використання, періодами погашень основного боргу і відсотків. Синдикативний кредит також передбачає можливість дострокового погашення за ініціативою позичальника і можливість продажу зобов'язання по кредиту іншим фінансовим інститутам.

Незважаючи на значну кількість переваг, синдикативні кредити на вітчизняному ринку поки не набули значної популярності. Так, протягом 2015 р.



на українському ринку синдикативного кредитування було укладено всього п'ять кредитних угод на загальну суму 675,0 млн. дол. США. При цьому протягом 2014–2015рр. залучено у 3,5 рази менше коштів, ніж протягом 2012–2013 рр. А протягом січня–вересня 2016 р. на ринку взагалі відсутні будь-які синдикативні угоди. Крім цього, український ринок синдикативного кредитування характеризується вузьким колом позичальників, що здійснюють діяльність, пов'язану з експортом продукції. За період 2010–2015 рр. близько 67% усіх синдикативних кредитів було отримано п'ятьма українським компаніям (табл. 2) Основні позичальники синдикативних кредитів характеризуються значним розміром активів (понад 400 млн. грн.) та доходів (понад 250 млн. грн. за рік).

Для визначення ефективності використання синдикативних кредитів та впливу синдикативних кредитів на фінансово-господарську діяльність українських позичальників на підставі річної фінансової звітності нами розраховано основні показники діяльності підприємств до залучення кредиту у перший та другий роки після залучення кредиту. Для аналізу використовувалась фінансова звітність українських компаній, що залучали синдикативні кредити протягом 2010–2014 рр. серед яких: «Креатив Груп», «ДТЕК», «Мілкіленд Україна», «Ferrexpo», ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат», ПАТ «Донецьксталь – металургійний завод», «Кернел Груп», «Метінвест», «Укрленд-

фармінг» та ПАТ «Рокитнянський цукровий завод». Результати розрахунків наведено в табл. 3.

На підставі проведених розрахунків, наведених у табл. 3, видно, що синдикативні кредити чинять найбільший вплив на позичальника у короткостроковій перспективі. У перший рік кредитування у позичальників спостерігається зростання ліквідності, чистого доходу, оборотності активів та рентабельності. У другий рік кредитування більшість із указаних показників мають тенденцію до скорочення. Таке явище можна пояснити цільовим характером більшості кредитів. Якщо у більшості країн світу синдикативні кредити використовуються на фінансування потужних інвестиційних проектів, в Україні основне цільове призначення полягало в передекспортному фінансуванні. Суть останнього полягає в наданні клієнту-експортеру у формі кредиту для виробництва чи придбання товару, що буде експортований, або випуску за наказом експортера непокритих інструментів (таких як акредитив або гарантія). Головна перевага: експортер отримує кошти на етапі виробництва/закупівлі продукції, що дає змогу не відволікати власні обігові кошти, оптимізувати структуру балансу, покращити відносини з контрагентами. Отже, основна частина кредитів, що надавалась українським позичальниками, мала обіговий характер, що пояснює динаміку розрахованих показників.

Обіговий характер залучених синдикативних кредитів підтверджує і показник частки необорот-

Таблиця 2

**Основні позичальники на українському ринку синдикативних кредитів у 2010–2015 рр.**

Назва компанії	Галузь	Кількість угод	Сума кредитів, млн. дол. США	Частка ринку, %
Метінвест	Чорна металургія	4	2585	27,2
Кернел Груп	Харчова промисловість	7	1615	17,0
ДТЕК	Енергетика	4	791	8,3
Ferrexpo	Чорна металургія	2	770	8,1
Укрлендфармінг	АПК і сільське господарство	1	600	6,3

Джерело: складено за даними [5]

Таблиця 3

**Динаміка показників українських позичальників до і після залучення синдикативних кредитів**

Показник	До залучення кредиту	У перший рік кредитування	У другий рік кредитування
приріст активів, %	25,50	37,82	23,32
частка необоротних активів, %	42,98	40,69	42,93
коефіцієнт ліквідності	1,56	1,88	2,45
коефіцієнт фінансового ризику	2,64	3,59	2,22
частка кредитів, %	26,45	28,69	35,70
приріст чистого доходу	27,00	85,54	17,02
оборотність активів	0,79	0,89	0,86
оборотність оборотного капіталу	1,92	2,14	1,91
рентабельність операційної діяльності, %	13,88	14,76	17,32
рентабельність активів, %	1,68	6,07	5,55

Джерело: складено за даними [8]

них активів, який протягом аналізованого періоду залишився практично без змін. Привертає також увагу і показник частки кредитів, що має тенденцію до росту. Імовірно, така тенденція зумовлена залученням додаткового фінансування після отримання синдикативного кредиту для підтримки належного рівня ліквідності.

З огляду на проведені розрахунки, можна зробити висновок, що після залучення синдикативних кредитів більшість показників демонструють позитивну динаміку, особливо показники ліквідності, оборотності та рентабельності.

**Висновки з проведеного дослідження.** На підставі проведення порівняльного аналізу синдикативного кредитування із звичайним двостороннім кредитуванням визначено низку переваг синдикативних кредитів, зокрема можливість залучення більшої суми кредиту, нижчу відсоткову ставку, триваліший термін та гнучкішу структуру і ліквідність кредиту. Проте попри низку переваг указаний інструмент залучення ресурсів не є популярним на українському ринку. Разом із тим компанії, що залучають синдикативні кредити, отримують позитивний ефект у частині приросту виручки, підвищення ліквідності, оборотності активів та рентабельності діяльності.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Fight A. Syndicated lending / A. Fight. – London: Elsevier Butterworth-Heinemann, 2004. – 208 p.
2. Сорокина И.О. Роль банка-организатора в сложных синдицированных сделках / И.О. Сорокина // Экономический журнал. – 2010. – № 3. – С. 49–60.
3. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368.
4. Показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
5. Синдицированное кредитование / Информационное агентство Cbonds [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ua.cbonds.info/>.
6. World Bank Global Financial Development Report 2015: Long-Term Finance / World Bank. – Washington, DC: World Bank, 2015. – 211 p.
7. The Global Financial Development Database / World Bank [Electronic recourse]. – Mode of access : <http://data.worldbank.org/data-catalog/global-financial-development>.
8. База даних емітентів України / Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/emitent>.

**ЕМІСІЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ**

**GOVERNMENT SECURITIES AS A FINANCIAL INSTRUMENT OF CONTROL BUDGET DEFICIT**

УДК 336.274

**Савастєєва О.М.**

к.е.н., старший викладач  
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

**Водяник Д.В.**

студент  
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

**Нагорний В.С.**

студент  
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

*У статті досліджено теоретичні питання випуску та розміщення державних цінних паперів. Здійснено ретроспективний аналіз емісії державних боргових зобов'язань. Визначено основні напрями роботи щодо створення умов для ефективного використання зазначеного фінансового інструменту.*

**Ключові слова:** емісія цінних паперів, облігації державної позики, муніципальні облігації, державний борг, дефіцит бюджету.

*В статье исследованы теоретические вопросы выпуска и размещения государственных ценных бумаг. Осуществлен ретроспективный анализ эмиссии государственных долговых обязательств. Определены основные направления работы*

*по созданию условий для эффективного использования данного финансового инструмента.*

**Ключевые слова:** эмиссия ценных бумаг, облигации государственного займа, муниципальные облигации, государственный долг, дефицит бюджета.

*In the article the theoretical problems of issue and placement of government securities. Retrospective analysis of the issue of government debt. The main directions of work to create the conditions for effective use of the instrument.*

**Key words:** emission of securities, government bonds, municipal bonds, government debt, budget deficit.

**Постановка проблеми.** У сучасних складних реаліях розвитку економіки Української держави проблема погашення дефіциту державного бюджету є надзвичайно актуальною. Як відомо, найбільш поширеним та водночас найменш ризикованим та безпечним для економіки інстру-

ментом регулювання дефіциту бюджетів є випуск державних цінних паперів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретичних та практичних питань, пов'язаних із випуском та розміщенням облігацій внутрішньої та зовнішньої державної позики як

джерела покриття дефіциту державного бюджету, приділяли багато уваги такі вітчизняні фахівці і вчені, як Лучковська С.І., Шелудько В.М., Мальська М.П., Мандюк Н.Л., Занько Ю.С., Базилевич В.Д. та ін.

Незважаючи на глибину проведених досліджень, невирішеною залишається ціла низка питань, пов'язаних з удосконаленням організаційного механізму емісії та розміщення державних боргових зобов'язань на первинному та вторинному ринках та їх погашення в установлені терміни.

**Постановка завдання.** Головною метою цієї роботи є визначення основних напрямів державної діяльності щодо створення належних умов для ефективного використання емісії державних цінних паперів як основного фінансового інструменту регулювання бюджетного дефіциту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ринок державних цінних паперів є одним із важливих елементів економічної системи розвинених країн світу. Держава застосовує емісію своїх боргових зобов'язань як ефективний у відповідних умовах засіб запровадження неінфляційного механізму ліквідації бюджетного дефіциту.

Ринок державних облігацій як вагома частина ринку державних запозичень виконує важливі макроекономічні функції. По суті, цей ринок визначає кредитні ставки, стан бюджету, дохідність інших фінансових інструментів. Залучені в такий спосіб кошти поживляють економічний кругообіг в країні, при цьому регулюється рівень державних доходів і витрат, сплачуються борги, фінансуються різноманітні соціальні програми.

Фінансування державних видатків за допомогою емісії державних позик має назву дефіцитного фінансування. Цей метод широко використовується у світовій практиці з другої половини ХХ ст. як важливий засіб регулювання фінансових потоків в економіці. Державні запозичення є досить складним у використанні фінансовим інструментом, але його застосування цілком виправдане, оскільки відкриває широкі можливості для фінансування державних витрат.

В Україні ринок державних боргових зобов'язань розвивається з березня 1995 р. [1]. Створений у вигляді ринку облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), згодом він трансформувався у ринок зовнішніх запозичень та муніципальних позик. Відтоді роль ринку ОВДП як засобу фінансування бюджетного дефіциту поступово зростає. Але, на жаль, цей процес не призводить до успішного використання цього фінансового інструмента на вітчизняному фінансовому ринку, оскільки має місце постійне накопичення обсягу боргових зобов'язань держави перед інвесторами.

Накопичення заборгованості за ОВДП відбувалося в той же спосіб, що і в багатьох країнах

світу, що розвиваються, а саме за рахунок частого проведення аукціонів, збільшення обсягів емісії та розміру прибутковості державних облігацій. В умовах подальшого зростання величини державного боргу, інтенсивних інфляційних процесів та збільшення показників фінансового ризику уряд вимушений за рахунок зростання прибутковості стимулювати розміщення ОВДП із короткостроковими термінами погашення. Проведення такої грошово-кредитної політики формує вкрай негативну структуру внутрішнього державного боргу, а висока прибутковість державних облігацій стимулює спрямовування коштів інвесторів не у виробництво, а в придбання ОВДП.

На вітчизняному ринку ОВДП досить часто відбуваються неочікувані зміни параметрів обсягу облігацій та їх дохідності. А тому засоби оцінювання і прогнозування, що використовуються на провідних біржах світу, часто не можуть застосовуватись для аналізу та виявлення основних тенденцій розвитку українського ринку ОВДП. Недосконала законодавча та податкова бази, вкрай нестабільна політична ситуація в країні призвели до того, що українські державні облігації поступово зникають із портфелів інвесторів. І хоча рівнозначної їм альтернативи на українському фондовому ринку поки не існує, без організації проведення урядом необхідних заходів така негативна тенденція спостерігатиметься й надалі.

Нині в Україні перебувають в обігу облігації внутрішньої та зовнішньої державних позик, муніципальні та республіканські облігації.

Випуск в обіг облігацій внутрішньої державної позики здійснює Міністерство фінансів України, яке водночас виступає гарантом їх своєчасного і повного погашення. Генеральним агентом українського уряду з розміщення ОВДП виступає винятково Національний банк України. Зазначені цінні папери функціонують у вигляді електронних записів на відповідних рахунках у системі електронного обігу цінних паперів. Кожний випуск облігацій оформлюється глобальним сертифікатом Національного банку України. Первинне розміщення облігацій відбувається на комп'ютерних аукціонах, в яких беруть участь комерційні банки, що можуть виступати від свого імені або за дорученням своїх клієнтів.

Вторинне розміщення державних облігацій здійснюється серед юридичних осіб на добровільних засадах. За законодавством випуск державних облігацій вважається таким, що відбувся, якщо в період розміщення продано в загальній кількості не менш як 20% кількості облігацій. Окрім того, Національний банк України також має право здійснювати додаткове розміщення державних облігацій, які не вдалось реалізувати.

Перший випуск облігацій внутрішньої державної позики в Україні відбувся в 1995 р. [1]. Осно-

вні умови тоді передбачали випуск облігацій на пред'явника загальним обсягом емісії в 1 трлн. крб. Номінальна вартість однієї облігації становила 100 млн. крб., термін обігу – один рік, щоквартальна виплата доходу була встановлена на рівні 140% річних, погашення і виплата доходу здійснювалися в безготівковій формі. За результатами цього випуску до державного бюджету було залучено коштів на загальну суму 1187,2 млрд. крб.

Другий випуск державних облігацій був здійснений також у 1995 р. загальним обсягом емісії в 25 трлн. крб. і встановленими термінами погашення 90, 180 та 270 днів. Дохід встановлювався на рівні 90% річних. Усього в 1995 р. було здійснено 28 аукціонів із продажу державних облігацій, від яких до бюджету надійшло 30416 млрд. крб.

На початку 1996 р. державні зобов'язання за ОВДП становили близько 25,3 трлн крб., або 253 млн. грн. Джерелом фінансування дефіциту державного бюджету України законодавством визначались внутрішні державні позики в розмірі 150 млрд. крб. При цьому вперше передбачався перехід від процентних облігацій до дисконтних (безпроцентних) [2]. Так, державні облігації розміщувались серед фізичних та юридичних осіб за ціною, нижчою від їх номінальної вартості (номінальна вартість однієї облігації становила 10 млн. крб.).

Для того щоб зробити ринок державних облігацій більш привабливим не тільки для комерційних банків, а й для інших інвесторів, за поданням Головної Державної податкової інспекції України об'єктом оподаткування не вважались проценти, нараховані на облігації державних і місцевих позик. При цьому оподаткування прибутку резидентів та нерезидентів від здійснення операцій із державними облігаціями проводилось за єдиним механізмом, однак ставка податку на прибуток для нерезидентів, що не здійснюють підприємницької діяльності в Україні, встановлювалась на рівні 15%, у зв'язку з чим ринок державних облігацій став для них значно привабливішим, ніж для резидентів України.

Згодом в умовах високого рівня інфляційного процесу та зниження реальної прибутковості ОВДП комерційні банки поступово почали віддавати перевагу іншим активам, ніж здійснювати придбання державних облігацій. Тому Національний банк України зобов'язав комерційні банки створювати фонди страхування вкладів фізичних осіб за рахунок придбання ними державних цінних паперів та передачі їх на зберігання до НБУ [3]. Водночас установлювався нульовий коефіцієнт ризику для вкладень у державні боргові зобов'язання. Для спрощення механізму організації операцій із державними облігаціями грошові розрахунки між сторонами аукціонів із первинного розміщення ОВДП у 1997 р. почали проводитись на кліринговій основі.

Кошти від випуску ОВДП у 1996 р. дали можливість покрити дефіцит державного бюджету в розмірі 1569 млн. грн. шляхом проведення 283 аукціонів із розміщення державних облігацій.

Загальна сума заборгованості вітчизняного уряду за державними цінними паперами на початок 1997 р. становила 2342 млн. грн.

У 1997 р. випускалися дисконтні облігації номінальною вартістю 100 грн. і термінами погашення 28, 63, 91,182, 273 дні та один рік [4].

Поступово державні облігації стали основним джерелом фінансування дефіциту бюджету, і з метою необхідного обсягу залучених коштів державі доводилось постійно підвищувати дохідність облігацій, що не могло не призвести до негативних наслідків. Дохід від проведення операцій з ОВДП на вторинному ринку почав оподатковуватись на загальних підставах за ставкою 30%, що поставило в неоріднакові умови резидентів та нерезидентів. Частка нерезидентів на ринку ОВДП поступово досягла 60%, і такий контроль ринку загрожував економічній безпеці держави.

Однак основною проблемою на ринку державних облігацій стала необхідність погашення випущених раніше ОВДП загальною сумою заборгованості понад 13 млрд. грн. За відсутності коштів для погашення цієї заборгованості держава оголосила про реструктуризацію внутрішнього боргу через конверсію середньострокових ОВДП у довгострокові з терміном погашення через два роки для нерезидентів та через 3,5 року для резидентів.

Тож, у 1999 р. Національний банк почав випускати депозитні сертифікати Національного банку України з метою заміни цим фінансовим інструментом ОВДП, довіру до яких було суттєво підірвано.

На початку 2000 р. збільшився внутрішній державний борг за ОВДП, емісію яких було спрямовано на погашення зобов'язань попередніх років перед основним кредитором Міністерства фінансів – Національним банком України.

Згодом Національний банк України та Міністерство фінансів України уклали угоду про реструктуризацію облігацій внутрішньої державної позики із портфеля НБУ. У результаті цієї реструктуризації були знищені всі облігації внутрішньої державної позики та конверсійні облігації внутрішньої державної позики, які належали НБУ та загальний обсяг виплат за якими дорівнював 11 млрд. грн. Натомість НБУ отримав нові процентні облігації внутрішньої державної позики (ПОВДП) загальною номінальною вартістю 9,56 млрд. грн.

Протягом останніх років не здійснювалось розміщення нових облігацій внутрішньої державної позики, а продавались раніше випущені облігації. У цілому протягом останнього періоду в результаті продажу державних цінних паперів внутрішнього боргу до бюджету було залучено коштів на суму понад 3 млрд. грн.



Розглянемо такий інструмент, як облігації зовнішніх державних позик. Вони являють собою цінні папери, що розміщуються на міжнародних та іноземних фондових ринках і підтверджують зобов'язання держави відшкодувати пред'явникам цих облігацій їх номінальну вартість із виплатою передбаченого умовами випуску доходу. Вони можуть деномінуватися у конвертованій валюті, випускатися процентними або дисконтними, можуть бути як іменними, так і на пред'явника, бути з вільною або обмеженою сферою обігу. Кошти по облігаціях зовнішніх державних позик України перераховуються в конвертованій іноземній валюті, їх емітентом є Українська держава в особі Міністерства фінансів, а кошти, одержані від розміщення цих облігацій, надходять винятково до державного бюджету.

Рішення про випуск облігацій зовнішніх державних позик України приймається Кабінетом Міністрів України в межах, що передбачені Законом про державний бюджет України на відповідний рік. Умовами випуску облігацій визначаються їх загальний обсяг, номінальна вартість облігації, термін погашення, встановлений розмір доходу тощо.

Первинне розміщення облігацій зовнішніх державних позик, їх обслуговування та погашення здійснює Міністерство фінансів України, залучаючи із цією метою комерційні банки, інвестиційні компанії та фонди. Оскільки кошти від розміщення такого виду державних цінних паперів надходять до держбюджету, то і витрати, пов'язані з організацією випуску, погашенням та виплатою доходу, також здійснюються за рахунок коштів відповідних статей державного бюджету.

У лютому 1998 р. відбулася перша емісія єврооблігацій України, від продажу яких Міністерство фінансів України отримало 732 млн. німецьких марок. За рахунок коштів, отриманих від розміщення єврооблігації, було погашено попередню заборгованість перед Росією у розмірі 104,2 млн. дол., здійснено платежі за зовнішнім боргом у розмірі 30 млн. дол. та викуплено облігації внутрішньої державної позики на суму 320 млн. грн. Залишок залучених коштів був спрямований на фінансування інших бюджетних видатків.

Єврооблігації були випущені номіналом у 100 німецьких марок із терміном обігу три роки та річним купоном за ставкою 16%. Емісія облігацій була здійснена через банк Chase Manhattan Luxembourg. Перед розміщенням позики агентством Moody's Україні був присвоєний кредитний рейтинг B2. Облігації розміщались серед інвесторів за цінами від 99,5% до 103% від номінальної вартості, що, відповідно, забезпечило дохідність на рівні від 16,2% до 14% річних. Слід підкреслити, що процентна ставка 16% річних за облігаціями державних позик, номінованих у німецьких марках, стала на той час за останні 50 років найвищою

на ринку Європи. Через місяць, у березні 1998 р., Українською державою була здійснена друга емісія єврооблігацій у загальному обсязі 500 млн. єку з терміном погашення два роки та ставкою доходу 15,1%. Кошти, отримані від цієї емісії, були використані насамперед для погашення заборгованості за заробітною платою, соціальними виплатами, для поповнення валютних резервів НБУ та інші напрями. Загальна сума зовнішнього державного боргу становила 10,5 млрд. долл.

Значне боргове навантаження на державний бюджет зумовило необхідність розпочати реструктуризацію як внутрішньої, так і зовнішньої державної заборгованості. Так, значною мірою вдалося зменшити виплати за державним зовнішнім боргом шляхом обміну боргових зобов'язань України з погашенням у 2000 р. на боргові зобов'язання з терміном погашення у лютому 2001 р.

Згодом у 2000 р. була проведена глобальна реструктуризація 98% облігацій зовнішньої позики, що були емітовані Україною. Протягом лютого-березня 2000 р. були емітовані облігації зовнішньої позики, які були випущені в євро і доларах США, мали два типи номіналу – від 150 тис. і від 1 тис. дол. США терміном обігу сім років, процентною прибутковістю облігацій, номінованих в євро, – 10%, у доларах – 11% річних. Наступний випуск єврооблігацій був здійснений Україною в червні 2003 р. обсягом 800 млн. дол. США зі ставкою доходу на рівні 7,65% річних і терміном обігу 10 років.

У результаті досить низької для України процентної ставки за єврооблігаціями відбулося значне покращення макроекономічних показників України та викликало зниження відсоткових ставок на міжнародному ринку, що є основою для встановлення відсоткових виплат за європозиками.

Наступним фінансовим інструментом регулювання державних видатків виступають республіканські позики. У 1996 р. відбулася перша кримська республіканська позика, емітентом облігацій за якою виступило Міністерство фінансів Автономної Республіки Крим. Були випущені відсоткові облігації загальний обсягом емісії 5 млн. грн., терміном погашення 91, 182 та 273 дні із щоквартальною виплатою доходу 60% річних і номінальною вартістю облігацій 100 грн. Близько 85% випущених цінних паперів було розміщено серед комерційних банків, а 15% – серед інших юридичних осіб. Фінансові ресурси, що надійшли від розміщення облігацій республіканської позики, були зараховані до бюджету Автономної Республіки Крим. Друга кримська республіканська позика відбулася також у 1996 р., коли були емітовані облігації загальним обсягом емісії 120 млн. грн. та терміном погашення чотири роки.

За всі роки незалежності держава в особі місцевих органів влади досить активно викорис-

товує муніципальні облігації. Облігації місцевих позик емітуються в обіг у документарній формі на пред'явника або в бездокументарній (електронній) формі. Вони мають особливу характерну рису: джерелом їх погашення не можуть бути кошти від випуску нових позик. Окрім того, максимальний розмір сумарної вартості емісій облігацій місцевої позики не має перевищувати 30% дохідної частини місцевого бюджету за попередній рік. Випуск облігацій місцевої позики здійснюється на цільових засадах із обов'язковим зазначенням мети випуску. Генеральними агентами місцевих позик переважно виступають комерційні банки, які здійснюють діяльність з обслуговування ринку облігацій (їх продаж, процедуру погашення), регулюють взаємовідносини з третіми особами. Ресурси, залучені від місцевих позик, спрямовуються на реалізацію програм стабілізації економіки та соціально-економічний розвиток окремих міст та областей.

Серед муніципальних позик, що мали місце в різних областях України за всі роки незалежності, були як вдалі, так і невдалі спроби вирішити соціально-економічні проблеми відповідних територій за рахунок емісії муніципальних боргових зобов'язань.

**Висновки з проведеного дослідження.** Історія розвитку українського ринку державних цінних паперів яскраво свідчить про те, що випуск державних боргових зобов'язань лише тоді може бути ефективним механізмом фінансування бюджетного дефіциту, коли він супроводжується одночасними позитивними зрушеннями в економіці, а кошти, залучені до бюджетів різних рівнів, використовуються ефективно та за цільовою ознакою. На даний час залучення коштів до державного та місцевих бюджетів шляхом випуску облігацій державної позики не набуло значного поширення в Україні, тоді як у розвинених країнах світу даний фінансовий інструмент активно та успішно застосовується вже тривалий час. Ефективне використання потужних можливостей ринку державних цінних паперів в Україні в період проведення фундаментальних економічних реформ під пильним наглядом світових міжнародних організацій цілком можливе. Треба лише створити для цього необхідні умови:

- створити відповідні законодавчі засади функціонування ринку облігацій державних позик для захисту інтересів інвесторів та підвищення рівня довіри до українських державних цінних паперів;
- у рамках реалізації програм міжнародного співробітництва організувати контактні групи з фахівців Міністерства фінансів України, Національного банку України, Державної казначейської служби України та інших державних органів із метою перейняття позитивного досвіду розвинених країн щодо емісії державних боргових зобов'язань;
- значно розширити перелік уповноважених банків у процесі первинного розміщення державних цінних паперів та постійно здійснювати відповідні заходи щодо посилення державного регулювання та контролю ринку позик.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 23 серпня 1994 р. № 586 «Про випуск облігацій внутрішньої державної позики 1995 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/586-94-p>.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 1996 р. № 469 «Про випуск безпроцентних (дисконтних) облігацій внутрішньої державної позики 1996 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/469-96-p>.
3. Постанова Правління Національного банку України від 28.05.1996 № 125 «Про тимчасовий порядок формування комерційними банками фонду страхування вкладів фізичних осіб» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0125500-96>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 04.01.1997 № 2 «Про випуск облігацій внутрішньої державної позики 1997 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://kodeksy.com.ua/norm\\_akt/source-КМУ/type-Постанова/2-97-p-04.01.1997.htm](http://kodeksy.com.ua/norm_akt/source-КМУ/type-Постанова/2-97-p-04.01.1997.htm).
5. Лучковська С.І. Фінансове право : [навч. посіб. для студ. економ. спец. вищих навч. закладів] / С.І. Лучковська ; КНТ. – Київ : Знання, 2010. – 296 с.
6. Фондовий ринок : [підручник] / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, В.В. Вірченко [та ін.] ; за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2016. – Кн. 2. – 686 с.
7. Фондовий ринок : [підручник] / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, В.В. Вірченко [та ін.] ; за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2015. – Кн. 1. – 621 с.

## ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

### PERSPECTIVES IN REFORMING OF FINANCIAL SUPPLY MECHANISMS OF THE LOCAL RURAL COMMUNITIES OF UKRAINE

УДК 332.122:338.43:336.145.2(477)

**Трояновський Р.М.**

аспірант відділу регіональної фінансової політики  
Державна установа «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього Національної академії наук України»

*Статтю присвячено оцінці заходів із реформування механізмів фінансового забезпечення сільських територіальних громад на основі аналізу наявних законодавчих ініціатив. Проаналізовано основні законодавчі акти у сфері фінансового забезпечення місцевих територіальних громад та здійснено порівняльний аналіз із законодавчими актами відповідного спрямування економічно розвинутих країн.*

**Ключові слова:** фінансове забезпечення, джерела фінансування.

*Стаття посвячена оцінці заходів із реформування механізмів фінансового забезпечення сільських територіальних громад на основі аналізу наявних законодавчих ініціатив. Проаналізовані основні законодавчі акти в сфері фінансового забезпечення*

*местных сельских территориальных сообществ, а также проведен сравнительный анализ с законодательными актами соответствующего направления экономически развитых стран.*

**Ключевые слова:** финансовое обеспечение, источники финансирования.

*The article is devoted to the assessment of initiatives in reforming of financial supply mechanisms of the local rural communities basing on the analysis of the existing legislative initiatives.*

*Article provides analysis of the basic legislative acts in the domain of financial supply of the local rural communities and also gives the comparative analysis with the corresponding legislative acts of the economically developed countries.*

**Key words:** financial supply sources of financing.

**Постановка проблеми.** Належне функціонування та розвиток місцевих територіальних громад неможливі без чіткого та дієвого механізму забезпечення цих економічних одиниць достатніми фінансовими ресурсами та інструментами для їх ефективного використання. В умовах нестабільної економічної ситуації в Україні, а також практичної відсутності діючих механізмів фінансового стимулювання місцевих територіальних громад та необхідності вироблення стратегій сталого розвитку місцевих громад першочерговим завданням органів державної влади є розробка та впровадження заходів, спрямованих на реорганізацію наявних фінансових механізмів та забезпечення переходу до нових форм господарювання.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Визначення поняття фінансового забезпечення подане у працях багатьох науковців, зокрема: Буздуган Я.М., Карпінського Б.А., Кириленко О.П., Козій І.С., Крепишевої Н.В., Міщук О.В., Опаріна В.М., Пелехатого А.О., Поліщук Г.Б., Сторонянської І.З., Романенко О.Р., Сокириської І.Г., Федосова В.М., Юрія С.І.

Теоретичні та практичні питання фінансового забезпечення господарської діяльності в межах сільських територій досліджували вчені: Бородіна О.М., Борщ А.Г., Васьківська К.В., Гайдучький П.І., Галицький О.М., Гришова І.Ю., Даниленко А.С., Дем'яненко М.Я., Дубик В.Я., Єрмаков О.Ю., Кириченко А.В., Кобута І.В., Комарова І.В., Косодій Р.П., Кравченко С.О., Лайко П.А., Ладика В.І., Левченко Н.М., Лісовий А.В., Лузан Ю.А., Лупенко Ю.О., Марковський С.С., Могильний О.М., Немченко В.В., Непочатенко О.О., Павлов О.І., Попова О.Л.,

Правдюк Н.Л., Прокопа І.В., Саблук П.Т., Сембай І.В., Уркевич В.Ю., Хомин І.П., Юрчишин В.В., Якуба К.І. та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є огляд наявних законодавчих ініціатив у сфері фінансового забезпечення сільських територіальних громад для їх оцінки на основі порівняльного аналізу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вирішення питань, пов'язаних із забезпеченням сталого, а головне, ефективного розвитку сільських територій та їх громад, відіграє важливу роль в економічній політиці держави. У своїх підходах до розв'язання цього питання різні країни обирають пріоритетні напрями розвитку, що визначають подальші стратегії та політику у цій сфері. Беручи до уваги той факт, що частка сільськогосподарського виробництва в структурі ВВП України є найвищою серед європейських країн, в умовах гострої необхідності пошуку джерел підтримання вітчизняної економіки успішне вирішення цього завдання набуває особливого значення.

Наявна модель розвитку сільських територій України, що базувалась на принципах централізованого регулювання та перерозподілу фінансових ресурсів із державного бюджету через бюджети нижчих рівнів, довела свою неспроможність забезпечувати належні умови для ефективного господарювання сільських громад. У такому разі варто розглянути іноземний досвід у сфері державного фінансового забезпечення сільських територіальних громад. У світовій практиці існує декілька моделей державної підтримки розвитку сільських територіальних громад [11]:

- перша модель – закріплення умов і механізмів державної підтримки в рамках єдиного законо-

давчого акту (Європейський Союз, Канада, Туреччина);

- друга модель – наявність різних програм, які можуть реалізовуватися незалежно одна від одної (США, Мексика, Нова Зеландія).

Політика сільського розвитку цих двох моделей має багато спільних цілей, але вона дещо відрізняється в механізмах, пріоритетних напрямках реалізації та визначенні ролі аграрного виробництва в розвитку сільських територій.

Перша модель передбачає врегулювання питань управління та фінансового забезпечення сільських територіальних громад із метою збалансованості їхнього розвитку та максимального використання можливостей (інвестиційних, кредитних) і ресурсів (природних, людських, капітальних), які розташовані в межах певної сільської території.

Основними напрямками заходів підтримки розвитку сільських територій у межах другої моделі є: економічний розвиток сільських територій, стимулювання створення та розвитку бізнесу, розвиток інфраструктури (житлові програми, водопостачання, електроенергія, широкопasmові мережі та ін.), підтримка людського капіталу, включаючи розвиток системи освіти, професійної підготовки, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства і т. д.), боротьба з бідністю (проведення програм допомоги малозабезпеченим). Однак окрім зазначених напрямів, існують й інші, які безпосередньо належать до розвитку сільських територіальних громад, але реалізуються іншими органами влади.

Головна відмінність політики США від ЄС полягає в тому, що в ЄС напрями розвитку сільських територіальних громад зафіксовані в рамках Єдиної аграрної політики, складовою частиною якої є стійкий розвиток, тоді як у США також приділяється увага основним напрямкам, але вони не виділені законодавчо як програми сільського розвитку.

Спільними рисами державної політики ЄС і США у сфері фінансування розвитку сільських територіальних громад є:

- надання суб'єктам програм права вибирати з переліку напрямів у рамках єдиної політики або програм різних відомств ті, які найбільше сприяють розвитку сільських територій конкретного регіону;

- органам місцевого самоврядування надаються не тільки широкі права з реалізації програм розвитку сільських територій, але й адекватна фінансова підтримка за допомогою використання комплексу фінансових інструментів, це: прямих платежів населенню, програми грантової підтримки, кредити, гарантії за кредитами, податкові пільги, технічна допомога з чітким зазначенням умов їх застосування [12].

Аналізуючи вплив держави та законодавчі ініціативи органів влади, можемо стверджувати, що

Україна обрала другу модель розвитку. Розвиток сільських територіальних громад розглядають як складову частину регіональної політики. В Україні, де рівень урбанізації є одним із найнижчих в Європі, а частка сільськогосподарського виробництва в структурі ВВП є найвищою серед європейських країн, політика сільського розвитку має бути однією з пріоритетних у складі державної регіональної політики.

Державна стратегія регіонального розвитку (ДСРР-2020), що затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 № 385, передбачає реалізацію низки завдань, зокрема й у сфері фінансового забезпечення сільських територіальних громад [18]:

- розвиток інфраструктури для покращення процесу сполучення виробників продукції та кінцевих споживачів;

- розвиток різних видів діяльності в межах сільських територіальних громад (туризму, народних ремесел, сфери послуг тощо) для отримання доходу та його використання для розвитку території;

- модернізація сільськогосподарського виробництва шляхом підвищення його доданої вартості;

- створення умов для розвитку сільського господарства та інших видів діяльності, забезпечення високого рівня зайнятості сільських громад та збільшення надходжень до місцевих бюджетів, їх подальше використання на підвищення рівня життя сільських громад.

Згідно зі «Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» [16], метою політики у сфері децентралізації є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні, реалізація положень Європейської хартії місцевого самоврядування, принципів субсидіарності, повсюдності і фінансової самодостатності місцевого самоврядування через створення системи об'єднаних територіальних громад.

Урядом України 1 квітня 2014 р. була схвалена Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (Розпорядження КМУ № 333-р, далі – Концепція) та затверджено План заходів з її реалізації. Відповідно до цього плану, було внесено зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України, якими здійснено перший етап бюджетної децентралізації [6].

Концепція розроблена для ефективного впровадження змін у сфері місцевого самоврядування органами влади. Окремим пунктом у ній розглянуто фінансове забезпечення для здійснення громадами нових функцій. Концепція, зокрема, передбачає, що держава має зберігати баланс між відповідальністю у визначених сферах, що



передана місцевим органам влади, та фінансовими ресурсами, які виділяють громадам із державного бюджету. Ще однією обов'язковою зміною має бути визначення чітких критеріїв оцінки дотримання соціальних стандартів. Обсяг трансфертів із державного бюджету має забезпечувати дотримання цих стандартів. Результатом буде збалансований розвиток усіх селищних громад та підвищення рівня життя населення загалом.

Щодо джерел отримання фінансових ресурсів, то потрібно закріпити за місцевими бюджетами ті, які є загальнонаціональними, але на які територіальні громади мають значний вплив. При цьому такі джерела мають бути стабільними і добре прогнозованими. Має бути впроваджена така схема фінансової допомоги, яка б заохочувала місцеві, у тому числі і сільські, територіальні громади до виконання наданих їм повноважень, заохочувала ініціативи до збільшення надходжень.

Субвенції, що надходять у розпорядження сільських територіальних громад, повинні мати цільове спрямування на видатки розвитку за конкретними програмами. Незалежно від їх природи трансферти мають передаватись безпосередньо до бюджетів, які є кінцевими отримувачами цих трансфертів. Важливою залишається функція контролю над розподілом та використанням фінансових ресурсів місцевих бюджетів, у тому числі коштів сільських територіальних громад, тому потрібно забезпечити періодичну незалежну оцінку дохідної та видаткової частин бюджету аудиторською компанією.

Детальніше аналізуючи зміни, які є результатом упровадження Концепції, суттєвими вважаємо зміни до Бюджетного кодексу [2], що фактично є основою для стимулювання громад до об'єднання та підвищення їхньої спроможності через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. У разі об'єднання такі громади наділяються повноваженнями та ресурсами, як і міста обласного значення. Отже, об'єднання територіальних громад є запорукою переходу місцевого самоврядування на якісно новий рівень. Парламентом ухвалено закони України «Про засади державної регіональної політики» від 05.02.2015 № 156 VIII та «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 05.02.2015 № 157 VIII, а урядом для забезпечення їх реалізації затверджено Методику формування спроможних територіальних громад (Постанова КМУ від 08.04.2015 № 214, далі – Методика). Перелічені акти визначають, яким чином має відбуватись об'єднання громад, для того щоб вони стали спроможними.

Головною рушійною силою процесу утворення об'єднаних спроможних сільських територіальних громад є фінансове забезпечення їх діяльності, тобто отримання власних повноважень і

фінансової бази на виконання цих повноважень. «Спроможна територіальна громада – це територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці» [8]. Йдеться про наділення сільських територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів. Передусім мова йде про зарахування до їх бюджетів 60% податку на доходи громадян. Із додаткових ресурсів у ході реформи місцеві ради отримують власний земельний податок, ставки якого на своїй території кожна рада встановлюватиме самостійно. При цьому до юрисдикції кожної ради передаються всі землі відповідної громади, у тому числі й за межами населених пунктів. Також запроваджується обов'язковий у країнах зі спроможним місцевим самоврядуванням місцевий податок на нерухоме майно. Крім того, за бюджетами місцевого самоврядування залишаються такі джерела, як закріплені раніше місцеві податки і збори.

Щодо фінансового забезпечення об'єднаних сільських територіальних громад, то з 1 січня 2015 р. до Бюджетного кодексу України внесено цілу низку змін [2], які фактично є основою для стимулювання громад до об'єднання. Найважливішим питанням щодо стимулювання та реалізації об'єднання територіальних громад є державна підтримка, яка відображається також у зміні Бюджетного кодексу. Зокрема, вагомою часткою фінансових ресурсів об'єднаних сільських територіальних громад будуть кошти, акумульовані через податкові надходження у місцеві бюджети, а саме (ст. 64, 69-1, 71) [14] :

- 1) 60% на доходи фізичних осіб;
- 2) 25% екологічного податку;
- 3) 5% акцизного податку з реалізації підакцизних товарів;
- 4) 100% єдиного податку;
- 5) 100% податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності;
- 6) 100% податку на майно (нерухомість, земля, транспорт).

Окрім того, встановлені збори та інші платежі до місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад:

- 1) державне мито;
- 2) плата за надання адміністративних послуг, адміністративні штрафи та штрафні санкції;
- 3) збір за місця паркування транспортних засобів;
- 4) туристичний збір;

5) плата за ліцензії та сертифікати на певні види господарської діяльності;

6) надходження від орендної плати за користування майновим комплексом та іншим майном, що перебуває в комунальній власності;

7) рентні плати за користування надрами (у т. ч. для видобування корисних копалин), за спеціальне використання води та водних об'єктів, лісових ресурсів;

8) орендна плата за водні об'єкти, їх частини;

9) плата за розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів (банківські депозити);

10) концесійні платежі щодо об'єктів комунальної власності;

11) 75% коштів відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва;

12) 50% грошових стягнень за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього середовища внаслідок господарської та іншої діяльності;

13) 10% вартості питної води від суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють реалізацію питної води через системи централізованого водопостачання з відхиленням від відповідних стандартів;

14) 1,5% коштів від використання (реалізації) частини виробленої продукції, що залишається у власності держави, відповідно до угод про розподіл продукції, та/або коштів на території громад, де знаходиться відповідна ділянка надр (газ, нафта);

15) 55% коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них, що перебувають у державній власності до розмежування земель державної і комунальної власності;

16) плата за надання місцевих гарантій.

Серед інших доходів об'єднаних сільських територіальних громад законодавством запропоновано цільові та добровільні внески підприємств, установ, організацій і громадян до місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища, надходження з інших цільових фондів.

Законодавче забезпечення процесу реалізації реформ місцевого самоврядування та розширення прав і можливостей сільських територіальних громад чи їх об'єднань повинно мати цілісний характер, бути прозорим та чітким для громад на місцях. Новий алгоритм конституційно-правового регулювання відносин у сфері регіонального розвитку повинно здійснюватись на таких рівнях:

- інституційному – внесення змін до Конституції держави у зв'язку із реформами, що реалізуються;

- законодавчо-спеціалізованому – зміни до законодавства, що спричинені реалізацією реформ та узгодженість між уже прийнятими законами в цілому, усунення двозначностей чи питань, які не описані в законодавчій базі;

- законодавчо-галузевому – внесення змін до законодавства у сферах бюджетної, податко-

вої, земельної політики, охорони здоров'я, освіти, соціального забезпечення, житлово-комунального господарства, цивільного захисту.

Такий комплексний характер законодавчого забезпечення реформ разом з упровадженням нової державної регіональної політики та оптимізації адміністративно-територіального устрою дасть змогу успішно здійснити необхідні для України структурні реформи [6].

**Висновки з проведеного дослідження.** Аналізуючи законодавчі ініціативи та нормативну базу, можемо зробити висновок, що держава в межах реформ та децентралізації влади прагне наділити територіальні громади чи їх об'єднання, зокрема сільські територіальні громади, ширшим колом повноважень, а також перерозподілити кошти для фінансового забезпечення таких змін. Потрібно також звернути увагу на те, що певні сільські територіальні громади не готові взяти на себе відповідальність щодо забезпечення повноцінної життєдіяльності громади та питань її розвитку в умовах відсутності управлінських знань та лідерів, які б упроваджували такого роду зміни. Для того щоб покращити ситуацію, потрібно враховувати інформаційний складник, а саме: навчання, обмін досвідом, вивчення прикладів успішного функціонування сільських територіальних громад в країнах ЄС та США, а також юридичну консультацію лідерів громад.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бородіна О.М. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій 2015–2020 рр. / О.М. Бородіна; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/06/Borodina\\_AcademHearing2015.pdf](http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/06/Borodina_AcademHearing2015.pdf).

2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/go/2456-17](http://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17).

3. Європейська хартія місцевого самоврядування від 06.11.1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994\\_036](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036).

4. Децентралізація під мікроскопом: експертний аналіз / Реанімаційний пакет реформ. – 28.01.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/1453>.

5. Занько Т. Гранти для фермерів / Т. Занько // Агробізнес сьогодні. – 2011. – № 10(209) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/>.

6. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/go/333-2014-p](http://zakon.rada.gov.ua/go/333-2014-p).

7. Майборода Г.М. Досвід розвитку економічно проблемних територій у Канаді та США / Г.М. Майборода [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.geograf.com.ua>.

8. Методика формування спроможних територіальних громад : Постанова КМУ від 08.04.2015 № 214 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.kmu.gov.ua/control/uk/...article?art](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/...article?art).
9. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : [навч. посіб.] / В.М. Опарін ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
10. Оспіщев І.В. Фінанси : [навч. посіб.] / О.П. Близнюк, Л.І. Лачкова, І.В. Оспіщев та ін. ; за ред. І.В. Оспіщева. – К. : Знання, 2006. – 415 с.
11. Пантелеєва О.И. Особенности реализации программ развития сельских территорий в США и странах Евросоюза / О.И. Пантелеєва // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2010. – № 4. – С. 9–10.
12. Пантелеєва О.И. Изменения политики развития сельских территорий в развитых странах: возможные решения для России / О.И. Пантелеєва // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – №7. – С. 19–22.
13. Патока І.В. Фінансове забезпечення сталого розвитку об'єднаних територіальних громад як складова ефективної децентралізації влади в Україні / І.В. Патока // Ефективна економіка. – 2015. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4582>.
14. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28.12.2014 № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/go/2456-17](http://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17).
15. Пухтинський М. Місцеве самоврядування: сучасні проблеми та перспективи / М. Пухтинський, О. Власенко // Аспекти самоврядування. – 2005. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cpp.org.ua/aspekts>.
16. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» від 12.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
17. Тичковська Л. Механізм фінансового забезпечення регіонального розвитку / Л. Тичковська // Схід. – 2010. – № 6(106). – С. 72–75.
18. Ткачук А. Про розвиток сільських територій і не тільки. (З олівцем над Концепцією розвитку сільських територій прийняту розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 995-р.) / А. Ткачук ; Інститут громадянського суспільства – 06.10.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csi.org.ua/pro-rozvytok-silskyh-terytorij-i-ne/>.
19. Трегобчук В.М. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В.М. Трегобчук // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 4–12.

## РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННИХ ПЕРЕКАЗІВ В УКРАЇНІ

## REALITIES AND PROSPECTS OF ELECTRONIC TRANSFERS IN UKRAINE

Банківські безготівкові розрахунки в Україні за останні роки досягли високого рівня розвитку. Цьому сприяла діяльність Національного банку України у сфері впровадження інформаційних технологій у діяльність вітчизняних банків. Розроблення та впровадження Національним банком України систем електронних переказів дало змогу відмовитись від внутрішньобанківських та міжбанківських розрахунків. Недоліки функціонування НСМЕП фактично дублюють проблеми ринку банківських платіжних карток в Україні. У статті розглянуто стан електронних розрахунків та намічено перспективи розвитку національної системи електронних переказів в Україні.

**Ключові слова:** Національний банк України, електронні гроші, безготівкові розрахунки, платіжні картки, система електронних платежів.

За последние годы в банковской сфере Украины безналичные расчеты достигли высокого уровня развития. Этому способствовала деятельность Национального банка Украины в сфере внедрения информационных технологий в деятельность отечественных банков. Разработка и внедрение Национальным банком Украины систем электронных переводов дало возможность

отказаться от внутрибанковских и межбанковских расчетов. Недостатки функционирования НСМЕП фактически дублируют проблемы рынка банковских платежных карточек Украины. В статье рассмотрено состояние электронных расчетов и намечены перспективы развития национальной системы электронных переводов в Украине.

**Ключевые слова:** Национальный банк Украины, электронные деньги, безналичные расчеты, платежные карты, система электронных платежей.

Banking cashless settlements in Ukraine have reached a high level of development in recent years. It was supported by the activity of the National Bank of Ukraine in the field of information technology in the activities of domestic banks. Development and implementation by the National Bank of Ukraine of electronic transfer systems allowed waiving intra and interbank payments. Drawbacks NSMEP actually duplicate the problem of bank payment cards market in Ukraine. This article presents the state of electronic payments and outlines the prospects for developing of the national electronic transfers in Ukraine.

**Key words:** National Bank of Ukraine, electronic cash, cashless payments, payment cards, electronic payment system.

УДК 336.004

Туманцова О.В.

старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту  
Полтавський інститут економіки і права

**Постановка проблеми.** Сучасний стан розвитку банківської діяльності характеризується розширенням обсягів грошового обороту, зменшенням імовірності виникнення ризиків, покращенням контролю грошового обігу, тому доцільним є розширення різних видів банківських послуг, таких як запровадження електронних грошей та створення систем електронних платежів і розрахунків. Розвиток карткових програм та технологій сучасного банку можливий за умови правильно обраної стратегії та керованості діяльності банку на картковому ринку. Незважаючи на успішність функціонування внутрішньодержавних платіжних систем, постає більш складне завдання – покращення та постійна модифікація використовуваних систем.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тема розвитку електронних грошей та системи електронних переводів на сучасному етапі набуває популярності у вітчизняній науковій літературі. Питання емісії й обігу електронних грошей знайшли своє висвітлення у наукових працях В.М. Кравця, О.О. Махаєвої, В.І. Міщенко, П.М. Сенища та ін. Певні аспекти проблематики електронних грошових систем розкриті в роботах А. Мороза, М. Савлука та інших українських учених.

**Постановка завдання.** Метою статті є оцінка розвитку системи електронних платежів та розгляд перспектив розвитку Національної системи електронних платежів України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

На сьогоднішній день банківські картки виступають ключовим елементом електронних банківських систем та все більш активно витісняють звичні чекові книжки та готівку. Також операції з банківськими платіжними картками, з одного боку, розширюють спектр послуг банку, а з іншого – є потужним джерелом ресурсів як в іноземній, так і в національній валютах [2, с. 318].

Власник банківської платіжної картки має цілу низку переваг перед готівкою: надійність збереження власних коштів за втрати платіжної картки, достатньо тільки повідомити банк про її втрату; зручність під час розрахунку за певні товари чи послуги як у нашій країні, так і за кордоном, оскільки автоматична конвертація здійснюється за більш вигідним курсом, ніж в обмінних пунктах; можна проконтролювати свої витрати. Також у власників платіжних карток нещодавно з'явилася ще одна можливість – оплачувати рахунки, не виходячи з дому.

Сьогодні спостерігається гостра конкуренція банків щодо їхньої боротьби за нові сегменти ринку карткового бізнесу. Зацікавленість клієнтів у надійному і зручному засобі розрахунку стимулює діяльність банків у наданні різноманітних якісних послуг і продуктів. За допомогою карток клієнти можуть отримувати заробітну плату та пенсію, розраховуватися в торговельних мережах, замовляти



та оплачувати найрізноманітніші послуги, здійснювати банківські перекази та одержувати кредити.

Варто зауважити, що однією з особливостей електронних грошей порівняно з традиційними видами грошей є обмеженість щодо виконання ними функцій засобу платежу і засобу обігу. Як засіб платежу електронні гроші мають суттєві технічні обмеження: можливість їх приймання залежить від технічної оснащеності торговців (наявність картридерів, електронних гаманців тощо).

Банківські безготівкові розрахунки в Україні за останні роки досягли високого рівня розвитку. Цьому сприяла діяльність Національного банку України як регулятора системи масових електронних платежів у сфері впровадження інформаційних технологій у діяльність вітчизняних банків, розробки і впровадження реально діючих сучасних нормативних документів, які відповідають вимогам часу, для розвитку вітчизняного карткового бізнесу.

Серед найбільш розповсюджених в Україні систем електронних грошей програмного виду – системи WebMoney Transfer і «Интернет. Деньги» (на технології PayCash). Електронні гроші на основі карток представлені, зокрема, офлайнними інструментами Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП) і наперед оплаченими картками міжнародних карткових платіжних систем.

Національна система масових електронних платежів (НСМЕП) є внутрішньодержавною платіжною системою, яка введена в промислову експлуатацію у листопаді 2004 р. Платіжною організацією системи, власником торгової марки й оператором системи є Національний банк України. Він також виконує функції розрахункового банку, головного і регіонального процесингових центрів. НСМЕП створена з метою впровадження в Україні відносно дешевої та надійно захищеної автоматизованої системи безготівкових розрахунків.

Носієм інформації в системі є смарт-картка, яка на відміну від картки з магнітною смугою, найбільш повно задовольняє вимоги безпеки. На базі смарт-картки в НСМЕП створена високоефективна офлайнна технологія, яка не потребує оперативного зв'язку з банківським рахунком під час виконання платіжних операцій, що є важливим за недостатньої якості вітчизняних каналів зв'язку. Смарт-картка НСМЕП, окрім інструмента доступу до рахунку користувача в банку, може мати функцію електронних грошей. Це перший у світі приклад, коли систему розрахунків електронними грошима впроваджує центральний банк країни.

Закон України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» платіжну систему визначає як платіжну організацію, членів платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними під час проведення переказу коштів, який і є обов'язковою функцією цієї системи [1].

Платіжну систему можна представити у вигляді системи механізмів, які служать для переказу грошових коштів між суб'єктами господарювання, для розрахунку за платіжними зобов'язаннями, що виникають між ними. Платіжна система – це набір платіжних інструментів, банківських процедур і, як правило, міжбанківських систем переказу коштів, поєднання яких забезпечує грошовий обіг разом з інституційними та організаційними правилами та процедурами, що регламентують використання цих інструментів та механізмів [5, с. 42]. Платіжна система складається з кількох самостійних систем, таких як: системи «клієнт-банк»; внутрішньобанківські платіжні системи; системи міжбанківських розрахунків; системи масових платежів.

Сучасними платіжними системами здебільшого керує банківський сектор. Платіжні системи виконують функцію передачі потоку інформації, який містить деталі платежу і безпосередньо переказу грошових коштів.

Розроблення та впровадження Національним банком України СЕП та НСМЕП дало змогу у стислі строки відмовитись від внутрішньобанківських та міжбанківських розрахунків.

Електронні розрахунки отримують усе більше розповсюдження в Україні і впевнено займають свою нішу в сегменті платежів, який зростає зі збільшенням обсягів електронної комерції. Однак як споживачі, так і системи електронних розрахунків на українському ринку досі працюють в умовах невизначеного законодавчого поля. У результаті сьогодні офіційна статистика ринку не ведеться, особливо в плані розміру емісії електронних зобов'язань, кількості користувачів систем, кількості та розміру транзакцій тощо, а оцінки, що існують на ринку, є вельми приблизними.

Нині українські банки пропонують своїм клієнтам такі послуги з використанням платіжних карток:

1. Отримання готівки у банкоматі.
2. Розрахунки в торговельній мережі безготівково.
3. Використання послуги голосової авторизації.
4. Оплата рахунків безготівково через Інтернет.
5. Бронювання номеру в готелі чи оренда машини за кордоном.
6. Зняття готівки з платіжної картки безпосередньо за кордоном, відмовившись від перевезення її через митний кордон.
7. Інші операції.

В Україні постійно збільшується кількість карток, емітованих вітчизняними банками, причому до них належать картки Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП), одноемітентних (внутрішньобанківських) платіжних систем, міжнародних платіжних систем (МПС). Нині структура ринку платіжних карток така: близько 80% числа задіяних у обороті платіжних карток –

це картки МПС, передусім MasterCard і VISA, частка внутрішніх платіжних систем становить приблизно 20%.

Незважаючи на швидкі темпи розвитку карткового бізнесу в Україні, обсяги безготівкових карткових розрахунків у складі загального обсягу безготівкових розрахунків українських споживачів становлять близько 8%, тоді як безготівкові карткові розрахунки громадян європейських економічно розвинених країн – 80–90%. Однак значні досягнення у сфері розвитку карткового бізнесу європейських економічно розвинених країн не позбавили їх від суттєвих проблем у цьому бізнесі [3, с. 143].

У лютому 2016 р. Нацбанк заявив про перейменування НСМЕП в Національну систему масових електронних платежів «Український платіжний простір» (далі – «ПРОСТІР»). «ПРОСТІР» – це внутрішньодержавна банківська багатомітентна платіжна система масових платежів, платіжною організацією якої є Нацбанк України.

Нацбанк називає розвиток системи «ПРОСТІР» стратегічним пріоритетом для України, передусім у плані зменшення частки готівкових розрахунків в економіці, а також ключовим елементом для зниження вартості безготівкових операцій. До уваги взято, що близько 98% операцій із платіжними картками вітчизняних банків здійснюється на території України. Платіжна система «ПРОСТІР» позиціонується як альтернатива міжнародним платіжним системам, яка дає банкам та їх клієнтам змогу скоротити свої витрати, крім того, вона має вберегти українські банки від валютних ризиків при транзакціях. Усі доходи від транзакцій в «ПРОСТОРІ» будуть надходити до платіжної системи України.

Наявні обмеження для користувачів – це нестача банкоматів, а також необхідність випуску додаткової міжнародної карти під час поїздок за кордон (мережа пристроїв для прийому цих карток зросла в минулому році майже до 80%, система налічує понад 50 учасників). До 2020 р. НБУ планує, що частка платежів через платіжну систему «ПРОСТІР» досягне 30%, а прийом карток «ПРОСТІР» у мережі банкоматів та в торговельно-сервісній мережі вже до 2017 р. сягне близько 90% [6].

Національна платіжна система «Український платіжний простір» уже позиціонує себе саме як міжнародна платіжна система з чітким наміром домінування на українському ринку, майже 90% якого належить МПС VISA і MasterCard. Звичайно, є деякі побоювання щодо можливого застосування адміністративних важелів, щодо «масового заохочення» банків розвивати картковий бізнес передусім на базі «Національної платіжної системи «ПРОСТІР». Але, зважаючи на поточний стан ринку, зокрема ті факти, що понад 90% усіх транзакцій із використанням платіжних карток вітчизняних банків здійснюється саме на території Укра-

їни, застосування неринкових методів заохочення взагалі недоцільно. Навіть установлення нижчого порівняно з МПС VISA і MasterCard рівня транзакційних відрахувань автоматично створює суттєву конкурентну перевагу саме Національній системі.

Зважаючи на той факт, що картковий бізнес – це взагалі недешеве задоволення і є масовим продуктом, на перший план завжди виходить саме економіка проекту. А намір Національного банку в межах платіжної системи «ПРОСТІР» розвивати такі напрями, як операції P2P-переказів (онлайн-переказ грошей із картки на картку) і, насамперед, найбільш динамічно зростаючий ринок електронної комерції, взагалі роблять перспективи «ПРОСТОРУ» надпривабливими.

Створення «ПРОСТОРУ» – одне зі свідчень, що найближчими роками готівковий ринок України буде активно мінімізуватись як заради боротьби з «тіньовою» економікою, так і заради осучаснення засобів платежів і розрахунків у країні. За оцінками НБУ, спостерігається стабільний позитивний тренд зростання частки безготівкових операцій (нові покоління клієнтів створюють попит на сучасні банківські сервіси). Так, у 2015 р. в Україні більше кількість активних безконтактних банківських карт перевищила 1,5 млн. штук, збільшившись упродовж року на 400 тис. Розрахуватись безконтактною картою можна в майже 50% (88,2 тис.) POS-терміналах у всіх категоріях торгових точок: супермаркетах, кафе, аптеках, на АЗС.

Проте існує і такий нюанс: більше 2/3 готівки, що знаходиться в обігу, знята в банкоматах держателями платіжних карток замість їх використання у безготівкових транзакціях. Тож Нацбанк планує низку заходів для заохочення безготівкових розрахунків, зокрема: перевести всі форми розрахунків із державними органами в електронні канали; стимулювати не просто безготівкову видачу зарплат і пенсій, але й заохочувати українців не знімати негайно готівку, а віддавати перевагу розрахункам за допомогою карток. На сьогоднішній день людей «не заохочує» слабо розвинена мережа POS-терміналів, особливо в регіонах, притому, що мережа банкоматів досить розвинена плюс за зняття готівки із зарплатних карток не знімається комісія [6].

Тож варто морально готуватись до того, що в гаманцях поменшає банкнот і побільшає карток. І в цьому плані хотілося б, щоб використання картки національної платіжної системи дало змогу мінімізувати ризики і перепони, які стримують безготівковий обіг. Окрім того, варто звернути увагу на залучення до використання карток під час розрахунків людей віком 50+. За оцінками НБУ, ця категорія найбільш інертна, і Нацбанк навіть вважає за доцільне впроваджувати низку програм зі стимулювання і пропаганди сучасних засобів платежу серед цієї вікової категорії.

**Висновки з проведеного дослідження.**

У підсумку варто зазначити, що в сучасних умовах практично для кожної країни особливої актуальності набуває створення карткової платіжної системи, що є незалежною від міжнародних аналогів. Україна не є винятком. На базі НБУ створена і функціонує карткова платіжна система НСМЕП, яка стала елементом запровадження електронного грошового обігу в Україні.

Сучасний стан розвитку НСМЕП на вітчизняному ринку банківських платіжних карток характеризується зростанням показників функціонування і завантаженості системи (наприклад, обсяг емітованих карток, загальний обсяг клієнтів, обсяг оборотів, обсяг термінальної та банкоматної мережі тощо).

Проте недоліки функціонування НСМЕП фактично дублюють проблеми ринку банківських платіжних карток в Україні, серед яких: достатньо низький рівень безготівкових карткових розрахунків, незацікавленість і необізнаність населення щодо користування платіжними картками, низький рівень конкуренції між провайдерами платіжних послуг та ін.

Ураховуючи проблеми функціонування ринку банківських платіжних карток в Україні, першочерговим залишається пошук перспективних шляхів їх розв'язання. На нашу думку, одним із найбільш ефективних і дієвих шляхів є безпосереднє вдосконалення і модернізація НСМЕП, яка буде

здатна забезпечити внутрішньодержавні безготівкові роздрібні розрахунки у країні.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 5 квітня 2001 р., із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Капралов Р.О. Вплив макросередовища на функціонування ринку банківських платіжних карток в Україні / Р.О. Капралов // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 317–324.
3. Кравченко І.С., Дрозд І.В. Сучасний стан і перспективи розвитку Національної системи масових електронних платежів на ринку банківських платіжних карток в Україні / І.С. Кравченко, І.В. Дрозд // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2(20). – С. 141–148.
4. Лук'янов В.С. Національна платіжна система: поняття, ключові принципи організації і базові функції / В.С. Лук'янов // Гроші, фінанси та кредит. – 2009. – С. 160–168.
5. Погореленко Н.П., Тертична К.С. Сучасний стан та перспективи розвитку платіжної системи України / Н.П. Погореленко, К.С. Тертична // Молодий учений. – 2015. – № 1(16). – С. 41–44.
6. Простір в гаманцях: перспективи української платіжної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.business.ua/trends/prost-r-v-gamantsyakh-perspektivi-ukra-nsko-plat-zhno-sistemi-346223>.

**ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА:  
СПЕЦИФІКА І СУТНІСТЬ****ACCOUNTS RECEIVABLE OF ENTERPRISES: SPECIFIC AND NATURE**

*У статті визначено економічну природу явища заборгованості дебіторів підприємства, систематизовано її специфічні особливості в сучасних умовах ведення бізнесу, наведено внутрішні та зовнішні фактори формування та нагромадження дебіторської заборгованості на балансі підприємства, узагальнено теоретичні підходи до визначення поняття «дебіторська заборгованість» і проведено їх семантичний аналіз, визначено конструкти теоретичного базису та уточнено облікову трактовку досліджуваної категорії.*

**Ключові слова:** підприємство, заборгованість, дебітори, специфічні особливості, фактори.

*В статье определена экономическая природа задолженности дебиторов предприятия, систематизированы ее специфические особенности в современных условиях ведения бизнеса, приведены внутренние и внешние факторы формирования и накопления дебиторской задолженности на балансе*

*предприятия. Обобщены теоретические подходы к определению понятия «дебиторская задолженность» и проведен их семантический анализ, определены конструкты теоретического базиса и уточнена учетная трактовка исследуемой категории.*

**Ключевые слова:** предприятие, задолженность, дебиторы, специфические особенности, факторы.

*The economic nature of the phenomenon of enterprises' debt receivables is determined in the article, its specific features are systematized in today's business environment, internal and external factors of the formation and accumulation of receivables are given on enterprises' balance sheet, the theoretical approaches to the receivables' definition are summarized and their semantic analysis are hold, the constructs of the theoretical basis are defined and the accounting interpretation of the investigated categories is specified.*

**Key words:** enterprise, debt, debtors, specific characteristics, factors.

УДК: 657.21

**Тирінов А.В.**

к.е.н., старший викладач кафедри бухгалтерського обліку  
Харківський національний економічний  
університет імені Семена Кузнеця

**Постановка проблеми.** Успішна євроінтеграція України вимагає проведення структурної перебудови національної економіки в напрямі зміцнення конкурентоспроможності окремих товаровиробників та країни у цілому. Своєю чергою, важливим завданням у цьому напрямі є покращення платіжної дисципліни покупців та замовників, незадовільний стан якої останніми роками спричинив збільшення балансових залишків дебіторської заборгованості, відволікання коштів із господарського обігу, нарощення обсягів високовартісного банківського кредитування, що у цілому негативно відобразилось на рівні економічної активності національних товаровиробників. За цих умов особливо гостро постає проблематика підвищення ефективності обліково-аналітичного забезпечення управління розрахунками підприємств із покупцями та замовниками, що першочергово вимагає з'ясування сутності дебіторської заборгованості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці обліку та аналізу дебіторської заборгованості вітчизняних підприємств присвячено роботи низки вітчизняних та закордонних науковців, серед яких: Є. Гнатенко, С. Батехін, І. Бланк, Ф. Бутинець, А. Герасимович, С. Голов, С. Грязнова, З. Гуцайлук, Р. Дамарі, В. Завгородній, О. Заруба, В. Ковальов, В. Костюченко, С. Маслов, С. Олійник, І. Парасій-Вергуненко, І. Пасіно-

вич, Є. Петрик, Г. Савицька, Я. Соколов, В. Сопко, С. Хенк, К. Хувер, М. Чумаченко, А. Шаповалова, М. Швайка та ін.

Нормативне закріплення операцій із дебіторської заборгованості регламентоване П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість» [9], П(С)БО № 13 «Фінансові інструменти» [10] та МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [7].

Незважаючи на численність наукових досліджень та їх вагомі науково-практичні здобутки, динамічна трансформація макроекономічної ситуації в країні та, відповідно, зміна механізмів господарювання зумовлюють необхідність вивчення та поглиблення досліджуваної проблематики в сучасних умовах ведення бізнесу.

**Постановка завдання.** Метою статті є з'ясування особливостей та поглиблення облікової трактовки дебіторської заборгованості підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічна роль дебіторської заборгованості у розвитку вітчизняного бізнесу, що проявляється у впливі на процеси формування доходів підприємств, визначенні бази їх оподаткування та формуванні певного рівня фінансової стійкості суб'єкта господарювання у цілому, вимагає виявлення її характерних рис, що визначають її сутність та особливості бухгалтерського обліку.

Узагальнюючи положення економічної теорії та практики розрахунків сучасних підприємств, до



основних характеристик дебіторської заборгованості слід віднести такі:

- виникає внаслідок розбалансування термінів відвантаження продукції (товарів, робіт, послуг) покупцям (замовникам) та надходження компенсації її вартості;
- є об'єктивним явищем функціонування підприємства внаслідок існування товарного або комерційного кредиту;
- слугує інструментом збутової політики підприємства;
- стрімке накопичення балансової вартості дебіторської заборгованості свідчить про неефективні канали збуту продукції підприємства внаслідок неплатоспроможності її покупців;
- спричиняє замороження високоліквідних активів підприємства та їх відволікання з господарського обігу;
- слугує резервом скорочення поточних потреб підприємства в обігових коштах;
- зумовлює необхідність залучення коштів із зовнішніх джерел для фінансування господарської діяльності підприємства: кредиторської заборгованості, банківського кредитування, випуску боргових цінних паперів, цільового фінансування тощо. Це, своєю чергою, призводить до виникнення упущеної вигоди від несвоєчасного використання власних коштів у господарській діяльності та зростання витрат підприємства на фінансування відсотків за тимчасове користування позиковим капіталом;
- є фінансовим активом підприємства;
- є фінансовим інструментом, оскільки призводить до виникнення фінансового активу у продавця та фінансового зобов'язання у покупця продукції (товарів, робіт, послуг);
- слугує товаром на фінансових ринках, зокрема за угодами факторингу;

– тощо.

Виходячи з наведеного, явище дебіторської заборгованості має власну специфіку виникнення, особливості впливу на ефективність протікання процесів фінансово-господарської діяльності підприємства та наслідки її нагромадження. Відповідно, забезпечення належного рівня її обліково-аналітичного забезпечення потребує врахування перелічених специфічних рис дебіторської заборгованості під час визначення та в подальшому в процесі її бухгалтерського обліку.

Важливим етапом вивчення сутності та природи явища дебіторської заборгованості є з'ясування факторів її виникнення та нагромадження на підприємстві (табл. 1).

Т.В. Лівощко, К.В. Бебех виокремлюють деякі групи факторів дебіторської заборгованості, зокрема економічні, політико-правові фактори та ефективність грошово-кредитної політики Національного банку України, оскільки «обмеження емісії викликає так званий «грошовий голод», що в підсумку ускладнює розрахунки між підприємствами»; фактори мезооточення (постачальники, покупці, засновники, акціонери, учасники); прямі (здійснюють безпосередній вплив) та непрямі (впливають опосередковано) фактори. Фактори внутрішнього середовища автори розподіляють на фінансово-майнові, маркетингові, виробничі, кадрові та фактори менеджменту [6].

За даними табл. 1 видно, що виникнення та стан нагромадження дебіторської заборгованості підприємства зумовлені низкою як внутрішніх, так і зовнішніх факторів діяльності суб'єкта господарювання. При цьому слід зазначити, що внутрішні фактори піддаються керівному впливу з боку підприємства та можуть бути усунені або локалізовані наслідки їх прояву; зовнішні фактори характеризуються некерованістю, підприємство змушене

Таблиця 1

**Сукупність факторів виникнення та нагромадження дебіторської заборгованості підприємства**

Внутрішні фактори	Зовнішні фактори
<ul style="list-style-type: none"> <li>– обсяги реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);</li> <li>– структура собівартості продукції;</li> <li>– період життєвого циклу виробництва;</li> <li>– наявність матеріально-технічного забезпечення зберігання готової продукції (товарів);</li> <li>– особливості кредитної політики підприємства;</li> <li>– особливості маркетингової політики підприємства;</li> <li>– рівень кваліфікації фінансових менеджерів підприємства;</li> <li>– застосування підприємством певних форм розрахунків із дебіторами;</li> <li>– наявність та види забезпечення дебіторської заборгованості;</li> <li>– стан системи контролю дебіторської заборгованості підприємства;</li> <li>– конкурентоспроможність продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– стан економіки країни;</li> <li>– збалансованість грошової та товарної маси;</li> <li>– кон'юнктура ринку кредитування;</li> <li>– рівень платіжної дисципліни суб'єктів економічної діяльності;</li> <li>– особливості грошово-кредитної політики Національного банку України;</li> <li>– динаміка інфляційних процесів;</li> <li>– стабільність курсу національної валюти;</li> <li>– рівень розвитку цільового товарного ринку підприємства;</li> <li>– специфіка ринку сировинних ресурсів підприємства;</li> <li>– політика влади щодо розвитку галузі;</li> <li>– податкова система в державі та тип податкової політики;</li> <li>– законодавчо-нормативне регулювання формування статутного капіталу, розподілу прибутку та виплати дивідендів</li> </ul>

Джерело: складено автором на основі [6; 8]

приспосовуватись до них у процесі управління станом розрахунків із дебіторами.

Провідне місце в процесі облікового відображення посідає етап ідентифікації дебіторської заборгованості, теоретичним підґрунтям якого виступає бухгалтерська трактовка даної економічної категорії. Саме тому представляється доцільним її детальне вивчення (табл. 2).

Із семантичного аналізу даних табл. 2 видно, що теоретичним базисом трактування поняття «дебіторська заборгованість» виступають певні конструкти, через які автори визначають сутність та природу явища заборгованості дебіторів підприємства (рис. 1).

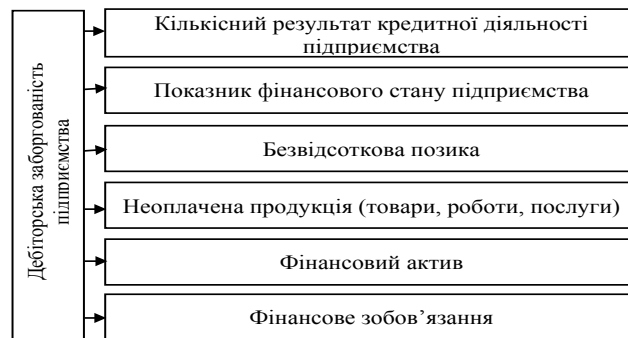


Рис. 1. Конструкти теоретичного базису поняття «дебіторська заборгованість»

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 5; 7–10;13]

Таблиця 2

Науково-практичні підходи до визначення сутності поняття «дебіторська заборгованість»

№	Джерело	Сутність підходу
1.	Дж. Ван Хорн [1]	Кількісний результат, що виникає в результаті реалізації кредитної політики підприємства
2.	С. Голов [1]	Фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншою стороною
3.	Є. Гнатенко, С. Мельниченко [1]	Показник фінансового стану підприємства, який являє собою суму заборгованості на користь підприємства на певну дату за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також авансування постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове право вимоги оплати боргу. При цьому такі взаємовідносини мають документальне підтвердження
4.	Є. Дубровська [2]	Неоплачені юридичними та фізичними особами товари (роботи, послуги) та/або вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів
5.	Е. Едвардс [1]	Суто термін обліку
6.	А. Завгородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко [1]	Сума фінансових зобов'язань чи фінансового боргу, що підлягає погашенню у майбутньому
7.	О. Крайник, З. Клепикова [1]	Форма відстрочки платежу – відкритий кредит (неформальна або формальна угода, яка передбачає виконання послуг замовником або реалізацію продукції покупцю з відстрочкою оплати за них). Такий кредит вважається безкоштовним та без чіткого визначення строку
8.	О. Лищенко, Г. Бескота [5]	Фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства
9.	Т. Момот [1]	Безвідсоткова позика контрагентам
10.	С. Олійник [8]	Сума заборгованостей дебіторів підприємства на певну дату, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу
11.	Б. Райзберг, Е. Стародубцева [1]	Сума боргів, належних підприємству, фірмі, компанії з боку інших підприємств, фірм, підприємств, а також громадян, які є боржниками та дебіторами підприємства
12.	Д. Стоун, К. Хітчинг [1]	Сума боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли в результаті господарських взаємовідносин із ними
13.	О. Федорченко [13]	Сума боргів юридичних і фізичних осіб підприємству в готівковій та безготівковій формах, яка виникає внаслідок господарських операцій, що відбулися в результаті минулих подій та підлягають погашенню у майбутньому
14.	П(с)БО № 10 «Дебіторська заборгованість» [9]	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату
15.	П(с)БО № 13 «Фінансові інструменти» [10]	Заборгованість, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для перепродажу
16.	Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ) 9 «Фінансові інструменти» [7]	Актив, що виникає, коли суб'єкт господарювання стає стороною контракту і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові кошти або юридичне зобов'язання їх сплатити

Різноманітність науково-практичних підходів доводить дискусійність питання визначення сутності дебіторської заборгованості підприємства, але слід погодитись із запропонованими поглядами. Так, розгляд дебіторської заборгованості підприємства як кількісного результату його кредитної діяльності зумовлений формою її існування у вигляді певної суми грошових коштів; з огляду на те, що обсяг дебіторської заборгованості характеризує рівень ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, вона виступає індикатором його фінансового стану; внаслідок надання позики покупцям на безоплатній основі дебіторська заборгованість, що виникає, може бути охарактеризована як безвідсоткова позика; дебіторська заборгованість виникає внаслідок своєчасної неоплати покупцями в момент відвантаження продукції, отже, її сутність може бути визначена як неоплачена продукція; дебіторська заборгованість є результатом контрактних відносин товаровиробників і покупців та надає продавцю право отримання компенсації вартості відвантаженої ним продукції (фінансовий актив) від покупця (фінансове зобов'язання).

Національні стандарти обліку, зокрема П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дає визначення досліджуваного поняття як суми заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [9]. Своєю чергою, дебіторами визначені «юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів» [9]. Отже, облікове визначення дебіторської заборгованості національною методологією бухгалтерського обліку зводиться суто до заборгованості, джерела виникнення якої конкретизуються у понятті «дебітори».

Міжнародна облікова практика, зокрема МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», розглядає дебіторську заборгованість більш широко – як «актив, що виникає коли суб'єкт господарювання стає стороною контракту і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові кошти або юридичне зобов'язання їх сплатити» [7]. Отже, трактовка МСФЗ 9 є більш повною, оскільки ідентифікує дебіторську заборгованість як актив та враховує передумови її виникнення – контрактні відносини між учасниками господарських правовідносин.

Таким чином, можна погодитись із кожним із запропонованих підходів, але слід відзначити фрагментарність поодинокого їх застосування. Динамічний розвиток фінансових інструментів зумовлює трансформацію традиційних відносин товарного кредитування у більш складні фінансово-господарські операції, такі як факторинг, використання інструментів заборгованості дебіторів як забезпечення за іншими фінансовими операціями підприємства тощо. За цих умов облікове поняття

дебіторської заборгованості набуває більш широкого змісту та потребує вдосконалення.

З урахуванням наявних теоретичних підходів та сучасних реалій господарської діяльності вітчизняних підприємств убачається доцільним таке визначення облікової сутності економічної категорії «дебіторська заборгованість»: це актив, який виникає внаслідок контрактних взаємовідносин підприємства з фізичними та юридичними особами з приводу реалізації продукції (товарів), надання послуг, виконання робіт та інших господарських операцій, надає право на отримання грошових коштів у майбутньому за раніше здійснені операції постачання, відображає заборгованість на користь підприємства на певну дату та слугує інструментом його фінансової діяльності. Крім того, з точки зору економічного аналізу, контролю та аудиту дебіторська заборгованість відображає ефективність маркетингової політики підприємства, характеризує обсяги відволікання коштів із господарського обігу та слугує індикатором фінансового стану суб'єкта господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасний стан розрахунків підприємств характеризується незадовільним рівнем платіжної дисципліни суб'єктів економічної діяльності та вимагає посилення їх контролю як із боку органів державної влади у сфері реалізації економічної політики, так і з боку самих підприємств. Основним джерелом інформації при цьому виступають дані бухгалтерського обліку, що, своєю чергою, вимагає підвищення якості обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємств. Першочерговим завданням у даному напрямі є поглиблення облікової трактовки дебіторської заборгованості підприємства. Узагальнення результатів наявних досліджень за даною проблематикою та нормативно-інструктивної документації дало змогу уточнити сутність облікового визначення дебіторської заборгованості підприємства, ідентифікувати її як актив, установити передумови виникнення та охарактеризувати як результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Запропоноване визначення дає змогу більш комплексно описати сутність явища дебіторської заборгованості, що слугує інформаційною базою підвищення ефективності її облікового відображення.

Перспективами подальших розвідок у цьому напрямі є поглиблення облікової класифікації дебіторської заборгованості підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнатенко Є.П. Методичні підходи щодо визначення поняття «дебіторська заборгованість» / Є.П. Гнатенко, С.С. Мельниченко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2013. –

Вип. 10(1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/есноф\\_2013\\_10\(1\)\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/есноф_2013_10(1)_21).

2. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість»/ Є.В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2009. – № 2. – С. 202–205.

3. Загальні вимоги до фінансової звітності Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.13 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Інструкція Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

5. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескота // Держава і регіони. – 2009. – № 1. – С. 114–117.

6. Лівощко Т.В. Дослідження факторів динаміки дебіторської заборгованості підприємствам / Т.В. Лівощко, К.В. Бебех [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_6\\_143.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_143.pdf).

7. Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ) 9 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_016](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_016).

8. Олійник С.О. Дебіторська заборгованість: сутність та класифікація / С.О. Олійник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.nubip.edu.ua/13119/1/11oso.pdf>.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 13 «Фінансові інструменти» : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 № 559 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

11. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=382859&cat\\_id=293536](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382859&cat_id=293536).

12. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік / І.Б. Садовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.ws/1893041453242/buhgalterskiy\\_oblik\\_ta\\_audit/oblik\\_debitorskoyi\\_zaborgovanosti](http://pidruchniki.ws/1893041453242/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_debitorskoyi_zaborgovanosti).

13. Федорченко О. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О. Федорченко. – Київ, 2009. – 25 с.



## ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ АКТИВІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ FEATURES OF VALUATION OF ASSETS OF PRIVATE PENSION FUNDS

У статті розглянуто основні особливості оцінки активів недержавних пенсійних фондів. Для того щоб аналіз та порівняння діяльності НПФ були коректними та об'єктивними (тобто виключали маніпулювання у будь-чий інтересах), активи повинні оцінюватися однаково та протягом однакового періоду часу за єдиною методикою. Оцінка вартості активів пенсійного фонду виконується адміністратором та особою, що здійснює управління активами такого пенсійного фонду. Основною особливістю оцінки активів недержавних пенсійних фондів є використання понижувального коефіцієнту. Запропоновані у статті зміни щодо оцінки ринкової вартості цінних паперів допоможуть уникнути як заниження, так і завищення вартості активів недержавних пенсійних фондів.

**Ключові слова:** недержавні пенсійні фонди, бухгалтерський облік, оцінка активів, чиста вартість активів, балансова вартість.

В статье рассмотрены основные особенности оценки активов негосударственных пенсионных фондов. Для того чтобы анализ и сравнение деятельности НПФ были корректными и объективными (т.е. исключали манипулирование в чьих-либо интересах), активы должны оцениваться одинаково и с одинаковым периодом времени по единой методике. Оценка стоимости активов пенсионного фонда выполняется администратором и лицом, осуществляющим управле-

ние активами такого пенсионного фонда. Основной особенностью оценки активов негосударственных пенсионных фондов является использование понижающего коэффициента. Предложенные в статье изменения в оценке рыночной стоимости ценных бумаг помогут избежать как занижения, так и завышения стоимости активов негосударственных пенсионных фондов. **Ключевые слова:** негосударственные пенсионные фонды, бухгалтерский учет, оценка активов, чистая стоимость активов, балансовая стоимость.

The article discusses the main features of the valuation of assets of private pension funds. To analyze and compare the activities of non-state pension funds were correct and objective (ie exclude manipulation in anyone's interests), the assets should be valued equally and the same methodology with the same period of time. Valuation of pension fund assets by the administrator and the person performing the management of assets of the pension fund. The main feature of the assessment of non-state pension funds assets is the use of a discount factor. The proposed changes in the article in the assessment of the market value of the securities will help to avoid both an understatement and overstatement of the value of assets of private pension funds.

**Key words:** private pension funds, accounting, valuation of assets, the net asset value, the carrying value.

УДК 657.92

**Цибульник М.О.**

аспірант кафедри обліку та аудиту  
Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка

**Постановка проблеми.** Подальше реформування економічної системи України неможливе без поліпшення якості життя її громадян. Стратегія розвитку національної економіки передбачає розвиток трирівневої системи пенсійного забезпечення, особливу роль в якій відведено недержавним пенсійним фондам (далі – НПФ), діяльність яких в Україні на даний момент знаходиться у стадії становлення. Однією з важливих проблем діяльності та обліку в НПФ є оцінка їх активів. Для того щоб аналіз та порівняння діяльності НПФ були коректними та об'єктивними (тобто виключали маніпулювання у будь-чий інтересах), активи повинні оцінюватися однаково та протягом однакового періоду часу за єдиною методикою. Отже, дослідження методики оцінки активів НПФ та внесення пропозицій щодо її вдосконалення набуло першочергового значення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічні засади бухгалтерського обліку, а також методики оцінки активів недержавних пенсійних фондів досліджували такі вітчизняні науковці, як В.Д. Базилевич, М.Т. Білуха, М.І. Бондар, С.В. Голов, В.І. Головка, Н.О. Гура, П.С. Єщенко, Б.А. Засадний, О.В. Красота, Н.В. Ковтун, Р.О. Костирко, М.В. Кужельний, Ю.А. Кузьмінський, Г.І. Купалова, С.О. Левицька, Е.М. Лібанова, С.Л. Лондар, Л.Г. Ловінська, Т.Г. Мельник, Г.В. Мисака, Є.В. Мних,

Л.В. Нападівська, С.В. Науменков, О.В. Неліпович, Я.В. Олійник, О.А. Петрик, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, А.А. Чухно, В.М. Шарманська, В.Г. Швець, В.О. Шевчук та ін.

Незважаючи на значні напрацювання, комплексного дослідження методики оцінки активів недержавних пенсійних фондів не здійснювалося, що зумовило вибір теми наукового дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розкриття оцінки активів недержавних пенсійних фондів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів: солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та системи недержавного пенсійного забезпечення.

З 1 січня 2004 р. набув чинності Закон України [1], яким запроваджено третій рівень пенсійної системи та започатковано створення системи добровільного недержавного пенсійного забезпечення, яка дає змогу:

– створити додаткове до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування джерело пенсійних виплат;

- забезпечити громадянам більш високий рівень життя за досягнення пенсійного віку;

- створити правову базу для інститутів, які здійснюють діяльність у сфері недержавного пенсійного забезпечення;

- забезпечити формування нових джерел інвестиційних ресурсів для інвестування в різні сектори економіки;

- створити умови для додаткового стимулювання розвитку ринку капіталів, здешевлення кредитів та підвищення ліквідності фондового ринку;

- побудувати систему недержавного пенсійного забезпечення на основі апробованих у світовій практиці принципів та механізмів.

Недержавні пенсійні фонди держава розглядає як дуже важливе доповнення до системи загальнообов'язкового пенсійного забезпечення, оскільки участь у них дає змогу громадянам самостійно планувати розмір майбутніх пенсійних виплат.

Недержавний пенсійний фонд (НПФ) – це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність винятково з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду [1].

Активи НПФ складаються із цінних паперів, грошових коштів (на поточному та інших рахунках), банківських металів, об'єктів нерухомості та інших активів і оцінюються відповідно до законодавства.

Зважаючи на функціональне призначення пенсійних фондів, їх активи мають низку особливостей:

- активи НПФ можуть перебувати у формі різних об'єктів інвестування (цінних паперів, об'єктів нерухомого майна, грошових коштів тощо);

- активи завжди мають грошове вираження й обліковуються на індивідуальних пенсійних рахунках учасників НПФ.

До операцій з активами НПФ належать такі господарські операції:

- придбання/продаж активів;

- переоцінка активів НПФ;

- отримання доходів (втрат) від курсових різниць;

- вибуття активів, які перестають визнаватися активами;

- інші господарські операції, що впливають на чисту вартість пенсійних активів.

Основною метою інвестування пенсійних активів є отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат разом із забезпеченням дохідності пенсійних активів вище рівня інфляції та залучення довгострокових інвестицій-

них ресурсів, необхідних для модернізації економіки.

Для НПФ властиво формувати портфель, до якого входять об'єкти інвестування, з мінімальним ступенем ризику, тому особливого значення набуває вибір інвестиційних інструментів, використовуючи які НПФ зможуть забезпечити захист грошових коштів населення від інфляційних процесів і при цьому отримувати визначений приріст капіталу.

Станом на 31.12.2015 переважними напрямками інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (38,6% інвестованих активів), облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (27,6%), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (15,3%), акції українських емітентів (10,6%) [2].

Головна мета інвестування пенсійних активів – збереження пенсійних заощаджень громадян, тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж в інших фінансових установах.

Згідно з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, оцінка – це процес визначення грошових сум, за якими мають визнаватися та відображатися елементи фінансових звітів у балансі та звіті про прибутки й збитки [3].

Обчислення, визначення та облік чистої вартості активів пенсійного фонду виконує адміністратор та особа, що здійснює управління активами такого пенсійного фонду, за методикою та в порядку, визначеними НКЦПФР за погодженням із Нацкомфінпослуг України.

Облік реалізації пенсійних активів здійснюється за їх собівартістю, визначеною за результатами їх оцінки на останню дату складання балансу та відображеною за кредитом рахунків, на яких відображені відповідні активи.

Обчислення та визначення вартості активів НПФ здійснюються компанією з управління активами НПФ за активами, що знаходяться в її управлінні, станом на кінець кожного робочого дня. Компанія з управління активами НПФ надає адміністратору НПФ інформацію про вартість активів, які знаходяться в її управлінні, завірену відповідно до вимог законодавства, у той же робочий день.

Компанія з управління активами для проведення оцінки активів НПФ може прийняти рішення про залучення незалежного оцінювача. Оплата послуг незалежного оцінювача здійснюється за рахунок такої компанії з управління активами. Особа, що здійснює управління активами НПФ, зобов'язана дотримуватись обраної методики оцінки активів НПФ протягом звітного року.

Оцінка активів НПФ здійснюється відповідно до вимог Положення [4], Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших законодавчо-нормативних актів, що регулюють оцінку вартість

активів, якщо неможливо оцінити ринкову вартість активу.

Активи НПФ первісно оцінюються та відображаються у бухгалтерському обліку за собівартістю на дату зарахування до складу активів. У разі наявності біржового курсу цінного папера на дату оцінки, якщо вона збігається з датою зарахування цінного папера до складу активів НПФ, проводиться переоцінка за ринковою вартістю [4].

У подальшому активи НПФ оцінюються за їх ринковою вартістю з урахуванням принципу обачності. Ринкова вартість акцій та облігацій українських емітентів визначається за даними біржового курсу організатора торгівлі на дату розрахунку вартості активів, розрахованого й оприлюдненого відповідно до вимог законодавства [4].

Ринкова вартість належних НПФ цінних паперів, що обертаються більш як на одному організаторі торгівлі, під час розрахунку вартості активів оцінюється на дату розрахунку вартості активів за найменшим із біржових курсів, визначених та оприлюднених на кожному з організаторів торгівлі.

Якщо на дату, за яку здійснюється оцінка активів НПФ, біржовий курс цінних паперів, що входять до складу активів НПФ та перебувають у біржовому списку організатора торгівлі, не визначено, оцінка таких цінних паперів здійснюється за останньою балансовою вартістю.

Акції українських емітентів, які виключені з лістингу, протягом 30 днів з дати виключення з лістингу оцінюються за останньою балансовою вартістю, яка була визначена на дату, що передує даті виключення з лістингу.

Боргові цінні папери, які виключені з біржового списку організаторів торгівлі та на дату виключення знаходились в активах НПФ, оцінюються за останньою балансовою вартістю, визначеною відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (з урахуванням дохідності до погашення або до викупу).

Під час оцінки вартості активів НПФ вартість цінних паперів емітентів, реєстрація випуску яких скасована Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР) або за рішенням суду, дорівнює нулю. Вартість активів повинна бути змінена відповідно до цього пункту протягом трьох робочих днів із дати оприлюднення інформації про скасування НКЦПФР реєстрації випуску цінних паперів на офіційному сайті Комісії або з дати набрання законної сили відповідним судовим рішенням про скасування реєстрації випуску цінних паперів. Цінні папери, обіг яких на дату оцінки не зупинено і реєстрація випуску яких не скасована, але емітент таких цінних паперів ліквідований та/або був визнаний банкрутом та щодо нього відкрито ліквідаційну процедуру за рішенням суду, оцінюються за нульовою вартістю з дати оприлюднення відповідної інформації.

Акції, обіг яких зупинено (крім випадків реорганізації емітента), протягом 12 місяців із дати оприлюднення рішення про зупинення обігу оцінюються за останньою балансовою вартістю.

Акції, обіг яких зупинено більше ніж 12 місяців, оцінюються з використанням понижувального коефіцієнту (далі – ПК), що застосовується до балансової вартості таких акцій, що склалася на дату оцінки, наступну за датою оприлюднення рішення про зупинення, а саме:

- ПК становить 0,5, якщо з дати оприлюднення рішення про зупинення пройшло від 12 до 15 місяців;

- ПК становить 0,25, якщо з дати оприлюднення рішення про зупинення пройшло від 15 до 18 місяців;

- ПК становить 0, якщо з дати оприлюднення рішення про зупинення пройшло більше 18 місяців [4; 5].

Понижувальний коефіцієнт застосовується для визначення вартості активів, щодо яких існує ймовірність зменшення корисності активу. Під час застосування ПК вартість активу визначається шляхом множення балансової вартості таких активів, яка склалася на дату, що передує даті першого застосування ПК, на показник ПК.

Акції, обіг яких зупинено у зв'язку з реорганізацією емітента, оцінюються за останньою балансовою вартістю. У разі відновлення обігу акцій їх оцінна вартість збільшується до вартості, що склалася до застосування ПК.

Із дати оприлюднення інформації про порушення справи про банкрутство емітента цінних паперів, господарського товариства, боржника НПФ цінні папери такого емітента, паї/частки такого господарського товариства, а також дебіторська заборгованість боржника оцінюються з урахуванням ПК:

- ПК становить 0,75, якщо провадження у справі про банкрутство триває до одного місяця з дати оприлюднення інформації про порушення справи про банкрутство;

- ПК становить 0,5, якщо провадження у справі про банкрутство триває від одного до двох місяців із дати оприлюднення інформації про порушення справи про банкрутство;

- ПК становить 0,25, якщо провадження у справі про банкрутство триває від двох до трьох місяців із дати оприлюднення інформації про порушення справи про банкрутство;

- ПК становить 0, якщо провадження у справі про банкрутство триває більше ніж три місяці з дати оприлюднення інформації про порушення справи про банкрутство або якщо такого емітента, господарське товариство, боржника визнано банкрутом [4].

У разі невиконання зобов'язань емітентом облігацій оцінка облігацій, а також нарахованого, але

несплатеного доходу за ними здійснюється з урахуванням таких ПК:

– ПК становить 0,5 через один місяць із дати невиконання зобов'язань емітентом облігацій;

– ПК становить 0 через три місяці з дати невиконання зобов'язань емітентом облігацій [4].

Облігації, а також нарахований, але несплачений дохід за ними оцінюються за нульовою вартістю, якщо відбулось розірвання договору щодо реструктуризації заборгованості внаслідок невиконання зобов'язань за таким договором (із дати, наступної за датою розірвання договору).

Поточна дебіторська заборгованість оцінюється за чистою реалізаційною вартістю. Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються проценти, оцінюється за її теперішньою вартістю з урахуванням ставки дисконтування процентної ставки, визначеної договором. Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку проценти не нараховуються, оцінюється за її теперішньою вартістю з урахуванням ставки дисконтування процентної ставки, встановленої на рівні облікової ставки Національного банку України.

Дебіторська заборгованість, за якою прострочено термін погашення, протягом строку позовної давності оцінюється за оцінною вартістю, яка розраховується шляхом щорічної уцінки балансової вартості, що існувала до початку уцінки, із застосуванням ПК 0,25.

Інші активи НПФ у разі відсутності ринкової вартості повинні оцінюватися за іншою оцінною вартістю відповідно до вимог законодавства України.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

Отже, активи НПФ первісно відображаються у бухгалтерському обліку за собівартістю, а в подальшому оцінюються за ринковою вартістю. У разі відсутності ринкової вартості активи оцінюються за іншою оцінною вартістю відповідно до законодавства.

Проте встановлена методика визначення ринкової вартості активів НПФ призводить до викривлення інформації щодо вартості активів НПФ. Особливо критичною на сьогоднішній день стала методика оцінки ринкової вартості цінних паперів, що обертаються більш як на одному організаторі торгівлі. Оцінка цінних паперів за найменшим із біржових курсів, визначених та оприлюднених на кожному з організаторів торгівлі, призводить до

викривлення результатів оцінки, заниження вартості активів фонду і, як результат, істотного заниження сум виплат учасникам фонду.

Доречно внести зміни до Положення [4] щодо оцінки ринкової вартості цінних паперів, що обертаються більш як на одному організаторі торгівлі. Пропонуємо оцінювати такі цінні папери за середнім біржовим курсом, що визначався би як середнє арифметичне з усіх біржових курсів, визначених та оприлюднених на кожному з організаторів торгівлі. Така оцінка дає змогу скласти об'єктивну картину щодо стану конкретного суб'єкта (недержавного пенсійного фонду), а також дає матеріал для проведення ренкінгування та рейтингування цих фінансових інституцій і, відповідно, проведення аналізу ринку НПФ у цілому. Це дасть можливість уникнути як заниження, так і завищення вартості активів НПФ, що призведе до надання більш правдивої інформації про діяльність фонду та збільшення виплат учасникам фонду і, як наслідок, до збільшення довіри до НПФ із боку населення. Зроблені висновки і пропозиції ще раз доводять, що об'єкт дослідження є складним і потребує постійного вивчення.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09 липня 2003 р. № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>.
2. Огляд ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>.
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності (версія перекладу українською мовою – 2011 рік) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/n?art\\_id=92410&cat\\_id=92408](http://www.minfin.gov.ua/control/n?art_id=92410&cat_id=92408).
4. Рішення ДКЦПФР «Положення про порядок визначення чистої вартості активів недержавного пенсійного фонду (відкритого, корпоративного, професійного)» від 11.08.2004 № 339 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4654>.
5. Гура Н., Швець В. Бухгалтерський облік та фінансова звітність недержавних пенсійних фондів в умовах переходу до міжнародних / Н. Гура, В. Швець // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 12. – С. 30–38.



## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

### FEATURES OF INCOME AND COSTS OF PRIVATE PENSION FUNDS

У статті розглянуто основні особливості обліку доходів та витрат недержавних пенсійних фондів. Особливості мети та напрямів функціонування недержавних пенсійних фондів також зумовлюють відмінності обліку доходів та витрат недержавних пенсійних фондів як від інших неприбуткових організацій, так і у визнанні доходів у цілому. Зокрема, дохід недержавних пенсійних фондів є валовим надходженням економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності недержавних пенсійних фондів, коли чисті активи збільшуються в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників. А самі пенсійні виплати не належать до витрат недержавного пенсійного фонду, хоча досить часто їх відносять до витрат звичайної діяльності як витрати, пов'язані з виконанням зобов'язань перед учасниками. Узагальнена у статті методика визнання доходів та витрат недержавних пенсійних фондів допоможе уникнути як заниження, так і завищення доходів та витрат недержавних пенсійних фондів.

**Ключові слова:** недержавні пенсійні фонди, бухгалтерський облік, доходи, витрати, пенсійні виплати.

В статье рассмотрены основные особенности учета доходов и расходов негосударственных пенсионных фондов. Особенности цели и направления функционирования негосударственных пенсионных фондов также обуславливают различия учета доходов и расходов негосударственных пенсионных фондов как от других неприбыльных организаций, так и в признании доходов в целом. В частности, доход негосударственных пенсионных фондов является валовым поступлением экономических выгод в течение периода, возникает в ходе обычной деятельности негосударственных пенсионных

фондов, когда чистые активы увеличиваются в результате этого поступления, а не в результате взносов участников. А сами пенсионные выплаты не относятся к расходам негосударственного пенсионного фонда, хотя довольно часто их относят к расходам обычной деятельности как расходы, связанные с выполнением обязательств перед участниками. Обобщенная в статье методика признания доходов и расходов негосударственных пенсионных фондов поможет избежать как занижения, так и завышения доходов и расходов негосударственных пенсионных фондов.

**Ключевые слова:** негосударственные пенсионные фонды, бухгалтерский учет, доходы, расходы, пенсионные выплаты.

The article describes the main features of income and expenditure of private pension funds. Features of purpose and direction of the operation of private pension funds also cause differences of income and private pension funds as the costs of other non-profit organizations, as well as the recognition of income as a whole. In particular, the income of private pension funds is the gross inflow of economic benefits during the period arising in the ordinary course of business of private pension funds when the net assets increased as a result of the receipt, and not as a result of contributions. A pension payments do not apply to the costs of non-state pension fund, although often they are referred to the ordinary course of business expenses as costs associated with the performance of obligations to participants. Generalized article method of recognition of income and expenses of private pension funds will help avoid both understatement and overstatement of income and expenditure of private pension funds.

**Key words:** private pension funds, accounting, income, costs, pension payments.

УДК 657.372.12

**Цибульник М.О.**

аспірант кафедри обліку та аудиту  
Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка

**Постановка проблеми.** Перехід України до загальнообов'язкового недержавного пенсійного страхування з 2017 р., зокрема до недержавних пенсійних фондів як нового для країни виду пенсійного страхування, було призупинено через недосконалу методика обліку, аналізу та аудиту в недержавних пенсійних фондах та прогалини в нормативно-правових актах, тому дослідження особливостей обліку доходів та витрат недержавних пенсійних фондів, а також внесення пропозицій щодо його вдосконалення є актуальним і своєчасним як із теоретичного, так і з практичного боків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічні засади бухгалтерського обліку, а також особливості обліку доходів та витрат недержавних пенсійних фондів досліджували такі вітчизняні науковці, як Базилевич В.Д., Білуха М.Т., Бондар М.І., Голов С.В., Головка В.І., Гура Н.О.,

Ещенко П.С., Засадний Б.А., Красота О.В., Ковтун Н.В., Костирко Р.О., Кужельний М.В., Кузьмінський Ю.А., Купалова Г.І., Левицька С.О., Лібанова Е.М., Лондар С.Л., Ловінська Л.Г., Мельник Т.Г., Мисака Г.В., Мних Є.В., Нападовська Л.В., Науменкова С.В., Неліпович О.В., Олійник Я.В., Петрик О.А., Сопко В.В., Ткаченко Н.М., Чухно А.А., Шарманська В.М., Швець В.Г., Шевчук В.О. та ін.

Незважаючи на значні напрацювання, комплексного дослідження особливостей обліку доходів та витрат недержавних пенсійних фондів не здійснювалося, що зумовило вибір теми наукового дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розкриття особливостей обліку доходів та витрат недержавних пенсійних фондів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливим фактором недержавного пенсійного забезпечення є те, що обслуговування недержав-

них пенсійних фондів (далі – НПФ) здійснюється кількома професійними учасниками фінансового ринку, які виконують різні функції щодо управління активами НПФ, адміністрування його діяльності та зберігання пенсійних активів. Оскільки НПФ є юридичними особами, вони зобов'язані вести бухгалтерський облік та надавати фінансову звітність. Особливістю є те, що бухгалтерський облік ведуть не самі НПФ, а адміністратори НПФ.

Адміністратор НПФ – юридична особа, яка здійснює адміністрування НПФ на підставі ліцензії на провадження діяльності з адміністрування НПФ, що зобов'язана вести персоналізований облік учасників НПФ; складати звітність у сфері НПЗ, вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність НПФ відповідним органам виконавчої влади та Раді фонду тощо [1].

Особливості мети та напрямів функціонування НПФ також зумовлюють відмінності обліку від інших неприбуткових організацій [2, 3]:

- відсутність цільового фінансування, яке становить один з основних доходів інших неприбуткових організацій;
- формування та облік пайового капіталу;
- відсутність більшості господарських операцій, притаманних іншим неприбутковим організаціям, за наявності значних обсягів інвестування активів;
- обмежений склад доходів, основними з яких є доходи від інвестування активів;
- специфіка складу витрат, значну частину яких становлять витрати на оплату послуг обслуговуючих організацій;
- подання фінансової звітності у повному обсязі та її оприлюднення у зв'язку з високим рівнем контролю з боку держави для забезпечення гарантування інтересів учасників фонду;
- подання звітності за міжнародними стандартами.

Згідно з П(С)БО 15 [4], дохід визнається за збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлюють зростання власного капіталу, якщо оцінка доходу може бути вірогідно визначена. Суми попередньої оплати й отримані аванси доходами не визнаються, тобто застосовується принцип нарахування [4].

Дохід НПФ – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності НПФ, коли чисті активи збільшуються в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників. Дохід – це збільшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді надходження чи збільшення корисності активів або у вигляді зменшення зобов'язань, результатом чого є збільшення чистих активів, за винятком збільшення, пов'язаного з внесками учасників [4].

Також доходами НПФ визнаються [5]:

- сума дооцінки фінансових активів НПФ;

- сума нарахованої амортизації за фінансовими активами, що були придбані з дисконтом.

Дохід від продажу фінансових інструментів, інвестиційної нерухомості або інших активів визнається у прибутку або збитку НПФ у разі задоволення всіх наведених далі умов:

- НПФ передав покупцеві суттєві ризики і винагороди, пов'язані із власністю на фінансовий інструмент, інвестиційну нерухомість або інші активи;

- за НПФ не залишається ані подальша участь управлінського персоналу у формі, яка, як правило, пов'язана з володінням, ані ефективний контроль над проданими фінансовими інструментами, інвестиційною нерухомістю або іншими активами;

- суму доходу можна достовірно оцінити;

- ймовірно, що до НПФ надійдуть економічні вигоди, пов'язані з операцією;

- витрати, які були або будуть понесені у зв'язку з операцією, можна достовірно оцінити.

Дохід, який виникає в результаті використання третіми сторонами активів НПФ, що приносять відсотки та дивіденди, визнається у прибутку або збитку НПФ, якщо:

- є ймовірність, що економічні вигоди, пов'язані з операцією, надходять до НПФ;

- можна достовірно оцінити суму доходу.

Дохід за фінансовим активом або фінансовим зобов'язанням, що оцінюється за справедливою вартістю, визнається у прибутку або збитку за винятком випадків, наведених у п. 5.7.1 МСФЗ 9 [6].

Дохід НПФ має оцінюватися за справедливою вартістю компенсації, яка була отримана або підлягає отриманню. Сума доходу, яка виникає в результаті операції, як правило, визначається шляхом угоди між адміністратором недержавного пенсійного фонду та покупцем або користувачем активу. Вона оцінюється за справедливою вартістю отриманої компенсації або компенсації, яка має бути отримана з урахуванням суми будь-якої торговельної знижки чи знижки з обсягу, що надаються адміністратором недержавного пенсійного фонду.

Дохід, який виникає в результаті використання третіми сторонами активів НПФ, що приносять відсотки та дивіденди, має визнаватися на такій основі:

- відсотки мають визнаватися із застосуванням методу ефективної ставки відсотка. Ефективна ставка відсотка – це ставка, яка точно дисконтує попередньо оцінені майбутні платежі або надходження грошових коштів протягом очікуваного строку дії фінансового інструмента та, якщо доцільно, протягом коротшого періоду до його балансової вартості. Під час розміщення депозитів на звичайних умовах ефективна ставка відсотка відповідає номінальній. Незвичайними умовами

розміщення депозитів є суттєве відхилення номінальної ставки відсотка від ставок за подібними депозитами;

– дивіденди мають визнаватися, коли встановлюється право НПФ на їх отримання.

Коли виникає невизначеність щодо отримання суми, яку вже включено до суми доходу, не отримана сума (або сума, щодо якої перестала існувати ймовірність відшкодування) визнається як витрати, а не як коригування суми первісно визначеного доходу.

Облік доходів НПФ ведеться за кредитом рахунків класу 7 у кореспонденції з відповідними рахунками за дебетом (рис. 1). Відповідно до особливостей діяльності НПФ, у них відсутні доходи від реалізації.

Внески, щодо яких не з'ясовано особу платника та підстави перерахування, та у разі, якщо такі кошти не були своєчасно витребувані платником (минув строк позовної давнини), зараховуються до доходів НПФ (рис. 1).

Облік заборгованості дебіторів за нарахованими пасивними доходами, які підлягають отриманню НПФ (проценти, дивіденди тощо), здійснюється за дебетом субрахунку 373 «Розрахунки за нарахованими доходами» за веденням аналітичного обліку за кожним дебітором.

За пенсійними активами, інвестованими в інструменти з визначеною доходністю, відповідно до умов випуску цих інструментів проводиться нарахування доходів на дати виникнення прав у фонду на вимогу цих доходів. За пенсійними активами, інвестованими в корпоративні права, нарахування доходів здійснюється на підставі рішення вищого органу емітента цих корпоративних прав на визначену ним дату початку виплати цих доходів.

Під час прийняття рішення про реалізацію об'єктів інвестиційної нерухомості остання перестала відповідати критеріям визнання і переходить до категорії необоротних активів, утримуваних для продажу, для обліку яких використовується субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» [7]. Оскільки по інвестиційній нерухомості амортизація не нараховувалась, то й, відповідно, списуватись не буде, а по тих об'єктах інвестиційної нерухомості, які оцінювались за первісною вартістю, списання буде відображатися в сумі їх залишкової вартості.

Інші фінансові доходи НПФ включають відсотки за депозитами, процентні доходи за облігаціями, процентні доходи за облігаціями внутрішньої державної позики, дооцінку цінних паперів тощо.

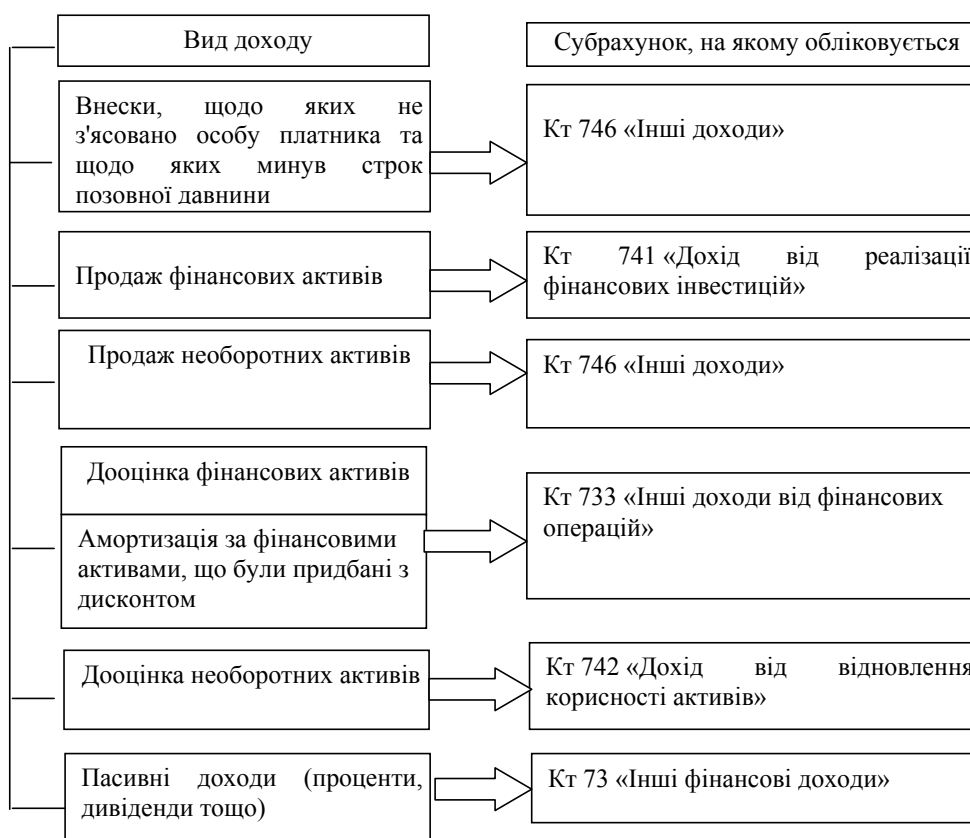


Рис. 1. Склад доходів НПФ та рахунки для їх відображення

Джерело: побудовано автором на основі [4; 7; 8]

Інші доходи НПФ складаються з доходів від реалізації фінансових інвестицій, рідше – від реалізації основних засобів.

Інструкцією щодо застосування плану рахунків передбачено облік доходів і витрат від реалізації необоротних активів, утримуваних для продажу, відображати на рахунках 712 «Дохід від реалізації інших необоротних активів» і 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів відповідно» [10].

Порядок формування інформації про витрати в бухгалтерському обліку НПФ визначається відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» [9]. Для відображення в бухгалтерському обліку інформації про понесені витрати неприбуткові організації можуть використовувати рахунки класу 8 «Витрати по елементах», класу 9 «Витрати діяльності» або одночасно рахунки обох класів. Проте деякі НПФ використовують рахунок 23 «Виробництво» для відображення витрат, це не заборонено, але недоцільно через відсутність виробництва. Пропонується використання рахунків 84 «Інші операційні витрати» та 94 «Інші витрати операційної діяльності» [2; 3]. Аналогічно з доходами для визнання витрат використовується принцип нарахування [9].

Витрати НПФ у загальному складаються з оплати договорів страхування довічної пенсії, оплати послуг особам, які здійснюють обслуговування НПФ (адміністратору, зберігачу, аудитору, торговцям цінними паперами тощо), винагороди особам, які здійснюють управління активами НПФ, оплати за придбані активи НПФ (рис. 2).

Адміністративні витрати НПФ – це оплата послуг адміністратора, винагорода за надання послуг з управління активами пенсійного фонду, оплата послуг зберігача, аудитора, повіреного під час купівлі-продажу цінних паперів тощо.

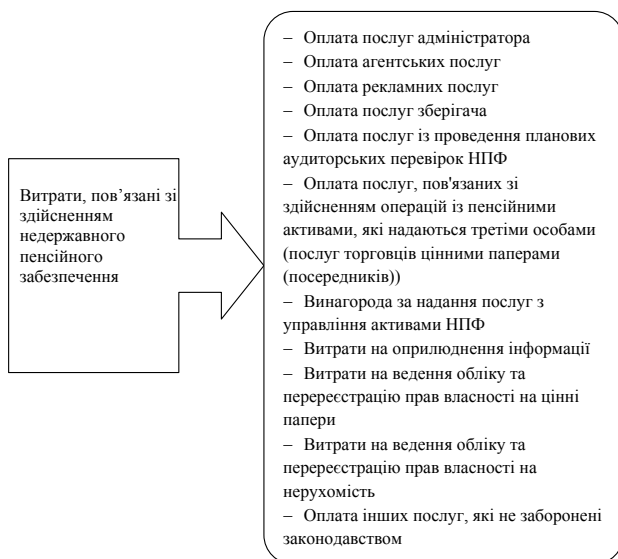


Рис. 2. Склад витрат НПФ

Джерело: побудовано автором на основі [9]

Інші витрати НПФ включають, головним чином, собівартість реалізованих фінансових інвестицій, втрати від уцінки цінних паперів.

Також відповідно до встановленої обліковою політикою НПФ періодичності розподілу прибутку (збитку) пенсійного фонду (але не рідше ніж один раз на місяць) адміністратор НПФ підсумовує доходи фонду по залишках на відповідних рахунках сьомого класу та витрати діяльності пенсійного фонду по залишках на відповідних рахунках дев'ятого класу і списує ці залишки на відповідні субрахунки рахунки другого порядку рахунку 79 «Фінансові результати» в розрізі видів діяльності (операцій), за якими отримано відповідний фінансовий результат.

Прибуток (збиток) пенсійного фонду, який обліковується на рахунку 79 «Фінансові результати», під час закриття цього рахунку списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» за рахунками третього порядку окремо в частині прибутку (збитку) від інвестування активів НПФ (відповідно за субрахунком «Прибуток від інвестування активів НПФ» субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений» або за субрахунком «Непокриті збитки від інвестування пенсійних активів» субрахунку 442 «Непокриті збитки») та окремо в частині інших нерозподілених прибутків (збитків) фонду.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) у частині прибутку (збитку) від інвестування активів НПФ підлягає розподілу між учасниками фонду. Сума прибутку, який підлягає розподілу, відображається за дебетом субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений» та за кредитом субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді». Збільшення зобов'язань перед учасниками під час розподілу на їх користь прибутку від інвестування активів пенсійного фонду здійснюється за кредитом субрахунку 402 «Пайовий капітал» за субрахунками, відкритими для кожного учасника, та за дебетом субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді». Нерозподілений прибуток (непокриті збитки) в частині інших нерозподілених прибутків (збитків) НПФ розподілу (покриттю) не підлягає та переноситься на наступні періоди (табл. 1).

**Висновки з проведеного дослідження.** Особливості діяльності НПФ зумовлюють особливості об'єктів обліку та порядку відображення інформації про них в бухгалтерському обліку. Зокрема, це стосується обліку доходів та витрат НПФ. Відповідно до особливостей діяльності, у НПФ відсутні доходи від реалізації. Також відсутні виробничі витрати, а пенсійні виплати не належать до витрат НПФ, хоча досить часто їх відносять до витрат звичайної діяльності як витрати, пов'язані з виконанням зобов'язань перед учасниками НПФ.



**Кореспонденція бухгалтерського обліку прибутку (збитку) НПФ**

Зміст операції	Кореспондуючі рахунки	
	Дебет	Кредит
Списано доходи інвестиційної діяльності звітного періоду на фінансові результати (ФР)	712, 719, 731, 732 ...	79
Списано витрати інвестиційної діяльності звітного періоду на фінансові результати (ФР)	79	943, 949, 952, 971 ....
Списано адміністративні витрати звітного періоду на ФР	79	92
Списано ФР звітного періоду на прибутки	79	441
Списано ФР звітного періоду на збитки	442	79
Відображено суму прибутку, який підлягає розподілу	441	443
Розподілено прибуток від інвестування активів НПФ між учасниками	443	40
Розподілено збиток від інвестування активів НПФ між учасниками	40	442

*Джерело: складено автором на основі [7; 8]*

Після аналізу обліку доходів та витрат НПФ було виділено комплекс проблем, зокрема недосконале методичне забезпечення бухгалтерського обліку доходів та витрат НПФ. Пропонується прийняти П(С)БО 36 «Звітність недержавних пенсійних фондів», де б відображалися основні засади організації бухгалтерського обліку та звітності НПФ, а також методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації про діяльність НПФ.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09 липня 2003 р. № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>.
2. Гура Н.О. Методика бухгалтерського обліку в неприбуткових небюджетних організаціях / Н.О. Гура // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 10. – С. 1–6.
3. Гура Н., Швець В. Бухгалтерський облік та фінансова звітність недержавних пенсійних фондів в умовах переходу до міжнародних стандартів / Н. Гура, В. Швець // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 12. – С. 30–38.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/archive/&cat\\_id=924](http://www.minfin.gov.ua/archive/&cat_id=924).

5. Гура Н., Цибульник М. Концептуальні засади удосконалення фінансової звітності недержавних пенсійних фондів / Н. Гура, М. Цибульник // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. ; відп. ред. В.Д. Базилевич. – 2013. – Вип. 6(147). – С. 33–38.

6. Міжнародні стандарти фінансової звітності (версія перекладу українською мовою – 2011 рік) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/n?art\\_id=92410&cat\\_id=92408](http://www.minfin.gov.ua/control/n?art_id=92410&cat_id=92408).

7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/99435536-14>.

8. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page>.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/archive/&=92408>.

РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ  
INFORMATION SAFETY OF ENTERPRISES

У статті розглянуто організацію інформаційної безпеки діяльності підприємств, яка відіграє важливу роль під час реалізації загальної стратегії та тактики безпеки підприємства. Від вдалої реалізації прийнятої політики в області інформаційної безпеки залежать конфіденційність особистої інформації та ступень її захисту для забезпечення комерційних інтересів підприємства. Запропоновано результати аналізу проблем інформаційної безпеки в умовах ринкової економіки. Наведено приклади організації управління інформаційною безпекою діяльності підприємства.

**Ключові слова:** інформаційна безпека, економічна безпека, захист інформації, несанкціонований доступ, безпека інформації.

В статье рассмотрена организация информационной безопасности деятельности предприятий, которая играет важную роль при реализации общей стратегии и тактики безопасности предприятия. От успешной реализации принятой политики в области информационной безопасности зависят конфиденциальность личной информации и степень ее защиты для обеспечения коммерческих интересов предпри-

ятия. Предложены результаты анализа проблем информационной безопасности в условиях рыночной экономики. Приведены примеры организации управления информационной безопасностью деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** информационная безопасность, экономическая безопасность, защита информации, несанкционированный доступ, безопасность информации.

In article the organization of information security of activities of the entities is considered. Organization of information security has an important role in the implementation of the overall strategy and tactics of security. The successful implementation of adopted policies on information security depends on the confidentiality of personal data and the degree of protection for the commercial interests of the company. In the article the analysis of information security problems in a market economy are offered. Examples of the organization's information security management activities of the enterprise are performed.

**Key words:** information security, economic security, information protection, unauthorized access, information security.

УДК 004.056

**Убийвовк І.І.**

старший викладач кафедри економіки та математичних дисциплін  
Полтавський інститут економіки і права

**Постановка проблеми.** У наші дні інформація має надзвичайну цінність, яка може визначитися не тільки обсягами праці, витраченої на її створення, але й розміром прибутку, отриманого від її можливої реалізації. Проблема сучасності – захист інформації, надійне забезпечення збереження та встановлення статусу використання.

Становлення інформаційного суспільства має як позитивні, так і негативні наслідки: пришвидшилася передача інформації значного обсягу, прискорилась її обробка та впровадження, але занепокоєння викликає поширення фактів протизаконного збору і використання інформації, несанкціонованого доступу до інформаційних ресурсів, незаконного копіювання інформації в електронних системах, викрадення інформації з архівів, банків та баз даних, порушення технологій обробки інформації, запуску програм-вірусів, знищення та модифікація даних в інформаційних системах, перехоплення інформації в технічних каналах її витоку, маніпулювання суспільною та індивідуальною свідомістю.

Перехід суспільства до інформаційного змінив статус інформації – може бути як засобом забезпечення безпеки, так і загрозою та небезпекою. Одним із головних пріоритетів є розвиток інфор-

маційного суспільства та впровадження новітніх інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери суспільного життя. Саме цим зумовлена актуальність забезпечення інформаційної безпеки інтересів людини (громадянина), суспільства та держави в цілому.

Тривалий час розуміння інформаційної безпеки в наукових та нормативно-правових джерелах ототожнювалося тільки з безпекою інформації, що значно звужувало її сутність. Саме тому з низки питань, присвячених розгляду проблеми забезпечення інформаційної безпеки, найбільш вивченими та дослідженими її аспектами є безпека інформації (інформаційно-технічна безпека).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти забезпечення інформаційної безпеки підприємства та вдосконалення управління нею досліджено у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема визначення змісту інформаційної безпеки діяльності підприємства, аналіз загроз та індикаторів інформаційної безпеки висвітлено в працях О.Ф. Бєлова, О.І. Барановського, М.А. Бендикова, М.М. Єрмошенка, Я.А. Жаліла, Т.Т. Ковальчука, Г.В. Козаченка, Н.О. Лоханова, О.М. Ляшенко, В.І. Мунтіяна, Є.А. Олейнікова, С.К. Реверчука та ін.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є дослідження проблем інформаційної безпеки діяльності підприємств в умовах ринкової економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Одна з основних внутрішньовиробничих функціональних складників безпеки підприємства – інформаційна. Вона полягає у здійсненні ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення господарської діяльності підприємства. Належні служби підприємства виконують певні функції, які в сукупності характеризують процес створення та захисту інформаційного складника безпеки підприємства. До таких належать: збирання всіх видів інформації щодо діяльності того чи іншого суб'єкта господарювання; аналіз одержуваної інформації з обов'язковим дотриманням загальноприйнятих принципів і методів; прогнозування тенденцій розвитку науково-технологічних, економічних і політичних процесів; оцінка рівня економічної безпеки за всіма складниками та в цілому; розробка рекомендацій для підвищення цього рівня на конкретному суб'єкті господарювання; інші види діяльності з розробки інформаційного складника економічної безпеки.

На підприємство постійно надходять потоки інформації, що розрізняються за джерелами їхнього формування. Заведено відокремлювати: 1) відкриту офіційну інформацію; 2) вірогідну нетаємну інформацію, одержану через неформальні контакти працівників фірми з носіями такої інформації; 3) вірогідну нетаємну інформацію, одержану через неформальні контакти працівників фірми з носіями такої інформації.

Оперативна реалізація заходів із розробки та охорони інформаційного складника економічної безпеки здійснюється послідовним виконанням певного комплексу робіт. Виділяють п'ять напрямів: 1) збирання різних видів необхідної інформації; 2) обробку та систематизацію одержаної інформації; 3) аналіз одержаної інформації; 4) захист інформаційного середовища підприємства, що охоплює: заходи для захисту суб'єкта господарювання від промислового шпіонажу з боку конкурентів або інших юридичних і фізичних осіб; технічний захист приміщень, транспорту, переговорів, різної документації від несанкціонованого доступу заінтересованих юридичних і фізичних осіб до закритої інформації; збирання інформації про потенційних ініціаторів промислового шпіонажу та проведення необхідних запобіжних дій із метою припинення таких спроб; 5) зовнішню інформаційну діяльність [5, с. 223].

Серед сучасних підприємців панує думка, що використовуючи основні правила безпеки, можна добитися значних успіхів у бізнесі. До них належать: розвідка; професіоналізм у встановленні контактів (мінімальні витрати часу і сил для пошуку інформації, необхідної для налагодження

контакту); кваліфікація менеджера (витрати часу тільки на потрібних людей); уміння долати перешкоди, пошук варіантів і обхідних шляхів для дозволу виникаючих проблем; уміння завершувати операцію навіть з негативним результатом (усе ж краще, ніж відсутність якого-небудь результату). Інформація – це засіб, за допомогою якого розвідка робить вплив на проведення і розробку політики будь-якої фірми і забезпечення її безпеки, що представляється своєчасно в усній або письмовій формі керівництву фірми.

Сьогодні всі комерційні структури розвинених держав мають у своєму штаті підрозділи, які займаються інформаційною діяльністю. В одних фірмах це інформаційно-аналітичний відділ, в інших – відділ маркетингу, на який керівництво фірми разом з іншими покладає й інформаційно-аналітичні завдання, або відділ комерційної розвідки. Часто все залежить від рівня розуміння керівництвом фірми ступеня важливості інформаційно-аналітичної роботи для безпеки всіх сторін діяльності будь-якої комерційної структури.

Основне завдання – збір інформації: 1) про економічний стан фірми, регіону, своєї країни, країн, в яких є партнери, і т. д.; про політичну ситуацію в регіоні і країні; про морально-психологічний клімат у колективі; 2) про конкурентів і методи конкуренції (кримінальні структури і можливі терористичні погрози); про постановку завдань щодо перевірки потенційних партнерів, клієнтів, конкурентів; 3) розробка програм протидії промислового шпигунству, терористичним погрозам та іншим методам недобросовісної конкуренції; 4) розробка програм дезінформації конкурентів через засоби масової інформації, інформаційно-телекомунікаційні канали, постачальників, суміжників, партнерів, клієнтів шляхом організації псевдопросочування конфіденційної інформації; розробка програм захисту конфіденційної інформації.

На рис. 1 показано зразок структури інформаційно-аналітичного підрозділу [1, с. 38], завданням якого є обробка інформації.

Першою важливою операцією є аналіз, який служить додатковим фільтром, що відкидає непотрібне і що є захистом від шуму без підстави. Ця операція полягає у визначенні важливості, точності і значущості інформації. Інформація є важливою, якщо вона зв'язана, тобто має зв'язок з елементами бази, і якщо вона здатна внести внесок до організації. Коли внесок значимий і безпосередній, інформація вимагає термінових дій. Інформація, що не має значення, повинна бути виключена, щоб уникнути втрати часу й енергії. Не завжди легко встановити, є інформація достовірною або помилковою, особливо якщо вона містить відомості про події, які ще не відбулися.

Допускається два критерії, по яких можна судити про точність інформації, надійність дже-

рела і самої інформації. Головним критерієм правдоподібності є пошук підтвердження за іншими джерелами, якщо можливо – за незалежним.

Інформація може бути важливою і точною і водночас даремною, оскільки вона недостатня для розуміння і дії. Розвідка в бізнесі належить до даних про навколишнє середовище і конкурентів, аналізованим із метою використовувати їх в конкретній ситуації. Ні окрема особа, ні організація не можуть ефективно діяти в умовах конкуренції без глибокого розуміння цього середовища або не маючи у своєму розпорядженні новітньої інформації про те, що в ній відбувається.

Вид потрібної інформації залежить від виду компанії (фірми), її конкурентного середовища і багатьох інших характеристик самої фірми та її оточення. Сьогодні практично весь український бізнес у тому або іншому ступені має тіньові сторони: ухилення від податків, подвійну бухгалтерію, заховання дійсного об'єму поставчань, безготівкові операції через фірми-одноднівки та ін. У такій ситуації фірма може стати заручником кримінальної структури, яка бере фірму під свій контроль і може використовувати її для відмивання власних нелегально отриманих коштів. Отже, необхідно постійно володіти інформацією про співвідношення сил і розділення сфер впливу в регіоні, в яких знаходиться фірма, в ніші ринку, яку займає фірма [2, с. 137].

Потреба в інформації варіюється залежно від здійснюваної або планованої діяльності. Компанія може мати довгострокові (стратегічні) плани, тактичні або короткострокові, плани і поточні операції, всі вони вимагають добре вивіреної інформації. Сьогодні переважна маса ділової інформації може бути отримана з відкритих джерел без порушення етичних норм. Система безпеки кожного підприємства цілком індивідуальна. Її повнота та дієвість залежать від наявної в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально-технічних та фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств, від

розуміння працівників важливості забезпечення безпеки бізнесу.

Надійний захист інформаційної безпеки підприємства можливий лише за комплексного та системного підходу до її організації, тому має місце таке поняття, як «система інформаційної безпеки діяльності підприємства».

Система інформаційної безпеки підприємства – це комплекс організаційно-управлінських, технічних, профілактичних заходів, спрямованих на кількісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Для керівників будь-якого підприємства піклування про його безпеку є найголовнішим обов'язком, тому що у разі його розпаду керувати буде нічим. Уважно наглядати потрібно не тільки за процесами, які відбуваються у навколишньому середовищі, а й не меншу увагу необхідно приділяти аналізу власне самої системи. Обов'язковим є оперативна оцінка якості роботи, постійна перевірка достовірності вхідної інформації, надійності всіх елементів системи. Будь-яке підприємство, маючи цілі розвитку, виконує функції забезпечення відносно споживачів його послуг або продукції. Інформаційна безпека – це характеристика, що будується на стосунках системи і середовища, як зовнішнього, так і внутрішнього [4, с. 68].

Інформаційна безпека підприємства повинна оцінюватись з урахуванням умов, обмежень і критеріїв усіх основних учасників його виробничо-економічної діяльності, а саме: держави, підприємств-конкурентів, споживачів. З усього вищезазначеного можна зробити висновок, що для українських підприємств самими значимими проблемами сучасного етапу реформ є: відсутність засобів на технічне переоснащення; неритмічність роботи; відсутність контрактів, замовлення; безробіття; велика дебіторська заборгованість. На шляху зміцнення інформаційної безпеки українських підприємств можна запропонувати такі кроки: зміну системи оплати праці кадрів; ство-

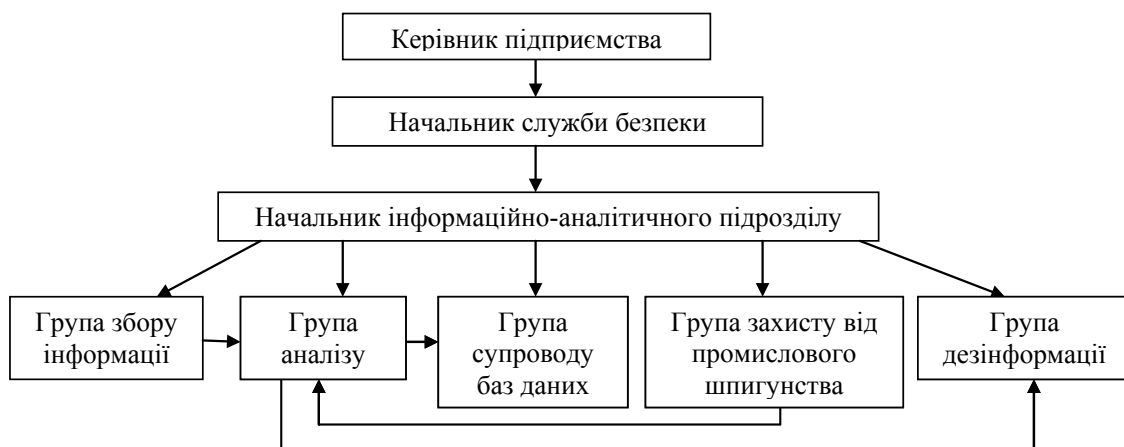


Рис. 1. Зразок структури інформаційно-аналітичного підрозділу



рення нових організаційно-виробничих структур; активну участь у міжнародних виставках, семінарах; у рамках ресурсної безпеки – вдосконалювання системи розрахунків; підвищення продуктивності праці; збільшення капіталовкладень у ресурсозбереження; стимулювання «ресурсного» напрямку; у рамках економічної безпеки – застосування принципу дотримання критичних термінів кредитування; створення інформаційного центру, щоб постійно мати відомості про борги підприємства і перекрити канали витоку інформації: створення в структурі інформаційного центру спеціальної групи фінансових робітників, що перевіряла би податкові та інші обов'язкові платежі для виявлення можливої переплати і надавала зведення про маловикористовувані основні виробничі фонди з метою їхнього можливого продажу; використання нових форм партнерських зв'язків; у рамках соціальної безпеки – наближення рівня оплати праці до показників розвинутих країн, притягнення робітників до управлінських функцій; підвищення кваліфікації робітників; зацікавленість адміністрації підприємства у працевлаштуванні безробітних; розвиток соціальної інфраструктури підприємства; підвищення матеріальної відповідальності робітників за результати своєї праці [3, с. 90].

Серед наявних засобів забезпечення безпеки підприємства можна виокремити такі:

- технічні засоби (охоронно-пожежні системи, відео- та радіоапаратура, засоби виявлення вибухових приладів, бронезилети, огороження тощо);
- організаційні засоби (створення спеціалізованих формувань, що забезпечують безпеку підприємства);
- інформаційні засоби (друкована і відеопродукція з питань збереження конфіденційної інформації);
- фінансові засоби (без достатніх фінансових коштів неможливе функціонування системи економічної безпеки підприємства);
- правові засоби (підприємство повинне у своїй діяльності керуватися не лише виданими вищестоящими органами влади законами та підзаконними актами, але й розробляти власні локальні правові акти з питань забезпечення економічної безпеки підприємства);
- кадрові засоби (підприємство повинне бути забезпечене кадрами, що займаються питаннями економічної безпеки);
- інтелектуальні засоби (залучення до роботи кваліфікованих спеціалістів, наукових робітників, що дає змогу модернізувати систему безпеки підприємства).

Одночасне впровадження всіх цих засобів неможливе. Воно проходить в кілька етапів: виділення фінансових коштів; формування кадрових і організаційних засобів; розробка системи право-

вих засобів; залучення технічних, інформаційних та інтелектуальних засобів.

Переведені зі статичного в динамічний стан вищевказані засоби перетворюються в методи забезпечення економічної безпеки підприємства. Відповідно, можна виділити технічні, інформаційні, фінансові, правові, інтелектуальні методи. Наведемо стислий перелік цих методів:

- технічні (спостереження, контроль, ідентифікація);
- інформаційні (складання характеристик на працівників, аналітичні матеріали конфіденційного характеру тощо);
- фінансові (матеріальне стимулювання працівників, що мають досягнення в забезпеченні економічної безпеки підприємства);
- правові (судовий захист законних прав і інтересів, сприяння діям правоохоронних органів);
- кадрові (підбір, навчання кадрів, що забезпечують безпеку підприємства);
- інтелектуальні (патентування, ноу-хау тощо).

Під інформаційною безпекою треба розуміти і такий стан соціально-технічної системи підприємства, який дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації [1, с. 37].

Головна мета управління інформаційною безпекою – забезпечення найефективнішого функціонування, найпродуктивнішої роботи операційної системи та економічного використання ресурсів, забезпечення певного рівня трудового життя персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також постійного стимулювати нарощування наявного потенціалу та його стабільного розвитку [4, с. 67].

На основі аналізу накопиченого емпіричного матеріалу можна здійснити узагальнення на рівні теоретичних засад організації інформаційної безпеки як функції.

Організацію безпеки умовно поділено на три рівня. В основу поділу покладено такий метод, як зрізи середовища, в якому знаходиться інформація: 1) соціальне (окрема людина, спільноти людей, держава, міжнародне співтовариство); 2) інженерно-технічно-логічне (машинне, апаратно-програмне, автоматичне); 3) соціотехнічне (людино-машинне).

Кожен зазначений рівень щодо середовища об'єктивно доповнює і взаємообумовлює інші рівні, утворюючи в основі триєдину гіперсистему – організацію інформаційної безпеки конкретного суб'єкта суспільних відносин.

Важливим елементом організації інформаційної безпеки є поділ заходів на групи. У теорії та практиці виділяють такі три групи: активні засоби

захисту (розвідка, дезінформація тощо); пасивні засоби (встановлення екранів проти несанкціонованого витоку інформації тощо); комплекс засобів підтримки – органічне поєднання попередньо вказаних груп щодо моделювання потенційних (невідомих раніше практиці) загроз.

Інформаційна безпека в сучасному світі, в якому основним товаром є інформація, в якому саме та чи інша інформація впливає на прийняття державою тактичних та стратегічних рішень, є основою національної безпеки. Для України, яка прагне до Європейського Співтовариства, особливо важливим є приведення чинного законодавства до європейських стандартів, що передбачає прийняття нових законів, удосконалення та доопрацювання чинних. Існує також необхідність у створенні координаційної комісії з питань нормативно-правового забезпечення інформаційної безпеки України, яка б стала акумулятором пропозицій різних органів державної влади та громадських організацій у справі вироблення інформаційної політики для України. Варто наголосити, що Україна потребує закону «Про інформаційну безпеку», який би врегулював суспільні відносини у сфері інформаційної безпеки, враховуючи те, що інформація організовується спонтанно, не через упорядкування з боку держави, те, що обмеження на поширення інформації, навіть для забезпечення національної безпеки, зумовлює сповільнення розвитку суспільства. Цей закон мав би давати визначення методів та засобів захисту життєво важливих інтересів особистості, суспільства, держави в інформаційній сфері, окреслив би засади для формування державної політики

інформаційної безпеки, розвитку інформаційного простору країни.

**Висновки з проведеного дослідження.**

Інформаційна безпека – це суспільні відносини щодо створення і підтримання на належному рівні життєдіяльності відповідної інформаційної системи, у тому числі підприємств. Підтримка інформаційної безпеки – це комплекс організаційних, правових та інженерно-технологічних заходів щодо збереження, охорони та захисту життєво важливих інтересів суб'єктів інформаційної діяльності. Особливість безпеки інформаційної діяльності полягає у запобіганні, протидії та подоланні природних, техногенних і соціогенних загроз, здатних порушити життєдіяльність конкретного суб'єкта (людини, суспільства, держави, світового співтовариства), у тому числі підприємництва.

Поняття та сутність інформаційної безпеки в умовах інформатизації України як соціального явища можна визначити так: інформаційна безпека в умовах інформатизації України – це суспільні відносини щодо створення та підтримання на належному рівні функціонування відповідної автоматизованої інформаційної системи (у тому числі систем телекомунікації); комплекс організаційних, правових та інженерно-технологічних заходів щодо підтримки (охорони, захисту зберігання), запобігання та подолання природних, техногенних і соціогенних загроз, здатних порушити життєдіяльність конкретної соціотехнічної інформаційної системи.

Відповідно, зазначені формулювання можуть адаптуватися до конкретної (спеціальної) сфери суспільних відносин, у тому числі підприємницької діяльності.



Рис. 2. Організація управління інформаційною безпекою підприємства

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Братель О. Поняття та зміст доктрини інформаційної безпеки / О. Братель // Право України. – 2006. – № 5. – С. 36–40.
2. Остроухов В. До проблеми забезпечення інформаційної безпеки України / В. Остроухов // Політичний менеджмент. – 2008. – № 4. – С. 135–141.
3. Цимбалюк В. Інформаційна безпека підприємницької діяльності: визначення сутності та змісту поняття за умов входження України до інформаційного суспільства / В. Цимбалюк // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 3. – С. 88–91.
4. Чубарук Т. Проблеми законодавчого забезпечення інформаційної безпеки в Україні / Т. Чубарук // Право України. – 2007. – № 9. – С. 67–69.
5. Щербина В.М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В.М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 220–225.

РОЗДІЛ 9. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ  
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК ОСНОВА ПОДАЛЬШОГО  
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУINVESTMENT ATTRACTIVENESS AS A BASIS FOR FURTHER ECONOMIC  
DEVELOPMENT OF THE REGION

УДК 332

**Коломицева О.В.**

д.е.н, професор,  
завідувач кафедри економічної  
кібернетики і маркетингу  
Черкаського державного технологічного  
університету

**Коломицев А.О.**

здобувач кафедри економічної  
кібернетики і маркетингу  
Черкаського державного технологічного  
університету

*У статті проведено аналіз проблем, що перешкоджають підвищенню інвестиційної привабливості регіонів. Визначено фактори впливу на обсяги інвестиційних вкладень. Обґрунтована гостра необхідність участі держави в підтримці високотехнологічних галузей виробництва та досліджена зарубіжна практика участі держави в підвищенні інвестиційної привабливості регіонів.*

**Ключові слова:** інвестиційна привабливість, інвестиційні вкладення, інвестиційні проекти, інвестиційна політика держави.

*В статье проанализированы проблемы, которые препятствуют повышению инвестиционной привлекательности регионов. Определены факторы влияния на объемы инвестиционных вложений. Обоснована острая необходимость участия государства в поддержке высокотехнологических*

*отраслей производства и исследована зарубежная практика участия государства в повышении инвестиционной привлекательности регионов.*

**Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, инвестиционные вложения, инвестиционные проекты, инвестиционная политика государства.

*The article analyzes the problems hindering the improvement of investment attractiveness of regions. It determines the influence factors on the volume of investments. The article includes study of foreign practice of state involvement in increasing of investment attractiveness of regions and proves the urgent need for state involvement in high-tech industries support.*

**Keywords:** investment attractiveness, investments, investment projects investment policy.

**Постановка проблеми.** Україна на початку ХХІ століття виявилася несприйнятливою до нових тенденцій розвитку глобальної економіки, багато регіонів залишаються на периферії інноваційних трендів, частка України на світовому ринку високих технологій залишається низькою. Слід зауважити, що станом на початок 2016 р. зовнішня торгівля високотехнологічними товарами характеризується низькими частками високотехнологічних товарів у загальному експорті та значним від'ємним сальдо, тобто Україна, при всіх своїх потенційних можливостях у сфері високих технологій та висококваліфікованих кадрах, все ще залишається залежною від імпорту високотехнологічних товарів.

За рівнем розвитку інноваційної сфери Україна значно відстає від провідних країн світу. Так, частка інноваційних товарів, робіт і послуг у загальному обсязі виробленої в регіонах України продукції становила в 2013 – 3,3 %, 2014 -2,5 %, 2015 – 1,4% [1]. Для порівняння в найбільш розвинених країнах світу до 75% приросту ВВП досягається за рахунок використання інновацій. Нерозвиненість інноваційної сфери в регіонах стає загрозливою в умовах зародження шостого технологічного укладу, що характеризується розвитком біо- і нанотехнологій, генної інженерії, мембранних і квантових технологій, альтернативної енергетики, аерокосмічних і ІТ-технологій, а також різким зниженням енергоємності та матеріалоємності виробництва.

Здійснення інвестицій на інноваційній основі визначають вимоги переходу національної економіки на шлях модернізації (V технологічний уклад) і інноваційного розвитку (VI технологічний уклад). Інвестиції без інновацій неефективні, не мають економічного сенсу, оскільки не створюють умов для підвищення конкурентоспроможності економіки, а продовжують забезпечувати подальший випуск застарілої продукції.

Тому одним із головних завдань інвестиційної політики регіону є створення сприятливого інвестиційного клімату, який формує передумови для результативного використання суспільно-економічних відносин і науково-технічного відновлення продуктивних сил через активну інвестиційну діяльність та сприяє підвищенню інвестиційної привабливості регіону.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багатоаспектність проблематики дослідження інвестиційної привабливості регіонів України набули свого втілення в наукових працях провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, серед них: І. Бланк, О. Власюк, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Долішній, І. Лукинов, І. Драган та ін. Проте питання інвестиційної привабливості регіонів, фактори, які впливають на формування інвестиційного клімату, можливість використання зарубіжного досвіду в Українських реаліях і сьогодні залишаються актуальними.

**Постановка завдання.** Виявлення проблем, що перешкоджають підвищенню інвестиційної



привабливості регіонів та факторів впливу на формування інвестиційних вкладень. Вивчення зарубіжної практики та обґрунтування доцільності її використання для підвищення інвестиційної привабливості регіонів.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогоднішній день в економіці України створилася несприятлива ситуація. З одного боку, відносно низький курс національної валюти відкриває перспективи для розвитку імпортозамінюючих виробництв, з іншого боку - у держави й бізнесу істотно погіршилися можливості по нагромадженню й залученню коштів як на внутрішніх, так і на зовнішніх фінансових ринках. У даних умовах суб'єкти господарювання прагнуть максимально знизити ризики, більш ретельно підходячи до вибору напрямків вкладень коштів, а також вибору регіону для інвестування.

На думку ряду дослідників [2; 3; 4] одним із ключових факторів у залученні інвестицій у регіон є формування сприятливого інвестиційного клімату.

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. Інвестиційна привабливість регіонів - інтегральна характеристика окремих регіонів країни з позиції інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення інвестиційних ресурсів і інших факторів, що істотно впливають на формування прибутковості інвестицій і інвестиційних ризиків. Практика інвестиційної діяльності в регіонах багато в чому залежить від того, наскільки органічно пов'язано державне й регіональне законодавство в цій сфері. Законодавство відіграє важливу роль у збільшенні можливостей регіонів у залученні інвестиційних ресурсів, але ефективність ухвалених рішень буде вища в тому випадку, якщо інвестиційне законодавство враховує регіональну специфіку.

На жаль, у сучасних умовах розвитку економіки країни існує низка проблем, що перешкоджають підвищенню інвестиційної привабливості регіонів для потенційних інвесторів. *По-перше*, недостатнє інституційне забезпечення інвестиційної політики в регіонах і на місцях. І, якщо на загальнодержавному рівні прийнято нормативні документи, що регламентують здійснення інвестиційної діяльності в країні, то на регіональному рівні відчувається розрізненість і неупорядкованість системи регулювання інвестиційної діяльності.

*По-друге*, недосконаліми є інструменти аналізу використання внутрішнього потенціалу регіону, що унеможлиблює однозначне розуміння інвестором перспектив капіталовкладень.

*По-третє*, важливою і болючою проблемою є погіршення соціально-економічної ситуації через проведення бойових дій на території країни, що не сприяє підвищенню інвестиційної привабливості регіонів. За результатами 2014 р. індекс обсягу капітальних інвестицій по Україні становив 75,9% порівняно з 2013 р., в 2015 р. – 98,3% порівняно з аналогічним показником 2014 р. [5]. Відзначається зростання концентрації обсягу інвестиційних ресурсів в одних і тих самих галузях господарської діяльності та відсутність привабливих можливостей для залучення інвестицій в інші галузі, тому не всі регіони мають можливості залучати інвестиційні ресурси [6]. Найбільш інвестиційно привабливими вважаються галузі переробної промисловості, будівництва, інформації та телекомунікації; водночас нестача інвестиційних коштів відчувається в галузях добувної промисловості і розроблення кар'єрів; сільського, лісового та рибного господарства та ін. Тобто слід визнати низьку ефективність розподілу інвестицій та низьку їх віддачу.

*По-четверте*, низька ефективність окремих інструментів стимулювання інвестиційних проєктів у регіонах. Використання таких інструментів як державне замовлення, Державний фонд регіонального розвитку є достатньо ефективними для підприємств, які є системотворюючими для розвитку галузей і регіонів та сприяють розвитку збутових регіональних ринків, позитивно впливають на економіку регіону. Інвестиційні субвенції на виконання проєктів залишаються елементами механізму ситуативного впливу, їх обсяг залежить від абстрактних чинників. Недостатньо чітко визначено механізм повернення субвенцій у разі їх неефективного використання.

*По-п'яте*, низький рівень розвитку інфраструктури. Стан автомобільних доріг Україні є незадовільним. За експертними оцінками, за якістю автомобільних доріг Україна посідає 137 місце у світі зі 144 [7]. Крім того, відсутня необхідна кількість логістичних центрів та об'єктів супутньої дорожньої інфраструктури.

Проблеми, які існують унеможливають зміцнення рейтингових позицій України на міжнародному рівні. Гамбурзький інститут світової економіки (HWWI) спільно з німецькою аудиторською компанією BDO AG оприлюднили рейтинг країн за інвестиційною привабливістю BDO International Business Compass (IBC). У рейтингу за 2016 рік Україна посіла 130-те місце (2015 рік – 89-те місце) із 174 країн [8].

Пошук регіонами нових ринків збуту товарів і послуг, зумовлений зміною господарських зв'язків, а також необхідністю накопичення ресурсів для потреб розвитку спричиняють посилення уваги до питань зміцнення інвестиційної спроможності регіонів та підвищення їх інвестиційної привабливості.

Для зростання інвестицій і переходу на інноваційний варіант розвитку національної економіки має на увазі активна державна інвестиційна політика, що включає не тільки заходи щодо стимулювання приватних інвестицій в економіку країни, але й активну участь самої держави в інвестиційному процесі.

Стан інвестиційних процесів в Україні залежить від безлічі факторів, що впливають як позитивно, так і негативно на обсяги інвестиційних вкладень. Фактори впливу на інвестиційну діяльність можна об'єднати у дві групи – це фактори стимулювання інвестицій та стримування інвестицій. До факторів стимулювання інвестицій слід віднести: політичну стабільність, збільшення нагромаджень і інвестиційних ресурсів населення, високе зношування основних засобів, що викликає необхідність модернізації економіки; рівень процентної ставки за кредитом. До стримуючих факторів необхідно віднести: використання корупційних схем, високий рівень інфляції, висока залежність державних фінансів і платіжного балансу від зовнішньоекономічної кон'юнктури, високі адміністративні бар'єри ведення бізнесу в регіонах, високі підприємницькі ризики, недостатній рівень інвестиційної привабливості національної економіки.

В умовах кризи необхідно, по-перше, посилення державного контролю за цільовим використанням інвестицій і розробка державної інвестиційної програми в довгостроковій перспективі. По-друге, необхідно збільшувати обсяги державних інвестицій у високотехнологічні галузі, створювати механізми підтримки інноваційного бізнесу через надання державних гарантій і розширення сфери державно-приватного партнерства. Необхідно стимулювати зміни податкової політики, спрямовані на заохочення компаній до реальних інвестицій і створення стимулів для їхньої зацікавленості в капітальних вкладеннях у реальний сектор економіки регіонів, залучення середнього й малого бізнесу регіону в реалізацію великих проєктів на основі ДПП. Нарешті, необхідні заходи щодо стимулювання припливу в країну іноземних інвестицій, особливо в сфері залучення прямих інвестицій у реальний сектор економіки, який найбільше їх потребує.

Для розробки основних напрямків розвитку інвестиційного процесу в регіонах України слід звернути увагу на зарубіжну практику участі держави в підвищенні інвестиційної привабливості регіонів. Її аналіз з позиції ймовірності і можливості застосування в регіонах дозволить прискорити процес рішення даної проблеми.

Розглянемо досвід залучення інвестицій в економіку таких країн, як США, Китай і Ірландія. Ці країни створили профільовані організації, що займаються питаннями інвестиційної діяльності, у тому числі формуванням інвестиційної прива-

бливості. Розглянуті держави мають багаторічний досвід пошуку інвесторів і методів підвищення інвестиційної привабливості.

Однією з держав, що найбільш стрімко розвиваються є Китай. У результаті своєї ефективної політики по залученню іноземних інвестицій він домогся істотних успіхів. Китай у 1970-і роки створив «спеціальні економічні зони» у регіонах (провінціях) Гуандонг і Фуян, при цьому сфера залучення іноземних інвестицій була пріоритетним напрямком політики держави й регіонів. Ці зони характеризувалися пільговим податковим режимом, зниженням адміністративних бар'єрів при відкритті й функціонуванні нового бізнесу, що дало можливість залучити великі обсяги інвестицій з Тайваню й Гонконгу [9].

Важливим успішним заходом Китаю по збільшенню інвестиційної привабливості стало створення системи інформування інвесторів, у зв'язку із чим відкрилося багато Інтернет-ресурсів, що рекламують інвестування в китайські підприємства, з'явилися Інтернет-сайти, які представляють винятково товари китайського виробництва для закордонних покупців. Інтерес представляє досвід Китаю по реакції на світову фінансову кризу й збереженню припливу іноземних інвестицій. У цих умовах уряд відкрив «зелену лінію» з метою спрощення реєстрації підприємств із іноземним капіталом [9].

Значну роль у залученні інвестицій належить формуванню стратегії підвищення інвестиційної привабливості. Однією із країн, що домоглися успіху шляхом активної й чіткої державної політики в певних галузях промисловості, є Ірландія, яка в результаті припливу іноземних інвестицій, досягнула високих темпів економічного зростання. В Ірландії з метою вдосконалювання контролю над інвестиційною діяльністю ще в 1960-і роки було створене Агентство по індустріальному розвитку країни, завдяки якому здійснювався пошук можливих інвесторів з метою заповнення «білих плям» в економіці, акцент робився на високотехнологічні підприємства.

Пільги полягали в зниженні ставок податку на прибуток, що дозволило залучити великий обсяг іноземного капіталу. Таким чином, Агентство по індустріальному розвитку в Ірландії сприяло залученню іноземного капіталу за допомогою виваженої податкової політики, постійним доведенням до іноземних інвесторів інформації про зміни економічної ситуації в країні, а також акцентуацією уваги на залученні інвестицій у високотехнологічні галузі. Результатом діяльності Агентства стало збільшення інвестицій в 30 разів [10].

До країн, які значну увагу приділяють чіткій розробці інвестиційної політики належить США. Ще наприкінці 90-х років минулого століття були створені спеціальні міжнародні торговельні під-

розділи в кожному регіоні (штаті), діяльність яких була спрямована на залучення іноземних інвестицій. Крім цього, кожен штат створив свою підприємницьку зону, що передбачає різні пільги для іноземних інвесторів. Залучення інвесторів здійснюється через зниження податкових ставок, надання дотацій, субсидій, фінансування наукових досліджень і дослідно-конструкторських робіт [11]. Формування інвестиційної політики в США відрізняється тим, що підтримка американських експортерів державою є в основному інформаційною: розроблені безліч державних сайтів, які містять докладну й точну інформацію для керівництва американських підприємств про можливі шляхи експорту товарів, про іноземні ринки збуту продукції. Під керівництвом уряду США створений спеціальний Інтернет-портал з метою публікації відомостей про укладені договори співробітництва з іноземними інвесторами й розміщення інформації про перспективи, що відкриваються, для американського бізнесу.

Враховуючи зарубіжну практику участі держави в підвищенні інвестиційної привабливості регіонів слід визначити, що для забезпечення збалансованого економічного розвитку регіонів та сприянню їх інвестиційної привабливості поряд з іншими заходами можливо використання таких економічних інструментів, як спеціальні режими економічної діяльності (СпРЕД). В умовах сучасності СпРЕД застосовуються в багатьох країнах світу для підвищення їх конкурентних позицій та збалансування регіонального розвитку.

У реаліях сьогодення Україна має можливості використати СпРЕД як ефективні економічні інструменти для збалансування регіонального розвитку. Згадуючи національний досвід перших років впровадження ВІЗ (вільних економічних зон) і ТПР (території пріоритетного розвитку), коли для окремих суб'єктів господарювання формувались системи преференцій та індивідуальні умови для певних функціональних одиниць. Використання такого підходу дало можливість відчутти позитивні результати в збалансуванні регіонального розвитку. Для прикладу, депресивний регіон, яким у середині 1990-х років була Закарпатська область, після створення СЕЗ та ТПР вийшов у лідери за темпами нарощення інвестицій в Україні (на початку 2000-х років) [12].

Заслугує особливої уваги досвід Туреччини, яка для симулювання організованих індустріальних зон (ОІЗ) перейшла з однорівневої системи стимулювання (ця система однакова для всіх, вона не забезпечувала необхідних інвестиційних потоків у депресивні й слабозвинені регіони) до дворівневої диференційованої системи стимулювання з широким переліком пільг (зокрема, звільнення від сплати прибуткового податку, митних зборів, зниження ставки корпоративного податку).

Таким чином сформована система податкових стимулів виявилась суттєвою для резидентів ОІЗ, що дало можливість забезпечити спрямованість інвестиційних потоків саме в депресивні й слабозвинені регіони.

**Висновки.** Таким чином, використовуючи іноземний досвід та власні можливості країни необхідно акцентувати увагу на таких напрямках підвищення інвестиційної привабливості регіонів: забезпечення регіональними органами влади ефективного захисту прав інвесторів та надання гарантії іноземним інвесторам щодо стабільності ведення бізнесу в регіонах; промоція перспективних інвестиційних проектів; подальший розвиток інституціонального середовища, у тому числі регіональних інститутів розвитку, що підтримують середній і малий бізнес; залучення середнього й малого бізнесу регіону в реалізацію великих проектів на основі ДПП; запровадження практики переходу від малоефективних регіональних програм інвестиційного розвитку до реалізації обласних програм розбудови елементів регіональної та місцевої інвестиційно-інноваційної інфраструктури; використання спеціальних режимів економічної діяльності для підвищення конкурентних позицій регіонів; пропагування на власних Інтернет-сторінках місцевих органів влади можливості та переваги регіонального бізнесу, що сприятиме активізації інвестиційної діяльності в регіоні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Індокси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2013-2015 рр. [<http://ukrstat.gov.ua/>]
2. Інвестиційна привабливість регіонів (повна версія). Підготовлено Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України. – Київ, 2014. – 390 с.
3. Іщук С.О. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект / С.О. Іщук, Т.В. Кулініч // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 71–78.
4. Мамонова К.М. Інвестиційна привабливість як необхідна складова інвестиційного процесу: концептуальні підходи до її визначення та аналізу [Текст] / К.М. Мамонова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. / Дніпропетр. нац. ун-т, 2008. – Вип. 235, Т. IV. – С. 844-853.
5. Статистичний бюлетень «Капітальні інвестиції в Україні» [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv\\_u/06/Arch\\_ki\\_bl.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/06/Arch_ki_bl.htm)
6. Шляхи відновлення інвестиційної активності в регіонах України в умовах економічної нестабільності. Аналітична записка. <http://www.niss.gov.ua/articles/2053/>
7. Україна потрапила у світовий рейтинг якості доріг: 7 місце з кінця Джерело: [fakty.ictv.ua](http://fakty.ictv.ua) [Електро-

ний ресурс]. – Режим доступу: <http://fakty.ictv.ua/ua/index/read-news/id/1470703>

8. Рейтинг інвестиційної привабливості: Україна опускається на дно [<http://www.businessz.com.ua/news/27/1229>].

9. Розвиток Китаю. [Електронний ресурс] URL: <http://економічний^розвиток^китаю.рф/ЗОН-КИТАЮ-756.html>

10. Галузі промисловості Ірландії [Електронний ресурс] URL: <http://www.vneshmarket.ru/content/>

[document\\_r\\_52890454-7106-41bc-acdf-8af835f8e9f6.html](http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_52890454-7106-41bc-acdf-8af835f8e9f6.html)

11. Формування інвестиційної привабливості муніципального утворення. Молодий учений. [Електронний ресурс] URL: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/15/2075/>

12. Економіка регіонів України в 2015 році: нові реалії й можливості в умовах започаткованих реформ. Аналітична доповідь. [http://www.niss.gov.ua/public/File/2015\\_nauk\\_an\\_rozrobku/ekon\\_reg.pdf](http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_nauk_an_rozrobku/ekon_reg.pdf)



## ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

### ORGANIZATIONAL APPROACH TO PROTECT THE SAFETY OF THE NATIONAL ECONOMY OF THE COUNTRY

Розроблено пропозиції щодо удосконалення державного регулювання регіональним розвитком, яке будується на основі зв'язків між визначенням проблем забезпечення економічної безпеки регіонів і вибором інструментів для їх вирішення, та гармонізації цих положень з іншими інструментами регіональної політики в процесі її реалізації. Механізм державного регулювання економічної безпеки країни, який реалізується через взаємодію нормативно-правового, інституційного, організаційно-управлінського, фінансово-економічного та інформаційно-комунікаційного механізмів. Організаційне забезпечення подолання проблем регіонів направлено на удосконалення процесу управління регіональним розвитком на основі взаємодії інструментів реалізації регіональної політики в процесі забезпечення економічної безпеки України і включає таку послідовність етапів: діагностика; програмування; підбір інструментарію забезпечення економічної безпеки відповідно до регіональної специфіки; формування ресурсів; моніторинг; підготовка управлінських рішень.

**Ключові слова:** безпека національної економіки, державне регулювання, проблемні регіони, організаційний підхід

Разработаны предложения по совершенствованию государственного регулирования региональным развитием, которое строится на основе связей между определением проблем экономической безопасности регионов и выбором инструментов для их решения, и гармонизации этих положений с другими инструментами региональной политики в процессе ее реализации. Механизм государственного регулирования экономической безопасности регионов является составляющей комплексного механизма государственного регулирования экономической безопасности страны, реализуется через взаимодействие нормативно-правового, институционального, организационно-управленческого, финансово-экономического и информа-

ционно-коммуникационного механизмов. Организационное обеспечение преодоления проблем регионов направлено на совершенствование процесса управления региональным развитием на основе взаимодействия инструментов реализации региональной политики в процессе обеспечения экономической безопасности Украины и включает следующую последовательность этапов: диагностика; программирование; подбор инструментария обеспечения экономической безопасности в соответствии с региональной спецификой; формирование ресурсов; мониторинг; подготовка управленческих решений.

**Ключевые слова:** безопасность национальной экономики, государственное регулирование, проблемные регионы, организационный подход

Proposals are developed on the improvement of state regulation of regional development, which is based on relations between identification of problems of provision of economic security of regions and selection of tools to solve these problems, as well as on the harmonization of these provisions with other tools of regional policy during its implementation. Mechanism of state regulation of economic security of regions is a component of the complex mechanism of state regulation of the country's economic security, which is realized through the interaction of regulatory, institutional, organizational-managerial, financial-economic, and information-communication mechanisms. Organizational provision for overcoming the problems of regions is aimed at improving the process of management of regional development based on interaction of tools to implement regional policy in the process of ensuring economic security of Ukraine and includes the following sequence of stages: diagnostics; programming; selection of tools for providing economic security in accordance with regional specifics; formation of resources; monitoring; preparation of managerial decisions.

**Key words:** national economy security, state regulation, problem regions, organizational approach.

УДК 338.23

Ягі М.

аспірант

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Постановка проблеми.** Забезпечення економічної безпеки країни одна з основних функцій держави. В умовах військової агресії на Сході України, нестабільності в економічній та політичній сферах посилюються проблеми в забезпеченні економічної безпеки країни та її регіонів, що вимагає перегляду існуючих концепцій економічної безпеки й удосконалення механізмів її державного регулювання. Держава через свої інституції, діючи згідно із законодавством, повинна розробляти та приймати нормативно-законодавчі акти, спрямовані на забезпечення національної економіки та впроваджувати такі механізми її реалізації, які б приводили мінімізацію

зовнішніх та внутрішніх загроз та збалансованого розвитку як держави в цілому, так і кожного регіону.

Наявність регіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку, посилення дезінтеграції економіки країни, недосконалість механізмів управління регіональним розвитком знижують рівень економічної безпеки країни. Сучасні виклики вимагають від держави, шляхом здійснення регулюючого впливу, створення умов і загальних правил діяльності для самостійного розвитку регіонів, визначення пріоритетів розвитку територій, узгодження регіональних та національних інтересів з метою забезпечення національної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розв'язання багатогранної проблеми економічної безпеки постійно знаходиться в центрі уваги українських та зарубіжних вчених. Останніми роками численними є публікації, пов'язані з дослідженням окремих питань державного регулювання економічної безпеки на національному та регіональному рівнях. Значним внеском у розвиток науки державного регулювання й забезпечення економічної безпеки є праці таких учених: В.Ю. Богдановича, О.С. Власюка, В.М. Гейця, І.О. Губаревої, В.А. Ільяшенко М.О. Кизима, В.А. Ліпкана, В.І. Мунтяна, О.Ф. Новікової, В.С. Пономаренко, В.П. Приходько, Г.П. Ситника, В.Т. Шлемко та інш. Однак, малодослідженими залишаються питання подолання проблем розвитку регіонів в системі забезпечення економічної безпеки країни.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є удосконалення організаційного підходу до забезпечення економічної безпеки країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічна безпека країни – це вертикально-інтегрована трирівнева (національний, регіональний, місцеве самоврядування) система з розвинутими горизонтальними зв'язками на кожному із зазначених рівнів [1].

В роботі С. В. Науменка [2] зазначено, що економічна безпека регіону є складною поліструктурною категорією, що характеризує рівень захищеності від потенційних загроз, незалежність та здатність до саморозвитку всіх галузей господарського комплексу, соціальної сфери, а також його зв'язок із особливостями регіонального розвитку.

Економічна безпека регіону (мезоекономічна безпека), як зазначив О.М. Головченко [3], має свої особливості у формуванні та функціонуванні регіональних систем забезпечення економічної безпеки, тобто тих інститутів та механізмів, які покликано захистити економічні інтереси та власність особистості, населення, господарських суб'єктів регіону. Особлива роль мезорівней полягає в тому, що вони виконують роль буферів при активізації загроз стабільності для основних рівнів господарської системи та слугують резервами при надлишку або нестачі факторів, ресурсів та умов сталого розвитку.

Регіональна економічна безпека, як мезорівень економічної безпеки країни – це сукупність економік регіонів. Державне регулювання на цьому рівні спрямовано на вирішення проблем взаємодії регіонів у рамках єдиної економічної системи, співробітництва із суб'єктами іноземних держав, лобювання інтересів на рівні держави, подолання диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів, ефективне розмежування повноважень, прав, обов'язків центральних і регіональних органів влади і місцевого самоврядування.

Однією з загроз економічній безпеці України є наявність суттєвих диспропорцій регіонального розвитку. Проблемні регіони потребують особливих механізмів державного регулювання, які повинні включати як комплекс законодавчих регуляторних економічних механізмів (податкових, амортизаційних, стимулюючих), адміністративних (використання ресурсів, розподілу повноважень та

Таблиця 1.

Види державної підтримки проблемних регіонів

Вид державної підтримки проблемних регіонів	Характеристика
1. Нормативно-законодавча та адміністративна	Розробка нормативно-правової бази, основною метою якої є подолання проблемності регіонів. Стимулювання соціально-економічного розвитку, підвищення рівня економічної безпеки.
2. Цільова фінансова допомога.	Реалізується у вигляді цільових програм, субсидій, субвенцій, трансфертів та дотацій.
3. Фіскально-кредитна підтримка	Застосування економічних інструментів: податкові пільги, пільгові кредити, гранти.
4. Інноваційно-організаційна державна допомога	Створення нових форм організації та функціонування продуктивних сил задля активізації соціально-економічного розвитку: технопарки, технополіси, вільні економічні зони, науково-виробничі кластери.
5. Структурна підтримка	Збалансування галузевої структури, стимулювання розвитку малого бізнесу, зміцнення інституційних чинників структурних перетворень.
6. Науково-методична підтримка.	Наукове обґрунтування політики забезпечення економічної безпеки, регіональної інноваційної, промислової, соціальної політики на довгострокову перспективу; розробці методологій моделювання і прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів; розробці методології оцінювання рівня економічної безпеки; визначення пріоритетності загроз економічній безпеці; обґрунтування стратегічних напрямів розвитку.
7. Митна допомога	Створення умов для активізації зовнішньоекономічної діяльності: стимулювання і підтримка високотехнологічного експорту, тарифні і нетарифні методи захисту вітчизняного товаровиробника, розвиток інфраструктури на прикордонних територіях.

Складено за даними [4, 5].

ін.), так і бюджетно-фінансових важелів (перерозподіл коштів, надання дотацій, субвенцій, особливих умов формування місцевих бюджетів тощо). Державна підтримка проблемних регіонів має бути спрямована на ліквідацію причин виникнення проблемності й сприяння їх всебічного соціально-економічного розвитку і забезпечення підвищення рівня економічної безпеки. У табл. 1 наведено види державної підтримки проблемних регіонів та їх характеристика.

Як показало проведене дослідження, в Україні не приділено достатньої уваги до подолання проблем розвитку регіонів в системі забезпечення економічної безпеки країни, що робить доцільним розробку пропозицій щодо удосконалення державного регулювання регіональним розвитком, яке будується на основі зв'язків між визначенням проблем забезпеченні економічної безпеки регіонів і вибором інструментів для їх вирішення, та гармонізації цих положень з іншими інструментами регіональної політики в процесі її реалізації.

Державне регулювання, як зазначено в Енциклопедичному словнику з державного управління [7, с. 148], слід розглядати як «сукупність цілеспрямованих форм, методів і напрямів впливу, що застосовуються органами державного управління для впорядкування системи суспільно-економічних відносин з метою стабілізації і пристосування існуючої суспільно-політичної системи до умов, що змінюються».

В.П. Приходько [8] під механізмом державного регулювання розуміє сукупність функцій, етапів і послідовних процедур регуляторного впливу на організаційну систему, що супроводжується досягненням певного результату цього впливу, який може бути зіставлений з індикаторами-показниками для визначення рівня досягнення управлінських (програмних) цілей функціонування системи.

На думку М.А. Латиніна, механізм державного регулювання – це «спосіб дій суб'єкта регулювання, який ґрунтується на базових принципах і функціях, забезпечуючи за допомогою певних форм, методів і засобів ефективне функціонування системи державного регулювання для досягнення поставленої мети та розв'язання протиріч» [9, с. 2].

О.М. Комяков розглядає механізм державного регулювання як сукупність організаційно-економічних методів та інструментів, за допомогою яких виконуються взаємопов'язані функції для забезпечення безперервної, ефективної дії відповідної системи (держави) на підвищення функціонування економіки [10, с. 7].

М.Х. Корецький, зміст поняття «механізм державного регулювання економіки» визначає як систему засобів, важелів, методів і стимулів, за допомогою яких держава регулює економічні процеси, забезпечує реалізацію соціально-економічних функцій [11, с. 16].

Державне регулювання забезпечення безпеки регіону, як зазначив В.А. Предборський [12] є органічною складовою механізмів її забезпечення та спрямоване як на забезпечення всебічного розвитку регіонів, так і на збереження територіальної цілісності держави. Здійснення першого напрямку відбувається завдяки чіткому розмежуванню повноважень між центральними і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування. За умови вдалого, науково обґрунтованого розподілу повноважень підвищується правова відповідальність усіх сторін за вирішення завдань забезпечення економічної безпеки регіонів і комплексного розвитку територій. При здійсненні другого напрямку державного регулювання регіональної політики визначальним є принцип дотримання пріоритетів загальнодержавного значення, органічності єдності комплексного розвитку регіонів і країни в цілому.

Можна зробити висновок, що забезпечення економічної безпеки регіону потребує впровадження організаційного механізму, який представляє собою, згідно з Енциклопедією державного управління [12]: послідовність етапів проектування структур, детального аналізу й визначення системи цілей, продуманого виділення організаційних підрозділів і форм їх координації для забезпечення функціонування організаційної системи.

Початком застосування державного регулювання є наявність системних проблем в системі забезпечення економічної безпеки, які потребують вирішення. До теоретичної основи застосування державного регулювання економічної безпеки країни необхідно віднести: мету, національні інтереси, пріоритети, принципи, індикатори економічної безпеки. Базові чинники (стан економічної безпеки країни, загрози, функції і повноваження органів влади) та наявні ресурси (фінансові, матеріально-технічні, кадрові, інформаційні) оказують суттєвий вплив на увесь процес регулювання економічної безпеки. В процесі державного регулювання беруть участь інститути та органи влади (рис. 1).

Спираючись на роботи [4, 5, 7-11, 13], зазначимо, що механізм державного регулювання економічної безпеки регіонів є складовою комплексного механізму державного регулювання економічної безпеки країни, який реалізується через взаємодію нормативно-правового, інституційного, організаційно-управлінського, фінансово-економічного та інформаційно-комунікаційного механізмів.

Розглянемо механізми державного регулювання економічної безпеки, які можуть бути застосовані на рівні країни та регіону.

Нормативно-правовий механізм державного регулювання економічної безпеки – механізм

законодавчого забезпечення процесів регулювання. Правовою базою реалізації державного регулювання економічної безпеки регіону у контексті забезпечення безпеки національної економіки є такі нормативно-правові акти та документи нормативного характеру: Конституція, Стратегія національної безпеки України, Стратегія сталого розвитку «Україна 2020», Державна стратегія регіонального розвитку до 2020 року, закон «Про національну безпеку України», закон «Про засади державної регіональної політики», закон «Про стимулювання розвитку регіонів», Бюджетний кодекс, Податковий кодекс інші акти законодавства.

Інституційний механізм державного регулювання полягає в розвитку інституційних основ державної політики, він тісно пов'язаний з нормативно-правовим механізмом у частині формалізації його функціонування. Інститути державного регулювання здійснюють вплив на процес забезпечення економічної безпеки регіону за допомогою функцій управління: планування організації, корегування, контролю, стимулювання, моніторингу.

Організаційно-управлінський механізм – організація процесів забезпечення економічної безпеки регіону (система суб'єктів та об'єктів державного регулювання; мети, цілей, функцій та

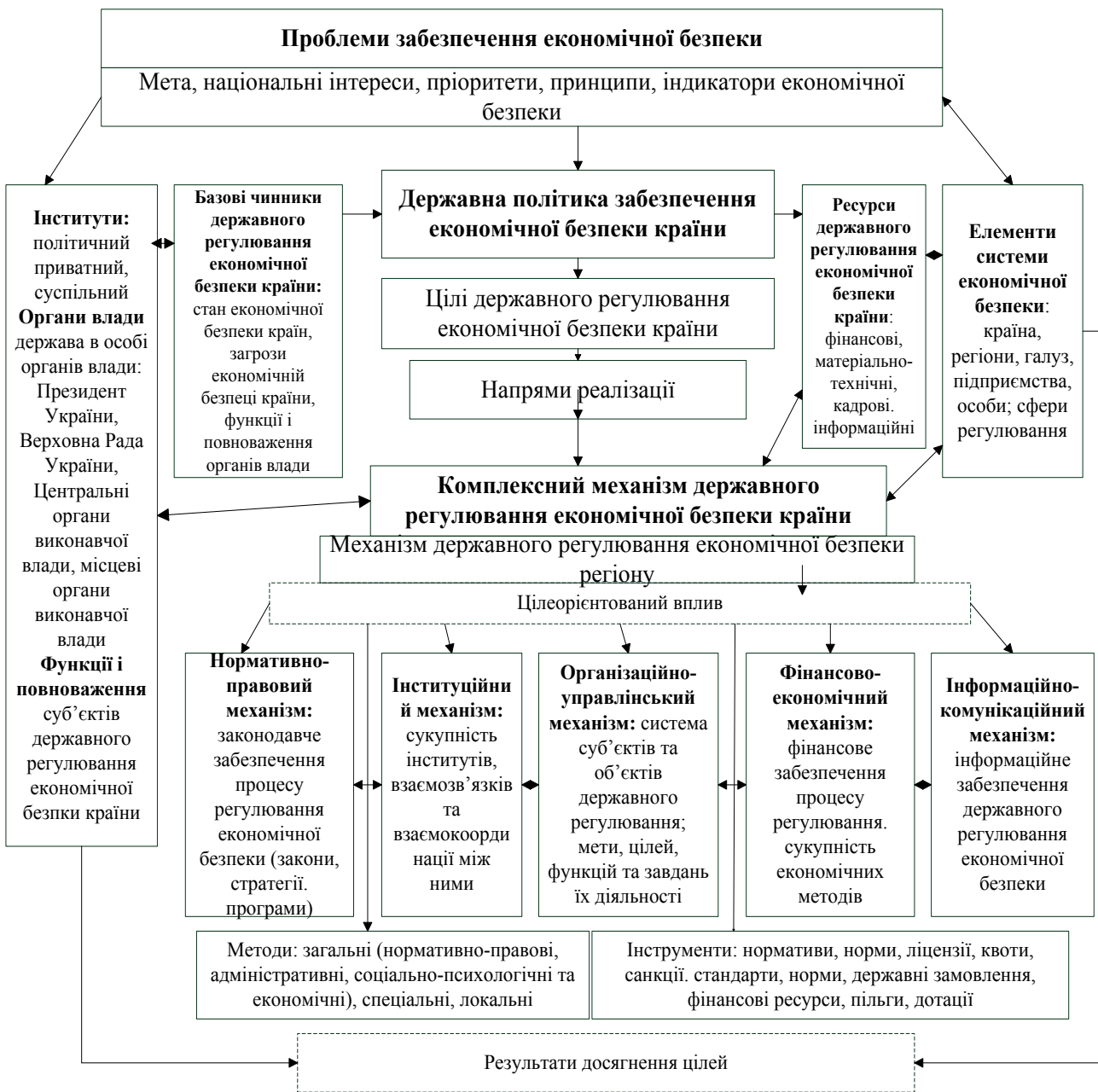


Рис. 1. Система державного регулювання економічної безпеки країни (Складено автором за даними [13])



завдань їх діяльності; внутрішньої структури їх діяльності; організаційне, управлінське, стратегічне забезпечення). Він виступає центральним елементом механізму регулювання сталого розвитку, оскільки за допомогою його важелів впливу виконуються головні управлінські рішення, які розкривають рівень сталого розвитку держави в цілому та окремих її регіонів. Організаційно-управлінський механізм формує такі основні процеси впливу: 1) безпосереднє управління державним сектором господарства; 2) координацію різних видів діяльності та процесів соціально-економічного розвитку; 3) ринкове стимулювання і регулювання господарського функціонування [14]. Основою організаційно-управлінського механізму є органи влади загальнодержавного, регіонального та місцевого рівнів [15].

Фінансово-економічний механізм державного регулювання економічної безпеки включає фінансове забезпечення процесу регулювання (формування, використання фінансів та їх контролю), а також застосування економічних і фінансових методів прямого і непрямого впливу.

У ході реалізації інформаційно-комунікаційного механізму державного регулювання економічної безпеки забезпечується відкритість процесу управління економічною безпекою, формується горизонтальний і вертикальний потік інформації в органах влади, підвищується дієвість моніторингу.

Результативність функціонування механізму державного регулювання істотною мірою залежить від того, яким чином застосовуються відповідні методи регулювання [16, 17]. Методи державного регулювання застосовуються для забезпечення економічної безпеки – це комплекс дій, які дозволяють знизити вплив загроз та досягти бажаного рівня безпеки.

Таким чином, обґрунтовано та визначено складові комплексного механізму державного регулювання економічної безпеки країни, що складається з таких механізмів: нормативно-правового, інституційного, організаційно-управлінського, фінансово-економічного, інформаційно-комунікаційного, які функціонують взаємозалежно для досягнення основної мети й цілей державного регулювання економічної безпеки.

Як показало проведене дослідження, в Україні потребує удосконалення організація процесу подолання проблем регіонів в системі забезпечення економічної безпеки. Організаційне забезпечення подолання проблем регіонів направлене на удосконалення процесу управління регіональним розвитком на основі взаємодії інструментів реалізації регіональної політики в процесі забезпечення економічної безпеки України. Запропоноване організаційне забезпечення подолання проблем розвитку регіонів, представлене на рис. 2,

враховує рівень їх прояву та дозволяє підвищити дієвість інструментів державного регулювання економічної безпеки країни.

1 етап. Діагностика проблем забезпечення економічної безпеки України. на цьому етапі здійснюється структуризація загроз економічній безпеці країни, оцінюється рівень економічної безпеки країни, визначаються кількісні та якісні рівні економічної безпеки регіонів, формуються групи регіонів, що потребують підтримки, формуються пріоритети забезпечення економічної безпеки регіонів. Процес діагностики проводиться в період розробки Стратегії соціально-економічного розвитку країни та Державної стратегії регіонального розвитку. Отримані результати діагностики використовуються для формування напрямів подолання існуючих проблем забезпечення економічної безпеки регіонів, при складанні планів реалізації Державної стратегії регіонального розвитку, в програмах підтримки розвитку регіонів, стратегіях регіонального розвитку, планах реалізації стратегії регіонального розвитку, програмах і проектах розвитку регіонів, обґрунтуванні інструментів та обсягів ресурсів забезпечення економічної безпеки регіону. Визначення кількісних та якісних рівнів економічної безпеки регіонів може бути використано Державним фондом регіонального розвитку для визначення критеріїв розподілу коштів між регіонами, розподілу напрямів фінансування програм і проектів розвитку регіонів. Результати діагностування є основою для моніторингу і оцінки результатів реалізації стратегічних і програмних документів спрямованих на забезпечення економічної безпеки.

2 етап. Програмування забезпечення економічної безпеки.

Програмування поєднує в собі інструменти стратегічного планування і прогнозування, програмно-цільового забезпечення, стимулювання розвитку, передбачає взаємодію при реалізації: цільових, секторальних, регіональних програм; програми підтримки розвитку регіонів; стратегій регіонального розвитку, планів по їх реалізації, програм і проекти розвитку територій; підписання на їх основі Угод щодо регіонального розвитку [18].

Програмування забезпечення економічної безпеки регіону реалізується через процес розробки і реалізації цільових, секторальних, регіональних програм, програм підтримки розвитку регіонів, стратегій регіонального розвитку.

3 етап. Використання інструментарію забезпечення економічної безпеки регіону. Даний етап включає інструменти реалізації регіональної політики: функціонування вільних економічних зон, застосування різних форм співробітництва (транскордонне, прикордонне, міжрегіональне); розвиток базових і пріоритетних для регіону видів

економічної діяльності; активізація різних форм державно-приватного партнерства; активізація підприємницької діяльності, удосконалення інституційно-організаційного забезпечення, які визначають шляхи і способи для досягнення стратегічних цілей і завдань у процесі забезпечення економічної безпеки регіону. Підбір інструментарію забез-

печення економічної безпеки регіону здійснюється відповідно до регіональної специфіки.

4 етап. Формування ресурсів для забезпечення економічної безпеки регіону. На даному етапі визначають обсяги наявних ресурсів для забезпечення економічної безпеки регіону: природних, економіко-інноваційних, трудових, фінан-

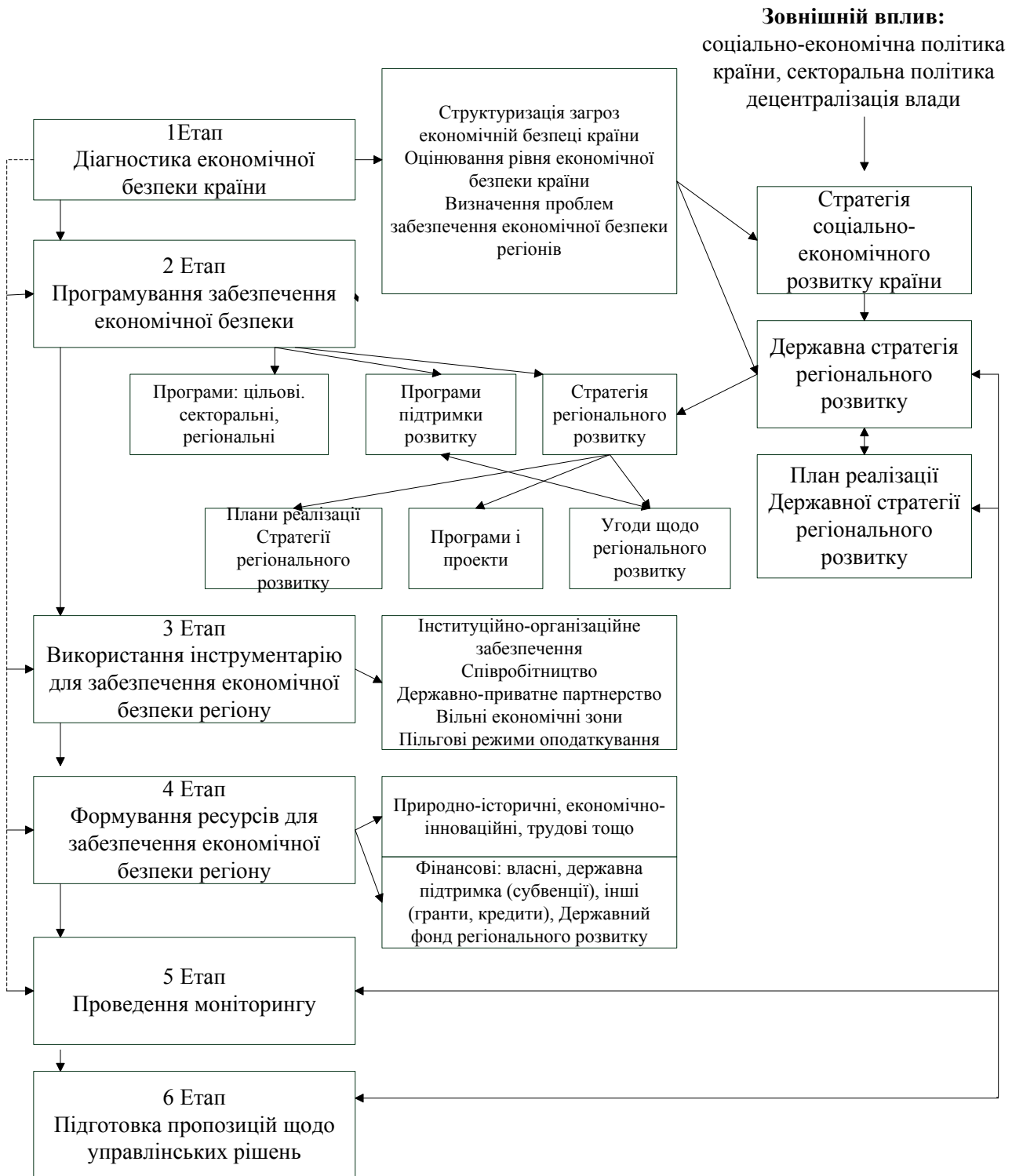


Рис. 2. Організаційне забезпечення подолання проблем регіонів в системі економічної безпеки країни (складено автором)

сових тощо. При формуванні фінансових ресурсів для забезпечення економічної безпеки регіону можуть бути використані такі інструменти: податково-бюджетна політика, підтримка регіонального розвитку (фінансування цільових і секторальних програм; запровадження окремих пільгових режимів оподаткування; субвенції, трансферти з державного бюджету; Державний фонд регіонального розвитку), гранти, кредити, донорські кошти.

5 етап. Проведення моніторингу. Моніторинг, як зазначила З.Б. Живко [35] системи економічної безпеки передбачає реалізацію широкого комплексу заходів організаційного, методологічного й управлінського характеру, його основна функція – інформаційне забезпечення системи забезпечення економічної безпеки. Моніторинг дозволяє визначити «вузькі місця», оцінити дієвість державного регулювання економічної безпеки, аналізувати результати регіональної політики на всіх рівнях реалізації, обрати напрями подальшої діяльності.

6 етап. Підготовка пропозицій для управлінських рішень. На останньому етапі організаційного забезпечення подолання проблем регіонів формуються управлінські рішення спрямовані на забезпечення їх економіки.

**Висновки з проведеного дослідження.** Запропоноване організаційне забезпечення подолання проблем регіонів, яке, на відміну від наявного, містить етап визначення рівня прояву проблеми, дозволяє підвищити дієвість інструментів державного регулювання економічної безпеки країни. Сформоване організаційне забезпечення подолання проблем розвитку регіонів передбачає етапи діагностики, програмування, підбору інструментарію забезпечення економічної безпеки відповідно до регіональної специфіки, формування ресурсів, моніторингу та підготовку управлінських рішень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна безпека та національна конкурентоспроможність в умовах глобалізації / О.М. Ляшенко, Б.В. Плескач, В.К. Бантуш // *Культура народів Причорномор'я*. – 2009. – № 161. – С. 113-118.
2. Науменко С.В. Розвиток транскордонного співробітництва в системі забезпечення економічної безпеки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / С.В. Науменко. – К., 2007. – 20 с.
3. Головченко О.М. Економічна безпека регіону в гарантування стабільності національної економіки: монографія / О.М. Головченко. Одеса: Букаєв Вадим Вікторович, 2008. – 399 с.
4. Ярошенко І.В. Механізми державної підтримки проблемних регіонів // *Механізми державної підтримки проблемних регіонів* / І. В. Ярошенко //

*Моделювання регіональної економіки*. – 2014. – № 1. – С. 133-149.

5. Кизим Н.А. Неравномерность регионального развития в Украине: теоретико-методические основы и инструментарий оценки : монографія / Н.А. Кизим, Е.В. Раевнева, А.Ю. Бобкова. – Х. : ФЛП Либуркина Л. М.; ИД «ИНЖЭК», 2011. – 200 с.

6. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад.: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. – К.: НАДУ, 2010. – 820 с.

7. Приходько В.П. Механізм державного регулювання та управління економічною безпекою / В.П. Приходько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/5565/1/Економічна%20безпека.pdf>.

8. Латинін М.А. Теоретичні підходи щодо визначення механізму державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України [Електронний ресурс] / М.А. Латинін. // *Державне управління: теорія та практика*. – 2005. – № 2. – Режим доступу до журналу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DUTP/2005-2/txts/galuz/05lmaseu.pdf>.

9. Комяков О.М. Державне регулювання перехідної економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: спеціальність 08.01.01 «Економічна теорія» / О.М. Комяков. – Київ, 2000. – 20 с.

10. Корецький М. Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці: Монографія. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 260 с.

11. Предбородський В.А. Економічна безпека держави: монографія / В.А. Предбородський. – К.: Кондор, 2005. – 391 с.

12. Енциклопедія державного управління: у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президенті України; наук.-ред. колегія : Ю.В. Ковбасюк (голова) та ін. – К.: НАДУ, 2011.

13. Бурик З.М. Теоретико-методологічні засади державного регулювання сталого розвитку України. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора наук з державного управління зі спеціальності 25.00.02 – механізми державного управління. Київ. 2018. – 468 с.

14. Вишиванюк М.В. Механізми державного управління сталим розвитком регіонів / М.В. Вишиванюк // *Державне управління: удосконалення та розвиток*. – 2011. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.du.nauka.com.ua/?op=1&z=473>.

15. Атаманчук Г.В. Государственное управление (организационно-функциональные вопросы) [Текст] : учеб. пособ. / Г.В. Атаманчук. – М. : Экономика, 2000. – 302 с.

16. Мельниченко О. А. Методи та засоби державного регулювання рівня та якості життя населення / О.А. Мельниченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://82-117-235-189.gpon.sta.kh.velton.ua/e-book/db/2007-1-1/doc/2/08.pdf>.

17. Хачатрян В.В. Державне регулювання рівня та якості життя населення [Електронний ресурс] / В.В. Хачатрян, Т.С. Грінченко. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=58698>.

18. Семигуліна І.Б. Організаційні аспекти формування системи моніторингу соціально-економічного

розвитку регіонів // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики : тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 14–15 листоп. 2014 р.). Харків : ВД «ІНЖЕК», 2014. – С. 451–457.

19. Живко З.Б. Забезпечення моніторингу економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_07/106.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_07/106.pdf).



## ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ СТАЛОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

### FISCAL DECENTRALIZATION AND ITS IMPORTANCE FOR SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT

*У статті уточнено понятійно-категоріальний апарат теорії розвитку продуктивних сил і регіональної економіки у частині визначення сутності поняття «фінансова децентралізація» та з'ясування значення фінансової децентралізації для сталого регіонального розвитку. З'ясовано, що під фінансовою децентралізацією розуміють: передачу функцій управління до місцевих органів влади; процес перерозподілу фіскальних функцій за принципом субсидіарності; процес, що пов'язаний із процесуально-організаційною самостійністю органів місцевої та регіональної влади тощо.*

*Ключові слова: регіон, фіскальна децентралізація, фінансова децентралізація, податкова децентралізація, децентралізація, регіональні просторові системи.*

*В статье уточнено понятийно-категоріальний апарат теории развития производительных сил и региональной экономики в части определения сущности понятия «финансовая децентрализация» и выяснения значения финансовой децентрализации для устойчивого регионального развития. Установлено, что под финансовой децентрализацией понимают передачу функций управления в местные органы власти; процесс перераспределения фискальных функ-*

*ций с учетом принципа субсидиарности; процесс, связанный с процессуально-организационной самостоятельностью органов местной и региональной власти и др.*

*Ключевые слова: регион, фискальная децентрализация, финансовая децентрализация, налоговая децентрализация, децентрализация, региональные пространственные системы.*

*The article clarifies the conceptual and categorical apparatus of the theory of development of productive forces and the regional economy in terms of defining the essence of the concept of "financial decentralization" and explaining the importance of financial decentralization for sustainable regional development. Financial decentralization has been found to mean: transferring management functions to local authorities; allocation of functions, financial resources and responsibilities between levels of management; the process of redistribution of fiscal functions on the principle of subsidiarity; a process related to the procedural and organizational autonomy of local and regional authorities in establishing expenditure and budget revenues.*

*Key words: region, fiscal decentralization, financial decentralization, tax decentralization, decentralization, regional spatial systems.*

УДК 330.34:332.142

**Гречко А.В.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки і  
підприємництва  
Національний технічний університет  
України  
«Київський політехнічний інститут  
імені Ігоря Сікорського»

**Постановка проблеми.** Світовий глобальний розвиток одночасно зумовлює активізацію процесів інтеграції та регіоналізації. Такі виклики призвели до підвищення зацікавленості до вирішення проблем регіонального розвитку. Одним із загальноєвропейських напрямів розвитку регіонів стали процеси децентралізації, що сприяють досягненню цілей сталого розвитку за рахунок більш ефективного використання ресурсів регіонів та надання їм, відповідно, більших повноважень та фінансових можливостей. Це дає можливість урахувати та знайти баланс між існуючими проблемами регіонів та використанням ресурсів регіонів для їх вирішення. Але, для можливого вирішення питань регіонального розвитку на місцевому рівні необхідним та важливим є забезпеченість різноманітними ресурсами. Дана мета може бути досягнута не за рахунок перерозподілу ресурсів між найбільш розвиненими та відсталими депресивними регіонами, а за рахунок фінансової децентралізації.

Фінансова децентралізація дає більше можливостей для прийняття рішень місцевими органами влади щодо вирішення нагальних проблем сталого розвитку регіонів. Вагоме значення при цьому відіграють доходи місцевих бюджетів, які безпосередньо пов'язані із визначенням бази оподаткування та ставок місцевих податків та зборів, подат-

кових стимулів та формуванням структури видатків місцевих бюджетів. Це та інше обумовлює актуальність дослідження фінансової децентралізації.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Висвітлення питань фінансової децентралізації в умовах сталого розвитку економіки має важливе теоретичне значення серед надбань вітчизняної та світової економічної науки. Дана тематика є предметом активного обговорення на багатьох наукових конференціях, форумах, симпозиумах. Проблеми фіскальних взаємовідносин між різними рівнями державного регулювання у напрямі їх децентралізації було висвітлено у працях таких видатних закордонних вчених як Ч. Тібу, Р. Масгрейв, У. Оутс, що є основоположниками теорії фіскальної децентралізації.

Серед вітчизняних науковців слід відмітити внесок у дослідження даної проблематики таких вчених, як: В. Авер'янов, В. Андрущенко, Л. Амбрик, В. Бакуменко, М. Бадида, А. Бойко, О. Бориславська, В. Вишневський, Г. Возняк, С. Герчаківський, К. Голякова, Т. Далевська, Я. Жаліло І. Заверуха, Е. Захарченко, В. Кравченко, Н. Кузьминчук, Л. Лисяк, І. Луніна, В. Мельник, А. Мярковський, С. Слухай, О. Тищенко, В. Тропіна, І. Чугунова, А. Школик та інших.

Проблема сталого розвитку регіонів присвятили свої праці такі вчені, як: В. Боголюбова,

Б. Буркинський, М. Бутко, З. Герасимчук, М. Грязев, Б. Данилишин, В. Загорський, В. Карамушка, Г. Марушевський, Л. Мельник, О. Навелєв, Д. Палехов, Т. Пепа, Л. Руденко, А. Садовенко, С. Тульчинська, В. Удовиченко, Л. Чернюк, А. Шапарь, С. Шкарлет, О. Яценко та інші.

Однак, не зважаючи на велику кількість публікацій та приділеній увазі питанням фінансової децентралізації та сталому розвитку регіонів теоретико-методичні основи цих аспектів досі залишаються неузгодженими та вимагають подальших наукових розвідок.

**Постановка завдання.** Метою статті є уточнення понятійно-категоріального апарату теорії розвитку продуктивних сил і регіональної економіки у частині визначення сутності поняття «фінансова децентралізація» та з'ясування значення фінансової децентралізації для сталого регіонального розвитку. Для досягнення поставленої мети у статті було:

- з'ясовано тлумачення сутності понять «фінансова децентралізація», «податкова децентралізація» та «фінансова децентралізація»;
- визначено значення фінансової децентралізації для сталого регіонального розвитку через з'ясування результативності дії фінансової децентралізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фіскальне стимулювання в сучасних умовах розви-

тку регіональних просторових систем безпосередньо пов'язано із процесами фінансової децентралізації. Необхідно наголосити, що науковці у напрямі стимулювання регіонального розвитку використовують такі науково-економічні категорії, як: «фінансова децентралізація», «фіскальна децентралізація», «бюджетна децентралізація». Це, у свою чергу, зумовлює деталізацію дослідження у даному контексті. Тлумачення сутності поняття «фінансова децентралізація» представлено у табл. 1.

Аналіз визначень щодо сутності поняття «фіскальна децентралізація» та «бюджетна децентралізація» представлено у табл. 2-3.

Отже, проведене дослідження сутності поняття «фінансова децентралізація» дає можливість констатувати, що фіскальна децентралізація розглядається як процес, який пов'язаний із передачею від центральних до місцевих органів влади фіскальних функцій, що розширюють повноваження останніх щодо формування, розподілу та перерозподілу податкових та неподаткових надходжень, залучення кредитних ресурсів.

Ототожнення понять «фінансова децентралізація», «фіскальна децентралізація», «бюджетна децентралізація» є обґрунтованим, коли мова йде про процес децентралізації у сфері місцевих фінансів з точки зору того, що фінанси безпосередньо пов'язані із оподаткуванням та бюджетними відносинами.

Таблиця 1

Тлумачення сутності поняття «фінансова децентралізація»

Автор, джерело	Визначення поняття «фінансова децентралізація»	Основні положення визначення
Великий тлумачний словник сучасної української мови [2]	Система управління, за якої частина функцій центральної влади переходить до місцевих органів самоуправління; скасування або послаблення централізації	Передача функцій управління до місцевих органів влади
Н. О. Бикадорова [1, с. 148]	Процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління.	Розподілення функцій, фінансових ресурсів та відповідальності між рівнями управління
М. І. Деркач [5, с. 39]	Процес перерозподілу фіскальних функцій держави на користь місцевих органів самоврядування, що реалізує принцип субсидіарності та може, як наслідок, залежно від форми державного устрою призвести до фіскальної автономії окремих територій (як форми організації управління територіями унітарної держави, за якої вони володіють значними правами і можливостями самостійного прийняття фіскальних рішень) або фіскального федералізму держави у цілому	Процес перерозподілу фіскальних функцій за принципом субсидіарності
О. М. Бориславська, І. Б. Заверуха, А. М. Школик та ін. [6, с. 94]	По-перше, децентралізація видатків, тобто надання органам місцевої влади фінансових ресурсів на виконання завдань і функцій щодо соціально-економічного розвитку регіону; по-друге, децентралізація доходів, тобто закріплення за органами місцевої влади доходів, а також надання прав самостійно встановлювати їх розміри; по-третє, процесуальна та організаційна самостійність	Розглядається як процес, що пов'язаний із процесуально-організаційною самостійністю органів місцевої та регіональної влади щодо встановлення видатків та доходів бюджетів

Таблиця 2

**Тлумачення сутності поняття «фіскальна децентралізація»**

Автор, джерело	Визначення поняття «фіскальна децентралізація»	Основні положення визначення
В. Гром, А. Кулай [4, с. 26]	Процес пов'язаний з передачею окремих доходів або їх частини до структури доходів бюджетів органів місцевого самоврядування, а також встановлення податків і місцевих зборів і навіть визначення власної податкової політики	Процес передачі місцевим бюджетам частини доходів та права встановлення податків та зборів
С. Tiebout [12, р. 80]	Фіскальна децентралізація підвищує рівень конкуренції серед місцевих органів влади... децентралізація забезпечує зростання ефективності, оскільки органи місцевого самоврядування мають більш точну інформацію про потреби своїх резидентів на відміну від центральної влади	Зростання конкуренції серед місцевих органів влади
World Bank [13, р. 3]	Делегування фінансових ресурсів та повноважень, формування дохідної частини бюджету. Децентралізація загалом поділяється на три типи: політична, адміністративна і фіскальна, вони є взаємопов'язаними та доповнюють один одного податків з продажу чи непрямих зборів; міжбюджетні трансфери, що перерозподіляють основні доходи від податків, які збираються центральною владою і розподіляються між місцевими органами влади для загальних чи специфічних потреб; право на муніципальні запозичення та мобілізацію державних чи місцевих ресурсів через кредитні запозичення	Пропонується відокремлення трьох взаємопов'язаних типів децентралізації: політичної, адміністративної та фіскальної

Таблиця 3

**Тлумачення сутності поняття «бюджетна децентралізація»**

Автор, джерело	Визначення поняття «бюджетна децентралізація»	Основні положення визначення
С. Савчук [8, с. 83]	Процес розподілу повноважень щодо дохідних джерел та видатків за відповідними рівнями бюджетної системи, а також встановлення повноважень, у межах яких місцеві органи влади можуть визначити свої власні доходи і видатки	Розширення повноважень місцевих органів влади щодо визначення дохідної частини бюджету та видатків
Г. Возняк [3, с. 254]	Система відносин, що виникає між різними рівнями влади в процесі розподілу повноважень щодо прийняття управлінських рішень із формування та використання бюджетних ресурсів	Розподіл повноважень щодо формування та використання бюджетних ресурсів
В. Кудряшов, Б. Селінков [7, с. 28]	Реформування бюджетної системи у напрямі формування усіх її ланок як порівняно автономних і фінансово спроможних для виконання прийнятих бюджетних повноважень	Реформування бюджетної системи у напрямі децентралізації
О. Сунцова [9, с. 353]	Будь-які види мобілізації фінансових ресурсів у бюджетах органів місцевого самоврядування. Крім того, бюджетну децентралізацію слід розглядати як спосіб виміру величини переходу національної економіки від адміністративно-командної до ринкової і яка є доцільною за умови досягнення розумного оптимуму між формуванням доходів місцевих бюджетів та фінансуванням делегованих повноважень	Мобілізація фінансових ресурсів у бюджетах органів місцевого самоврядування для досягнення оптимального делегування повноважень
І. П. Устинова [11, с. 89]	Перенесення надходження доходів та здійснення витрат грошових коштів на більш низький рівень уряду при збереженні фінансової відповідальності	Акцентується увага на перенесенні надходження доходів і здійснення витрат на більш низький рівень

Результативність фінансової децентралізації можна визначити через:

- підвищення рівня фінансової бази місцевого самоврядування та регіонального розвитку;
- активізацію інвестиційної та підприємницької діяльності за рахунок мотиваційних механізмів підприємців та фіскальних стимулів;
- зростання кількості робочих місць та підвищення зайнятості населення регіонів, що також проявляється в уповільненні темпів міграційних потоків населення конкретних територій;
- забезпечення сталого розвитку та підвищення соціально-економічного рівня відсталих депресивних територій;

- підвищення конкурентоспроможності регіонів внаслідок більш ефективного використання ендогенних регіональних ресурсів та можливостей;
- підвищення відповідальності за прийняття управлінських рішень та забезпечення самостійності органів місцевого самоврядування у контексті використання їх фінансового потенціалу на стимулювання сталого розвитку регіонів;
- посилення взаємодії мотиваційних та інституціональних факторів розвитку регіонів та підвищення ролі органів місцевого самоврядування у сталому розвитку регіонів.

**Висновки з проведеного дослідження.** В результаті проведеного дослідження встанов-

лено, що «фінансова децентралізація» є більш широким поняттям ніж «фіскальна децентралізація» та «бюджетна децентралізація», оскільки включає не тільки передачу фіскальних функцій та розширені повноваження щодо надходжень та видатків місцевих бюджетів, а також заходи щодо стимулювання регіональних господарських систем. При цьому, фіскальна децентралізація розглядається як процес, який пов'язаний із передачею від центральних до місцевих органів влади фіскальних функцій, що розширюють повноваження останніх щодо формування, розподілу та перерозподілу податкових та неподаткових надходжень, залучення кредитних ресурсів.

Подальших досліджень вимагає розроблення дієвих механізмів фінансової децентралізації для забезпечення сталого розвитку регіонів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бикадорова Н. О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування. Економічний вісник Донбасу. 2010. № 2 (20), С. 145-151.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Бусел. Київ; Ірпінь, Перун, 2001. 1725 с.
3. Возняк Г. В. Переваги та ризики бюджетної децентралізації: теоретико-методологічні аспекти. Проблеми економіки. 2015. № 2. С. 253-257.
4. Гром В., Кулай А. Децентралізація: економіко-правова основа реформ в Україні. Економіст. 2012. № 12. С. 26-30.
5. Деркач М. І. Децентралізація фіскальних функцій держави у контексті забезпечення сталого розвитку України: монографія. Дніпропетровськ: Стиль, 2011. 420 с.
6. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О. М. Бориславська та ін. Київ, 2012. 218 с.
7. Кудряшов В. П., Селінков Б. П. Поняття бюджетної системи та її децентралізації. Фінанси України. 2006. № 8. С. 25-32.
8. Савчук С. Теоретичні аспекти бюджетної децентралізації. Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету ім. Володимира Гнатюка. Серія: Економіка. 2004. № 16. С. 81-85.
9. Сунцова О. О. Місцеві фінанси: навч. посіб. Київ, Центр навчальної літератури, 2010. 488 с.
10. Тульчинська С. О. Перспективи та доміанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України: монографія. Херсон, Ви-во «ПП Вишемирський В.С.», 2014. 210 с.
11. Устинова І. П. Теоретичні аспекти економіко-правового змісту фінансової децентралізації в Україні. Часопис Київського університету права. 2015. № 4. С. 89-92.
12. Tiebout C. An Economic Theory of Fiscal Decentralization. Public Finances: Sources, and Utilization. Princeton, New Jersey, 1961. P. 79-96.
13. World Bank. Decentralization in the transition economies: challenges and the road ahead, Poverty Reduction and Economic Management Unit, Europe and Central Asia, 2001. P. 3-11.



## РОЗДІЛ 10. РЕЦЕНЗУВАННЯ

**Баранник Л.Б.**  
д.е.н., професор,  
завідувач кафедри оподаткування  
та соціального забезпечення  
Університет митної справи та фінансів

**Рецензія  
на монографію Тулай О.І.  
«ВЗАЄМОДІЯ ТА ВЗАЄМОВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ  
І СТАЛОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ»<sup>1</sup>**

Нещодавно багатий арсенал української фінансової науки поповнився монографією Тулай Оксани Іванівни «Державні фінанси і сталий людський розвиток: концептуальні домінанти та діалектична єдність». Рецензоване видання є однією з перших наукових праць, у якій досліджуються проблеми взаємозв'язку між державними фінансами і сталим людським розвитком та окреслюються напрями їхнього вирішення.

Ефективна система державних фінансів є важливою умовою розвитку людського потенціалу. Сучасна світова практика фінансового регулювання соціальних, економічних й екологічних процесів зорієнтована на з'ясування усіх суспільних потреб; алокацію ресурсів, яка відповідає зазначеним потребам та оцінювання ефективності державних видатків, що передбачає визначення довгострокових пріоритетів витрачання бюджетних коштів.

Держава відіграє ключову роль у фінансовому забезпеченні охорони здоров'я, освіти, соціального захисту населення, охорони навколишнього природного середовища, що впливає на формування людського потенціалу, стан здоров'я населення, його освітньо-кваліфікаційний рівень та якість життя загалом. Саме тому актуалізується потреба наукового обґрунтування діалектичного взаємозв'язку таких базових імперативів цивілізаційного прогресу, як державні фінанси та сталий людський розвиток, що зумовило проведення дослідження, яке рецензується.

Монографія О.І. Тулай виокремлюється логічністю побудови змісту та структурованістю викладеного у ній матеріалу. Автором охоплено широке коло питань, що відображають теоретичні та практичні аспекти функціонування державних фінансів в умовах формування засад сталого людського розвитку.

Перший розділ присвячено теоретичній концептуалізації та фінансовим передумовам сталого

людського розвитку. У процесі дослідження теорій людського капіталу і людського розвитку, автор відслідковує еволюцію наукових поглядів щодо ролі людини в економіці й обґрунтовує наявність причинно-наслідкового взаємозв'язку між людським потенціалом і соціально-економічним розвитком держави (с. 15–33). Запропонований комплексний підхід до вивчення парадигми сталого людського розвитку дав змогу виділити її вихідні методологічні засади та сформулювати сутність поняття «сталий людський розвиток» з урахуванням надбань фінансової науки (с. 40–54). Проведений аналіз теоретичних засад сутності фінансового потенціалу держави дав змогу обґрунтувати наявність людського чинника у його формуванні (с. 62–77).

У другому розділі монографії розглядаються світоглядні домінанти державних фінансів у розвитку людського потенціалу. Автор аргументовано доводить, що в умовах зміни пріоритетів українського суспільства першочерговим є забезпечення реалізації соціальної функції держави та пропонує соціоцентричну структуру державних фінансів (с. 87–97). Слід позитивно відзначити запропонований науково-методичний підхід до дослідження сутності бюджетної політики держави та систему принципів її формування відповідно до пріоритетів сталого людського розвитку (с. 106–116). Науковець досліджує роль соціальних видатків бюджету у формуванні умов сталого людського розвитку та обґрунтовує функції і принципи їхнього здійснення (с. 129–138).

Третій розділ розкриває роль державних фінансів у забезпеченні пріоритетних напрямів сталого людського розвитку. Заслуговує на увагу проведене дослідження проблем фінансового забезпечення охорони здоров'я, освіти, соціального захисту і соціального забезпечення, що дало змогу з'ясувати їхні причини й окреслити шляхи подолання (с. 145–164; 171–183; 184–200). Висвітлення проблем державної фінансової підтримки охорони навколишнього природного середовища дало змогу виділити систему цілей екологізації

<sup>1</sup> Тулай О. І. Державні фінанси і сталий людський розвиток: концептуальні домінанти та діалектична єдність : моногр. / Оксана Тулай. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 416 с.

національної економіки та визначити напрями вдосконалення політики бюджетних видатків екологічного спрямування (с. 205–218). Важливим є те, що автор показує місце бюджетних видатків у системі показників сталого людського розвитку за допомогою економетричних методів (с. 220–237).

У четвертому розділі представленої наукової роботи основна увага приділяється ролі державного соціального страхування у реалізації завдань сталого людського розвитку. Автор доводить, що соціальне страхування є потужним суспільним інститутом і глибинною субстанцією сталого людського розвитку та визначає функції соціального страхування як інституту сталого людського розвитку (с. 238–250). Проведений аналіз практичного вітчизняного досвіду функціонування державного пенсійного страхування, страхування з тимчасової і стійкої втрати працездатності та державного соціального страхування на випадок безробіття дає можливість акцентувати увагу на відповідних проблемних питаннях і напрямках їхнього вирішення (с. 267–287; 290–307; 314–325).

Підсумовуючи викладене, можна зазначити, що монографія є оригінальним та цілісним дослідженням, у якій вперше розкривається взаємодія та взаємовплив державних фінансів і сталого людського розвитку. Автором опрацьовано значну кількість джерел у фінансовій та інших сферах наукових знань, що забезпечує об'єктивність й аргументованість отриманих результатів. Перевагою наукової праці є те, що власні пропозиції автора підкріплюються ретельним аналізом відповідних фінансових та статистичних показників. Практичне значення монографії полягає в тому, що здобутки автора можуть бути використані у процесі формування стратегії модернізації державних фінансів, вдосконалення бюджетної політики держави та розроблення заходів щодо досягнення цілей сталого людського розвитку.

Рецензована наукова праця стане в пригоді представникам різних наукових шкіл, дослідникам і студентам економічного напрямку, а також усім, хто цікавиться проблематикою сучасної фінансової науки.

## НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський  
науково-дослідний інститут  
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються однаковими

джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

*Шумилова Тетяна* – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

# ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

*Науковий журнал*

**Випуск 9  
Частина 2**

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *А. Фоменко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.  
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 15,36. Ум.-друк. арк. 15,81.  
Підписано до друку 26.10.2016. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.