

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ  
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

**ПРИЧОРНОМОРСЬКІ  
ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ**

*Науковий журнал*

**Випуск 7**



**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 № 8 від 29.08.2016 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. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

<b>Запроводюк А.В.</b> КОРПОРАТИВНИЙ ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС У СТРАТЕГІЯХ РОЗВИТКУ НАЙБІЛЬШ ІННОВАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ СВІТУ .....	<b>6</b>
<b>Чичина О.А.</b> СВІТОВИЙ ЕНЕРГЕТИЧНИЙ РИНОК: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	<b>12</b>

**РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

<b>Афанасьєва М.Г., Ільченко В.О.</b> ПРИНЦИП ГАРАНТОВАНОГО РЕЗУЛЬТАТУ В ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЙ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	<b>16</b>
<b>Безп'ята І.В.</b> КЛАСТЕРИЗАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ СКЛАДНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ РЕГІОНІВ.....	<b>20</b>
<b>Більська О.В.</b> ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ І ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ, ТРАНСФОРМАЦІЯ, ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ.....	<b>26</b>
<b>Венгер В.В.</b> ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ.....	<b>33</b>
<b>Грабовецький Б.Є.</b> ПРОГНОЗНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ: БУРЯКОЦУКРОВИЙ КОМПЛЕКС.....	<b>37</b>
<b>Дем'янченко А.Г.</b> ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ УСЛОВИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ.....	<b>45</b>
<b>Капітула С.В., Міщук Є.В.</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК СКЛАДОВОЇ ЧАСТИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	<b>51</b>
<b>Маловичко А.С.</b> ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ ДО ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	<b>55</b>
<b>Слободянюк Н.О.</b> ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА ОСНОВІ SWOT- ТА PEST-АНАЛІЗУ .....	<b>58</b>
<b>Степочкин А.И.</b> КОНЦЕПЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ НАЦИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: СОСТАВЛЯЮЩИЕ УРОВНИ И СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ.....	<b>63</b>
<b>Терлецька В.О., Малиновський Ю.В.</b> ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЕБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ ТА УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я.....	<b>70</b>
<b>Усенко Ю.В.</b> СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	<b>76</b>
<b>Хусаїнов Р.В.</b> ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ .....	<b>81</b>

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<b>Бондар М.О.</b> НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	<b>86</b>
<b>Борисова О.О.</b> ОЦІНКА СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	<b>90</b>
<b>Гудзь Ю.Ф.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	<b>94</b>
<b>Євтухова С.М.</b> ЯКІСНІ ПАРАМЕТРИ ОЦІНКИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ.....	<b>102</b>

<b>Ємельянов О.Ю.</b> ПОКАЗНИКИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	<b>107</b>
<b>Завальнюк В.В.</b> РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ПРОЕКТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПІДСИСТЕМИ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ.....	<b>112</b>
<b>Коваль В.В., Башинська М.І., Редьква О.З.</b> РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	<b>117</b>
<b>Лесик Л.І.</b> МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	<b>120</b>
<b>Лисюк Т.В., Терещук О.С.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОДОРОЖЕЙ І ТУРОПЕРЕЙТИНГ.....	<b>125</b>
<b>Миколюк О.А.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА».....	<b>129</b>
<b>Нищенко О.В.</b> АУТСОРСИНГ: КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ .....	<b>133</b>
<b>Новак Н.П.</b> РОЗВИТОК ТА КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ОРГАНІЧНИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ.....	<b>138</b>
<b>Обруч Г.В.</b> ВИЗНАЧЕННЯ КООРДИНАЦІЙНОЇ РОЛІ ЗАЛІЗНИЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	<b>142</b>
<b>Пасько О.В., Мартей Е.М.</b> ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОДЕКСІВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: ВЕЛИКОБРИТАНІЯ, ГАНА, НІМЕЧЧИНА, УКРАЇНА .....	<b>149</b>
<b>Пехов В.А.</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ В ЕКОНОМІЧНОМУ МЕХАНІЗМІ РИНКУ.....	<b>154</b>
<b>Смерічевський С.Ф.</b> СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	<b>158</b>
<b>Стрий Л.А.</b> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ.....	<b>163</b>
<b>Шуміло О.С.</b> УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ.....	<b>168</b>
<b>РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Козін О.Є.</b> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВТОТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ.....	<b>173</b>
<b>Мартин О.М., Дубинецька П.П.</b> ПОЖЕЖНА БЕЗПЕКА ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ З ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РЕГІОНУ.....	<b>179</b>
<b>Телетов О.С., Летуновська Н.Є., Шевлюга О.Г.</b> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ВЗАЄМОДІЯ СУБ'ЄКТІВ РЕГІОНУ НА ЗАСАДАХ СПІЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	<b>185</b>
<b>Юрченко А.Ю.</b> ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ І БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ .....	<b>191</b>
<b>РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Філяк М.С., Завадовська Ю.Ю.</b> ОГЛЯД РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ВИМУШЕНИХ ПЕРЕСЕЛЕНЦІВ У СОЦІАЛЬНУ СТРУКТУРУ ПРИЙМАЮЧИХ ГРОМАД У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	<b>196</b>
<b>РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Бойко С.В.</b> БЮДЖЕТНА КОМПОНЕНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ).....	<b>202</b>

<b>Бондаренко О.С.</b> ПАРАМЕТРИ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ЯК КЛЮЧОВІ ОРІЄНТИРИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	210
<b>Васильчишин О.Б.</b> ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ.....	215
<b>Квасницька Р.С.</b> ОЦІНКА РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ІНСТИТУТІВ-ІНВЕТОРІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ.....	220
<b>Пристапа Л.А., Смалюк Т.І., Сояк І.Е.</b> СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	224
<b>Ткаченко Я.С.</b> ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ БАЗОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....	228
<b>Шемет Т.С., Харевич А.С.</b> БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ В ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ – НОВИХ ЧЛЕНАХ ЄС.....	233
<b>РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>	
<b>Шрам Т.В., Пінчук Т.А.</b> ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....	237
<b>РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ</b>	
<b>Проскурович О.В., Ястремський М.М., Сорока Л.О.</b> МОДЕЛЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РОБОТИ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ.....	242
<b>РОЗДІЛ 9. РЕЦЕНЗУВАННЯ</b>	
<b>Єгоричева С.Б.</b> СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ІНВЕСТИЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ КВАСНИЦЬКОЇ Р.С. «ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІНСТИТУТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ».....	247

## РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

### КОРПОРАТИВНИЙ ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС У СТРАТЕГІЯХ РОЗВИТКУ НАЙБІЛЬШ ІННОВАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ СВІТУ

### CORPORATE VENTURE BUSINESS IN DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE MOST INNOVATIVE WORLD COMPANIES

*У статті розглянуто ключові фактори інноваційного лідерства глобальних корпорацій, зокрема високотехнологічних. Досліджено та окреслено роль корпоративного венчурного бізнесу у стратегіях розвитку найбільш інноваційних компаній світу. Проведено аналіз обсягів інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (R&D) глобальних компаній та відзначено їх важливу роль у впровадженні венчурних інновацій. Розглянуто динаміку витрат на R&D американських компаній у національному масштабі. Підтверджено лідерство США у світі за обсягом інвестицій у R&D та досліджено основні джерела їх фінансування.*

**Ключові слова:** корпоративний венчурний бізнес, інноваційне лідерство, стратегія корпоративного розвитку, технологічне лідерство, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (R&D).

*В статье рассмотрены ключевые факторы инновационного лидерства глобальных корпораций, в частности высокотехнологичных. Исследована и обозначена роль корпоративного венчурного бизнеса в стратегиях развития наиболее инновационных компаний мира. Проведен анализ объемов инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (R&D) глобальных компаний и отмечена их важная роль во вне-*

*дрении венчурных инноваций. Рассмотрена динамика расходов на R&D американских компаний в национальном масштабе. Подтверждено мировое лидерство США по объему инвестиций в R&D и исследованы основные источники их финансирования.*

**Ключевые слова:** корпоративный венчурный бизнес, инновационное лидерство, стратегия корпоративного развития, технологическое лидерство, научно-исследовательские и опытно-конструкторские (R&D).

*The article examines the key factors of global corporations' innovation leadership, especially as related to high-tech companies. The role of corporate venture business in the world's most innovative companies' development strategies has been investigated and outlined. An analysis of global companies' investment in R&D has been conducted, and their important role in the implementation of venture innovations has been highlighted. In this article, the author has additionally examined the dynamics of US companies' nationwide R&D expenditures. The United States' global leadership in terms of investment in R&D has been confirmed, and the main sources of its funding have been investigated.*

**Key words:** corporate venture business, innovative leadership, corporate development strategy, technology leadership, research and development (R&D).

УДК 339.92

**Запровадник А.В.**

аспірант кафедри міжнародної економіки

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**Постановка проблеми.** Венчурний бізнес є важливою складовою частиною інноваційного розвитку в контексті створення нових проривних бізнес-моделей, продуктів та технологій. Розвиток венчурного бізнесу корпорацій підвищує науково-технічний рівень виробництва та прискорює розвиток високотехнологічних галузей. За умов глобалізації ключовим стратегічним фактором інноваційної конкурентоспроможності корпорацій в економічному змаганні за лідерство на світових ринках стає венчурний бізнес. В українських компаніях корпоративний венчурний бізнес залишається не розвинутим, тому відчувається гостра потреба у глибокому дослідженні досвіду найбільш інноваційних компаній світу, у тому числі й технологічних лідерів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед зарубіжних учених, які мають значні досягнення у дослідженні корпоративного венчурного бізнесу та його ролі у формуванні лідерства глобальних корпорацій, варто відзначити таких, як: Т. Колінс, Т. Дорлі, В. Йуссеф, К. Макніллі, А. Хілл,

Дж. Біркіншо, Б. Батенбург та ін. Офіційні аналітичні дослідження з корпоративного венчурингу та інноваційного лідерства періодично публікуються такими організаціями, як Volans, BCG, Blomberg, Fortune, PWC та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення ролі венчурного бізнесу у формуванні інноваційного лідерства глобальних корпорацій та комплексний аналіз ключових критеріїв лідерства сучасних найбільш інноваційних компаній світу.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Високий рівень міжнародної конкурентоспроможності компаній глобальних інноваторів зумовлений передусім потужними корпоративними інноваційними системами, інтеграцією у регіональні кластери та ефективною венчурною діяльністю. Найбільші корпорації світу є лідерами конкурентоспроможності, завдяки досягненню високого рівня продуктивності праці, вмінню вчасно і швидко реагувати на зміни ринкового попиту, формувати і задовольняти майбутні потреби споживачів.

Корпоративний венчурний бізнес є одним з основних інструментів досягнення стратегічних цілей корпорації та набуття сталих конкурентних переваг і здійснюється шляхом розбудови унікальної внутрішньокорпоративної інноваційної інфраструктури, що являє собою платформу для інкубації та акселерації ідей, розробки технологічних рішень та нових продуктів. Стратегічні цілі передбачають збереження та розвиток стратегічних переваг корпорації та утримання позицій на ринку. Серед основних, наприклад: доступ до нових ринків; диверсифікація діяльності; збільшення обсягу продажу; доступ до нових інноваційних технологій; пошук талановитих інженерів, науковців та менеджерів; інтенсифікація власної інноваційної діяльності; комерційний інтерес у нових секторах та ринках; тестування нового ринку та можливість розвитку бізнесу.

У деяких випадках компанія інвестує в стартап для того, щоб зарезервувати собі статус ексклюзивного постачальника. Моніторинг ринкової кон'юнктури, виявлення нових сегментів або нових ринків, які є перспективними, але ще не достатньо розвиненими, дає корпорації змогу диверсифікувати діяльність. У такому разі часто відбуваються угоди злиття та поглинання. Наприклад, компанія Cisco Systems здійснює венчурне інвестування з метою виявлення перспективних стартап-компаній, які згодом поглинає. Такі угоди, як правило, здійснюються на стадії консолідації бізнесу.

Корпоративний венчурний бізнес здійснюється шляхом інвестування в незалежні компанії та в

компанії, що входять до корпоративного інвестиційного портфелю, з метою отримання як фінансових так і стратегічних вигод для бізнесу материнської корпорації. За рахунок венчурного капіталу корпорація здійснює фінансування ідей у формі власних спін-аут-компаній або інвестування у зовнішній бізнес маючи на меті отримати доступ до нових технологій. Із метою корпоративного розвитку корпорація здійснює злиття чи поглинання інвестованої компанії (рис. 1). Для процесу поглинання малих та середніх інноваційних, високотехнологічних підприємств характерним є те, що ці підприємства володіють ціннісною для корпорації технологією, на розробку якої витрати самої корпорації були б значно вищими. У такому разі корпорація фактично не здійснює інвестування в дослідження та розробку, проте отримує доступ до нової технології. Подібний спосіб придбання нових технологій та продуктів є найбільш поширеним у сфері виробництва програмного забезпечення, електронних засобів. Наприклад, поглинання компанією Intel значно меншої компанії Nvidia, яке відбулося в 2010 р. Унаслідок цієї угоди корпорація Intel відмовилася від власних розробок графічного чіпа, використавши досвід компанії, яку було поглинуто. Крім того, стратегією розвитку корпорації є перехід від виробництва комп'ютерів і ноутбуків до планшетів та смартфонів.

Конкурентоспроможність корпорацій визначальною мірою обумовлюється інтелектуалізацією основних факторів виробництва та наявністю потужного інноваційного потенціалу. Венчурні

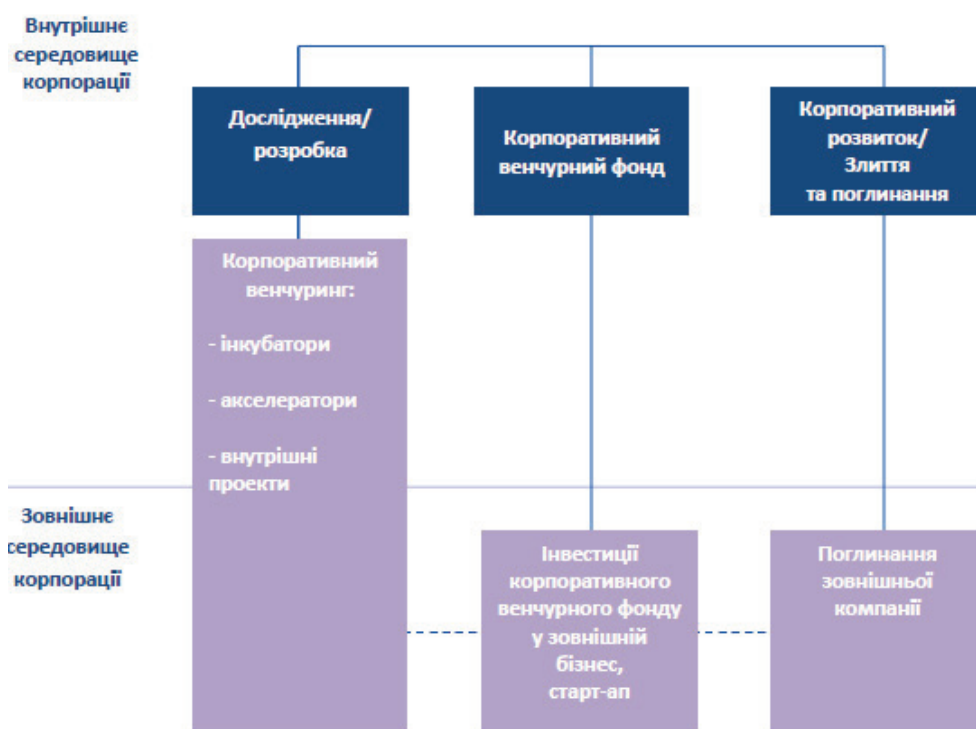


Рис. 1. Злиття та поглинання в процесі корпоративного розвитку [1]



фонди підвищують ефективність функціонування інноваційної інфраструктури, виступаючи каталізатором і джерелом коштів, надаючи ресурси та ділові зв'язки. Так, найбільш інноваційною компанією світу в 2016 р. стала американська корпорація Amazon (рис. 2). Amazon інвестує значні обсяги капіталу в НДДКР, як і Alphabet та інші технологічні лідери.

У першому кварталі 2016 р. порівняно з першим кварталом 2015 р. інвестиції компанії Amazon зросли на 35%, а витрати на НДДКР – на 28% [2]. До п'ятірки найбільш інноваційних компаній світу також входять Intel, Apple та Microsoft. У 2016 р. Apple буде нарощувати обсяг інвестицій і планує інвестувати 15 млрд. дол. США у виробництво, інфраструктуру, дата-центри і роздрібну торгівлю. Таке значне зростання свідчить про впровадження нових проектів і заплановане зростання виробництва.

Усього п'ять років тому Apple витратила щорічно в цілому лише трохи більше 2 млрд. дол. США на інвестування, вкладаючи кошти переважно в розвиток інфраструктури. Для порівняння, Google за минулий рік виділила на капітальні витрати 11,1 млрд. дол. США, а доходи компанії збільшилися на 6,1 млрд. дол. США (10,2%). Чистий же прибуток корпорації зріс на 1,7 млрд. дол. США (14%). Apple за аналогічний період оголосила про збільшення доходів на 51,37 млрд. дол. США (28%) і чистого прибутку – на 13,88 млрд. дол. США (35%) [3].

Незважаючи на те що Apple і Google мають дуже різні бізнес-моделі, інвестиції Apple в інфраструктуру відображаються на її зростанні. Проте на фондовому ринку інвестори поки оцінюють коефіцієнт «ціна/прибуток» компанії Apple в 12,99 порівняно з 33,35 для Google або 35,37 – для Microsoft [3].

В інноваційній системі корпорації мають місце різні форми взаємодії суб'єктів венчурного біз-

несу. Важливу роль відіграють стратегічні альянси як форма взаємодії не лише із суб'єктами комерційної діяльності, а й з університетами світового рівня, які є постійно діючими генераторами революційних ідей у сфері науки і технологій. Стратегічні альянси переважно утворюються на стадії, що передують комерціалізації нововведень. Для стратегічних альянсів між промисловими компаніями характерне:

- отримання нових наукових і технологічних знань у рамках обраної для співробітництва сфери діяльності або здійснення обміну наявними технологіями;
- розподіл між партнерами вигод від співпраці та використання права контролю її здійснення;
- збереження самостійності та незалежності, здійснення кооперації з партнером тільки у тій сфері, де це є необхідним [4].

Корпорація також має можливість створити власний корпоративний університет у межах інноваційної системи. Такі університети здійснюють перепідготовку та навчання співробітників компанії протягом усього періоду їх роботи в корпорації. Корпоративне венчурне інвестування здійснюється на базі потужного людського креативного ресурсу, здатного генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя.

Створення внутрішнього корпоративного дивізіону винятково для роботи з інвестуванням в інноваційні фірми вперше увійшло у практику американських корпорацій у 70-х роках. Наприклад, GE Business Development Services протягом тривалого періоду була підрозділом, що проводив високотехнологічні розробки для General Electric [5].

Корпорації намагаються зробити відносно самостійними науково-дослідні підрозділи, діяльність яких підлягає найбільшому комерційному ризику. Внутрішні венчурні підрозділи є найбільш оптимальним, проте капіталомістким методом

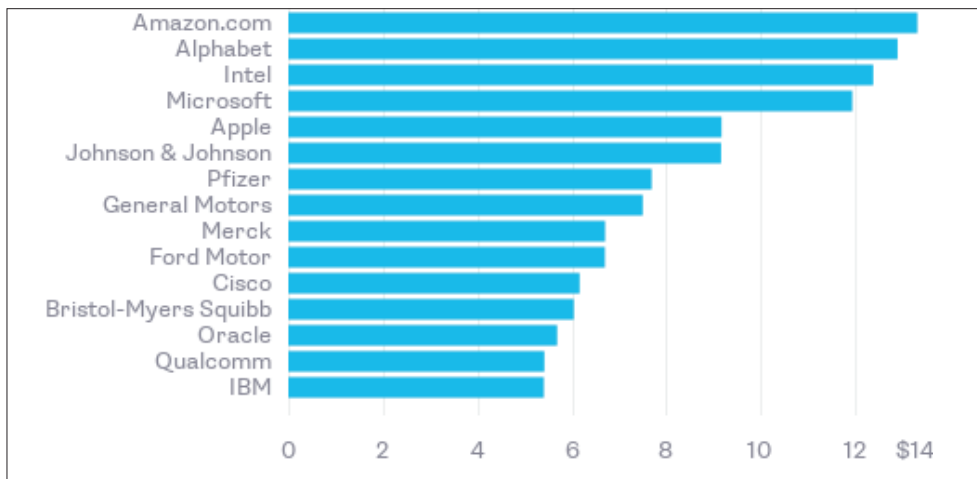


Рис. 2. Компанії інноваційні лідери за обсягом витрат на НДДКР, 2015 р., млрд. дол. США [2]



для впровадження інновацій. Венчурні підрозділи створюють конкурентне середовище в межах корпорації і сприяють підвищенню науковотехнічного рівня виробництва продуктів корпорації в цілому. Материнська компанія забезпечує підрозділи устаткуванням, коштами, надає необхідні послуги. Венчурам дозволяється проводити незалежну кадрову, фінансову, організаційну політику. Внутрішній корпоративний науковий центр розробляє та готує до впровадження в масове виробництво нові продукти впродовж визначеного терміну. Якщо проект для корпорації виявився успішним, тоді підрозділ реорганізують для масового виробництва продукту чи утворюють «внутрішній венчур» у формі спін-оф або спін-аут. Материнська компанія надає підтримку шляхом створення спін-оф-фондів, таких як Technocom Ventures, який було започатковано за допомогою France Telecom в партнерстві з Newbridge Networks. Інші партнерства між великим і малими компаніями фокусуються на здійсненні фінансування конкретного проекту, розвиток якого буде вигідним для обох сторін. Це випадок венчурної кооперації між Johnson&Johnson, американського гіганта у сфері хімічних речовин і фармацевтики, і Damon, інноваційної фірми, з метою спільного розвитку сфери медичного обладнання [6].

Однак низка корпорацій, таких як Texas Instruments, Apple та AT&T, віддають перевагу інвестуванню у зовнішні фонди. Внутрішній інвестиційний фонд дає змогу корпорації уникнути додаткових складнощів внутрішнього дивізіону, що стосуються питань координації та організаційного контролю. Тобто компанія наймає команду спеціалістів із венчурного інвестування, які отримують повноваження з управління фондом та певний рівень автономності. Однак фінансування за рахунок зовнішніх інвестиційних фондів, які перебувають під управлінням венчурних компаній, є досить привабливим. Прямі корпоративні венчурні інвестиції становлять лише близько шостої частини річної суми американських корпоративних венчурних інвестицій. Успіх непрямого методу пов'язаний із невисоким рівнем зобов'язань і гнучкістю у виборі компанії до інвестиційного портфеля корпорації. Це все уможливило диверсифікацію ризику за більшої кількості інвесторів. Метод непрямого корпоративного венчурного інвестування не дає змоги реалізувати технологічні досягнення на випередження, що є дуже вартісним процесом і дуже ризикованим: з десяти проектів, що фінансуються прямим корпоративним венчурним капіталом, тільки один-два виявляються успішними, і майже половина зазнають невдачі.

Протягом багатьох десятиліть із метою нарощення глобальної інноваційної конкурентоспроможності великі корпорації створюють R&D-лабораторії за межами корпорації, часто

в зарубіжних країнах, незважаючи на наявність великого обсягу внутрішнього ринку і локальних R&D-талантів, наприклад науково-дослідний центр компанії IBM у Цюриху, науково-дослідний центр GM в Ізраїлі, Toyota в США [7]. Такі віддалені дослідні центри забезпечують корпорації такі переваги:

- дотримання місцевого законодавства, наприклад, щоб дозволити іноземним дочірнім компаніям здійснювати трансфер виробничих технологій від материнської компанії в США, забезпечуючи при цьому технічні послуги для іноземних клієнтів в країні розміщення;
- вихід на нові національні і регіональні ринки шляхом адаптації продукції до особливостей країни або регіону;
- глобалізація інноваційного розвитку, отримання зарубіжного досвіду та доступу до ресурсів в інших країнах;
- можливість розробляти продукти для виводу на різні світові ринки одночасно.

Водночас такі компанії, що працюють на невеликих ринках із невеликим обсягом R&D в їхній рідній країні, як ABB, Novartis та Hoffmann-La Roche у Швейцарії, Philips у Нідерландах і Ericsson у Швеції, здійснюють R&D за межами своєї країни рідко і в межах окремих проектів.

Дослідження і розробки (R&D) полягають у створенні нових продуктів і технологій, які можуть бути використані з метою задоволення майбутніх потреб споживачів. Корпоративні R & D і їх вартість відрізняється за секторами промисловості та країнами світу. Сполучені Штати є світовим лідером за обсягом витрат на наукові дослідження і розробки. У 2016 р. очікується збільшення витрат американських компаній на R&D на 3,4% – до 514 млрд. дол. США, що становитиме близько 2,8% від ВВП країни [8]. Основними джерелами фінансування R&D у США виступають: Федеральний уряд, промислові компанії, університети і некомерційні організації, кожен з яких виконує окрему функцію у процесі досліджень поряд з FFRDC (R&D-центри, що фінансуються з Федерального бюджету), які створені з метою реалізації досліджень і розробок для Федерального уряду через промислові компанії, університети та некомерційні організації [7] (табл. 1).

Більшість компаній – лідерів за витратами на дослідження та розробки належать до високотехнологічних секторів, проте автовиробничі і фармацевтичні компанії також здійснюють значний обсяг високовартісних досліджень і розробок. До кінця 2016 р. сукупні світові витрати на дослідження і розробки становитимуть близько 1,95 трлн. дол. США порівняно з 1,8 трлн. дол. США в 2014 р. [7]. Велика частина цього зростання нині визначається збільшенням витрат у країнах Азії, частка яких на сьогодні становить більше 40% від усіх

Джерела та обсяги фінансування НДДКР у США, млрд. дол., 2015 р.

Джерело фінансування	Федеральний уряд	Корпорації	Університети	Інші урядові організації	Непритбуткові організації	Всього
Федеральний уряд	43	29	38	15	6,3	131,3
Корпорації	-	328,4	5	3	2	338,4
Університети	-	-	18	0,3	-	18,3
Інші урядові організації	-	-	6,5	-	-	6,5
Непритбуткові організації	-	-	5	0,1	14,4	19,5
Всього	43	357,4	72,5	18,4	22,7	514

Джерело: складено автором на основі [7]

глобальних інвестицій у R&D. Водночас витрати на R&D не є єдиним показником високого рівня інноваційного розвитку країни чи окремої корпорації, але процес створення нових продуктів, процесів і технологій є одним з основних факторів інноваційного лідерства.

Американські експерти та аналітики виділяють чотири основних критерії інноваційного лідерства для глобальних корпорацій:

- швидкість упровадження інновацій;
- ефективність R&D;
- наявність доступу та рівень залучення до технологічних платформ (ТП);
- гнучкість бізнесу та систематичність виявлення, дослідження та освоєння нових ринків/секторів [9].

Компанії, які входять до топ-50 переліку найбільш інноваційних компаній світу, у тому числі такі технологічні компанії, як Apple, Google, Amazon, IBM, Microsoft, Samsung, Intel, Cisco Systems, General Electric, відповідають чотирьом критеріям інноваційного лідерства, наведеним вище. У 2016 р. Apple і Google очолили рейтинг глобальних новаторів. Tesla Motors завдяки швидкості нововведень в автомобільній галузі посідає впевнену третю позицію. Першу десятку рейтингу найбільш глобальних інноваторів формують компанії, які здійснюють ефективну інноваційну діяльність, невід'ємною складовою частиною якої є корпоративний венчурний бізнес. Якщо розглянути список найбільш інноваційних компаній світу, то на перших позиціях неодмінно знаходяться корпорації, які здійснюють найбільший обсяг інвестицій у дослідження та розробки і володіють власним корпоративним венчурним фондом (табл. 2). Варто зазначити, що п'ять із десяти найбільш інноваційних компаній світу в 2016 р. належать до нетехнологічних секторів (фармацевтичні та авто виробничі).

Кожен окремих критерій лідерства та його важливість не може бути розглянутий без взаємозв'язку з іншими. Швидкість упровадження інновацій відіграє важливу роль у формуванні передумов для здійснення технологічного про-

Таблиця 2

Корпорації інноваційні лідери у глобальних рейтингах

Найбільші корпоративні венчурні фонди	Найбільш інноваційні компанії світу	Корпорації лідери за обсягом R&D
Intel Capital	Apple	Samsung
Google Ventures	Google	Intel
Qualcomm Ventures	Tesla Motors	Microsoft
Salesforce Ventures	Samsung	Google
GE Ventures	Amazon	Amazon
Comcast Ventures	3M	Cisco
Cisco Investments	GE	Apple
Samsung Ventures	Microsoft	Qualcomm
Microsoft Ventures	IBM	IBM

Джерело: складено автором на основі [10–12]

риву раніше за конкурентів. За оцінками експертів, роль швидкості зросла на 22% у 2015 р. порівняно з попереднім 2014 р.

Свою чергою, ефективне здійснення досліджень та розробок (R&D) впливає на швидкість інноваційного розвитку. Сьогодні дослідження та розробки здійснюються за новим принципом lean, який раніше застосовувався лише на виробництві, а нині широко використовується в розробці нових продуктів. Водночас технологічні платформи уможливають ефективну комунікацію та співпрацю з партнерами та клієнтами, споживачами та постачальниками, таким чином, прискорюючи інноваційний розвиток на рівні окремих секторів економіки.

Технологічна платформа – це ефективний інструмент, який активізує зусилля зі створення перспективних технологій, нових продуктів чи сервісів, уможливорює залучення додаткових ресурсів для проведення досліджень і розробок на основі участі всіх зацікавлених сторін (бізнесу, науки, держави, суспільства). Результатом роботи ТП

також є вдосконалення нормативно-правової бази в галузі науково-технологічного та інноваційного розвитку. У той час, коли показники ефективності ключового бізнесу компанії погіршуються, компанія прагне знайти іншу нішу і здійснює дослідження, тестування та освоєння нових секторів та ринків, які вважаються найбільш перспективними та вигідними для компанії.

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

Взаємозв'язок між процесами розвитку венчурного бізнесу та формуванням інноваційного лідерства досить яскраво виражений у результатах діяльності інноваційних лідерів та найбільших корпоративних венчурних інвесторів. З одного боку, у результаті інноваційного розвитку виникають умови, що сприяють зростанню ефективності венчурного бізнесу, з іншого – результати венчурної діяльності чинять усе більш стимулюючий вплив на інноваційний розвиток. Інноваційна діяльність і венчурний бізнес відіграють ключову роль в економічному, технологічному та інноваційному зростанні корпорації. Корпоративний венчурний капітал також відіграє ключову роль не тільки у створенні, а й в розповсюдженні інновацій. Так, високотехнологічні компанії Кремнієвої Долини спеціалізуються на розвитку інноваційних продуктів, які забезпечують умови для появи принципово нових ланцюжків створення доданої вартості, тобто один інноваційний продукт породжує створення інших інноваційних продуктів. Отже, корпоративний венчурний бізнес в інноваційній діяльності корпорації можна назвати венчурними інноваціями, які базуються на високотехнологічних дослідженнях і розробках із високою часткою ризику.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Investing in Breakthrough Corporate Venture Capital, by Volans and Global Corporate Venturing, with support from the Social Investment Business and the John D. and Catherine T. MacArthur Foundation, 2015. – 64 p.
2. The Big Spenders on R&D, Bloomberg, by Justin Fox, May 2016, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/view/articles/2016-04-29/amazon-and-facebook-are-big-spenders-on-r-d>
3. Apple's investments in infrastructure, tooling, retail to jump to \$15 billion in 2016, By Daniel Eran Dilger Saturday, October, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://appleinsider.com/articles/15/10/31/apples-investments-in-infrastructure-tooling-retail-to-jump-to-15-billion-in-2016>.
4. Collins T. Les alliances strategique/ T.Collins, T.Doorley, Intereditions, 1992. – 256 p.
5. Hill, S.A. & Birkinshaw, J., 2008, Strategy – organization configurations in corporate venture units: Impact on performance and survival, Journal of Business Venturing, 23: 423–444.
6. Birkinshaw, J., van Basten Batenburg, R., & Murray, G., 2002, Venturing to succeed, Business Strategy Review, 13(4): 10–17.
7. Global R&D Funding Forecast, winter 2016, 36 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalR%26DFundingForecast\\_2.pdf](https://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalR%26DFundingForecast_2.pdf).
8. Investing in U.S. Innovation, The Long View, Investment Insights, April 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.americanfunds.com/content/dam/cgc/shared-content/documents/articles/mfgebr-066-0416\\_p.pdf](https://www.americanfunds.com/content/dam/cgc/shared-content/documents/articles/mfgebr-066-0416_p.pdf).
9. The most innovative companies, BCG Report, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://media-publications.bcg.com/MIC/BCG-Most-Innovative-Companies-2015.pdf>.
10. The 10 most active corporate venture capital firms, PitchBook Platform, AddThis Sharing Buttons, Mikey Tom April 15, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pitchbook.com/news/articles/the-10-most-active-corporate-venture-capital-firms>.
11. 50 Most Innovative Companies, Fortune, by Alan Murray, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fortune.com/2015/12/02/50-most-innovative-companies/>.
12. The top innovators and spenders, PWC, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.strategyand.pwc.com/global/home/what-we-think/innovation1000/top-innovators-spenders>.

## СВІТОВИЙ ЕНЕРГЕТИЧНИЙ РИНОК: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

### WORLD ENERGY MARKET: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

УДК 620.91: 338.27

**Чичина О.А.**

аспірант, викладач кафедри міжнародних економічних відносин Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

*У статті розглянуто сучасний стан світового енергетичного ринку. Зроблено більш детальний аналіз у контексті вивчення паливного кошика світу. Окреслено тенденції на світовому енергетичному ринку до 2040 р.*

**Ключові слова:** енергетичні ресурси, світове господарство, світовий попит, енергоспоживання, глобалізація, технології.

*В статье рассмотрено современное состояние мирового энергетического рынка. Проведен более детальный анализ в контексте изучения топливной корзины мира. Обозначены тенденции на мировом энергетическом рынке до 2040 г.*

*Ключевые слова:* энергетические ресурсы, мировое хозяйство, мировой спрос, энергопотребление, глобализация, технологии.

*The article describes the current state of the global energy market. The research deals with more detailed analysis in the context of the study of the world fuel basket. The author outlines trends in the global energy market by 2040.*

**Key words:** energy, global economy, global demand, consumption, globalization and technology.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації світовий ринок енергетики перетворився в каталізатор економічних, політичних, демографічних та інших змін у світі.

Конфлікт на Близькому Сході, у регіоні, який залишається єдиним великим постачальником недорогої нафти, нагадує найбільш напружені часи для глобальної енергетики, що виникли після нафтових шоків 70-х років. Конфлікт між Росією та Україною повернув на порядок денний питання про безперервність газопостачання. Деякі країни все ще відводять стратегічну роль атомній енергетиці в забезпеченні енергетичної безпеки країни, але майбутнє цієї галузі досі невизначене.

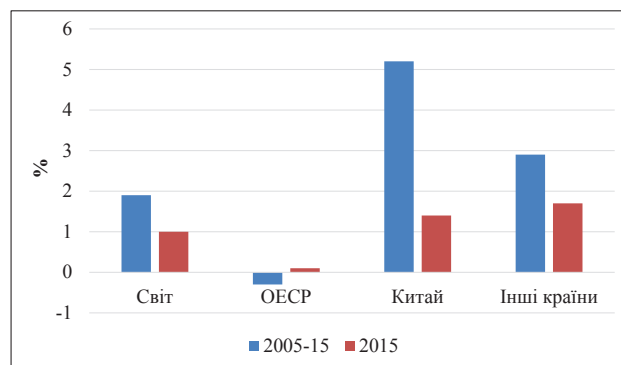
#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Дослідженням показників і прогнозів світового енергетичного ринку присвячені праці вчених М. Алатані, Дж. Брауна, О. Макарова, Б. Буркинського, А. Голікова, В. Сидорова, О. Головченко, О. Довгаль, В. Бондаренко, В. Пlachкової. Крім того, для поглибленого аналізу проблеми використовувались звіти British Petroleum, U. S. Energy Information Administration, International Energy Agency та Organization of the Petroleum Exporting Countries.

**Постановка завдання.** Головною метою статті є узагальнення сучасного стану та визначення тенденцій і перспектив розвитку світового енергетичного ринку.

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

Глобальний попит на енергію, згідно з оцінками Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) [5], виросте на 37% до 2040 р., водночас зростання населення й економіки буде менш енергоємним, ніж раніше. В основному сценарії зростання глобального попиту на енергію помітно сповільниться (із більше 2% на рік в останні два десятиліття до 1% на рік після 2025 р.) через зміни енергетичної політики і структурних зрушень у світовій економіці в бік більшої частки сфери послуг і секторів легкої промисловості [3].



**Рис. 1. Темпи зростання попиту на енергію в 2005–2015 рр. [3; 4]**

Зважаючи на дані за останні 10 років, ми можемо зробити такі висновки. Глобальний розподіл попиту на енергію різко зміниться: з одного боку, стагнація в Європі, Японії, Південній Кореї та Північній Америці, з іншого – бурхливе зростання в Азії, де зосередиться 60% світового попиту, а також в Африці, на Близькому Сході та в Латинській Америці [2]. Певною віхою стане початок 2030-х років, коли Китай стане найбільшим споживачем нафти у світі, перегнавши Сполучені Штати Америки, де споживання нафти впаде до рівня, небаченого впродовж вже декількох десятиліть. Із цього моменту Індія, Південно-Східна Азія, Близький Схід і частина Африки на південь від Сахари стануть основними локомотивами зростання світового енергетичного попиту [5].

Зміни в паливному кошику носять закономірний характер. Криза 2008–2010 рр. поклала початок наступного, четвертого, етапу розвитку світової енергетики, що характеризується черговим подвоєнням цін, диверсифікацією паливної корзини і ще більш стриманим зростанням енергоспоживання. Структура світового енергоспоживання буде ставати все більш збалансованою: замість



домінування одного виду палива (яке спостерігалось протягом усієї статистично забезпеченої історії антропогенної енергетики) до 2040 р. прогнозується вирівнювання часткою викопних видів палива (нафта – 26%, газ – 24%, вугілля – 26%) і невикопних (у сумі 24%), що свідчить про розвиток міжпаливної конкуренції і підвищення стійкості енергопостачання [6].

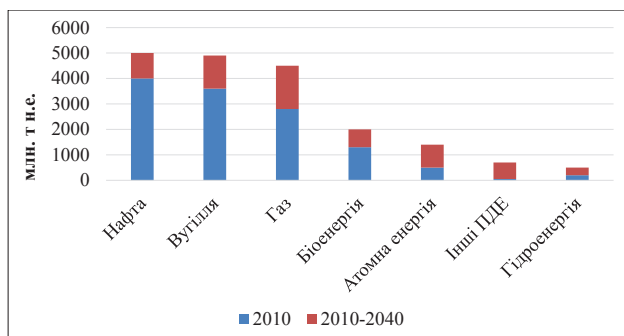


Рис. 2. Динаміка змін споживання первинної енергії за видами палива [3; 6]

Проблем із нестачею ресурсів не буде, але будуть інші складнощі.

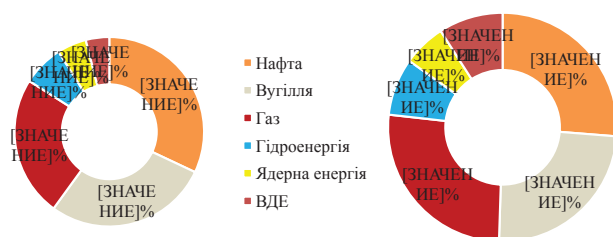


Рис. 3. Структура паливного кошику 2015–2040 рр. [4–6]

Хоча за допомогою регулювання і ринкових механізмів частка викопного палива в попиті на первинні види енергії впаде до трьох чвертей до 2040 р. [5], зупинити зростання викидів вуглекислого газу (CO<sub>2</sub>) в енергетичній сфері не вдасться і їх зростання становитиме одну п'яту від сьогоdnішнього рівня.

У найближчій перспективі на нафтовому ринку не буде нестачі пропозиції, але важливо розуміти, що ми все більше будемо залежати від невеликого числа виробників нафти. Регіональні тенденції попиту на нафту сильно відрізняються: падіння попиту на один барель нафти в країнах

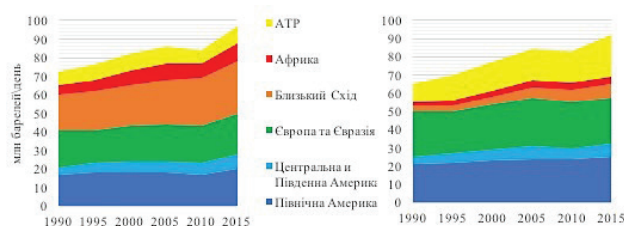


Рис. 4. Виробництво та споживання нафти у світі в 1990–2015 рр. [2; 3]

ОЕСР супроводжується зростанням попиту на два барелі в країнах, що не входять в ОЕСР [2; 4].

Зростаюче споживання нафти в транспорті і нафтохімії призводить до зростання попиту з 100 млн. барелів нафти на добу в 2015 р. до 104 млн. – у 2040 р. [5]. Однак високі ціни і заходи з регулювання попиту сповільнюють темпи зростання споживання нафти, що в підсумку призведе до стагнації попиту. До 2030 р. необхідний обсяг інвестицій у розробку і видобуток нафти і газу становитиме 900 млрд. доларів на рік, і невідомо, чи будуть усі інвестиції зроблені вчасно, щоб забезпечити рівень необхідного видобутку, особливо з урахуванням передбачуваної стагнації рівня видобутку нафти в США з початку 2020-х років і подальшого зниження [2]. А ризиків для підтримки необхідного рівня інвестицій кілька: складність і капіталомісткість розробки бразильських глибоководних родовищ, труднощі у застосуванні американського досвіду освоєння важковидобувних родовищ нафти за межами США, невизначене майбутнє видобутку канадських нафтових пісків, санкції щодо Росії, що обмежують доступ до технологій і ринків капіталу і, головне, політична нестабільність і питання безпеки в Іраку [3; 6]. Взагалі, ситуація на Близькому Сході – одна з основних проблем у нафтовому секторі, оскільки частка цього регіону у видобутку нафти буде неухильно зростати, особливо для азіатських країн, які до 2040 р імпортуватимуть дві третини сирової нафти [5].

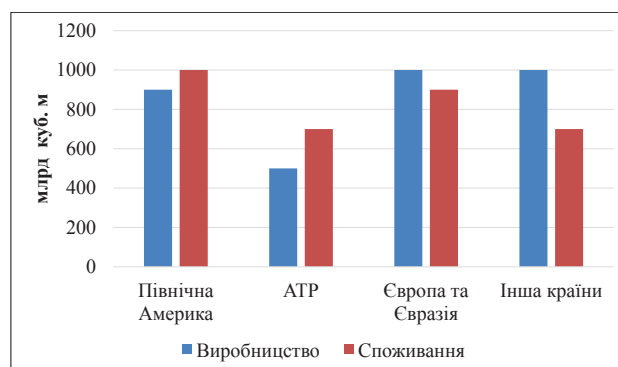


Рис. 5. Виробництво та споживання природного газу у світі, 2015 р. [3; 4]

Попит на природний газ виросте більш ніж наполовину, це найшвидший темп зростання серед викопних видів палива. Більш гнучка світова торгівля зрідженим природним газом (СПГ) забезпечить деякий захист від ризику перебоїв у його поставках [7].

Із діаграми (рис. 5) ми бачимо, що виробництво в деяких регіонах перевищує його споживання, що прискорює торгівлю та створює сприятливі умови для формування ціни на СПГ. Основними регіонами зростання попиту будуть Китай і країни Близького Сходу, а в країнах ОЕСР газ стане осно-

вним видом палива в енергетичному балансі до 2030 р., чому сприятиме введення в Сполучених Штатах обмежень на рівень викидів електростанцій [5]. На відміну від нафти видобуток газу збільшиться майже всюди (крім Європи), а на частку нетрадиційних ресурсів припаде майже 60% світового зростання поставок. Однак за межами США чи буде ціна на газ привабливою водночас і для споживачів, і для виробників, які повинні інвестувати величезні кошти у видобуток? Це питання також про регулювання внутрішнього ринку газу багатьох країн, що розвиваються, наприклад Індії та країн Близького Сходу [3]. Потреби в імпорті будуть рости в більшій частині Азії, а також в Європі, зростаюче число експортерів газу, потроєння кількості заводів СПГ і зростаюча здатність ринків СПГ швидше перенаправляти потоки в дефіцитні регіони забезпечать більшу впевненість для покупців на міжнародному газовому ринку.

Запаси вугілля величезні, проблем з його виробництвом немає. Найбільшим споживачем вугілля були Європа та Євразія. Але в майбутньому попит на нього обмежується заходами з боротьби із забрудненням навколишнього середовища і зниженням викидів CO<sub>2</sub> [4].

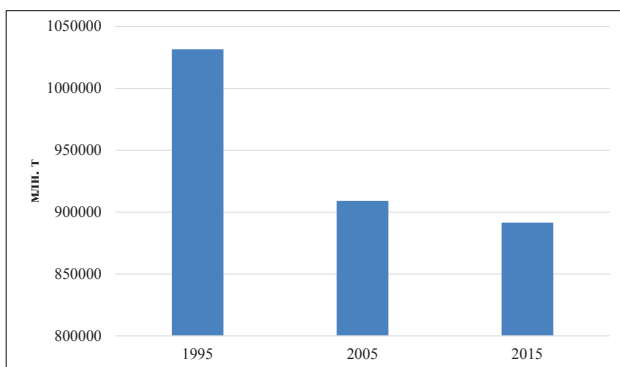


Рис. 6. Динаміка виробництва вугілля у світі, 1995–2015 рр. [4; 5]

Світовий попит на вугілля до 2040 р. зросте на 15%, але майже дві третини цього зростання припаде на найближче десятиліття. Попит на вугілля в Китаї досягне рівня трохи більше 50% усього світового споживання, а потім почне знижуватися (після 2030 р.) [3]. Також знизиться попит на вугілля і в країнах ОЕСР, у тому числі в Сполучених Штатах, де використання вугілля для виробництва електроенергії знизиться більш ніж на третину. До 2020 р. Індія обжене США і стане другим найбільшим ринком у світі, а незабаром обійде і Китай як найбільший імпортер вугілля [5]. Поточні низькі ціни на вугілля тиснуть на виробників у всьому світі, змушуючи скорочувати витрати на його видобуток, але із закриттям високовитратних шахт і з ростом попиту очікується, що ціни будуть рости, щоб залучати нові інвестиції в цей сектор. До 2040 р. на Китай, Індію, Індонезію та Австралію припадатиме більше 70%

світового виробництва вугілля, що підкреслює важливість Азіатського регіону на ринках вугілля. Впровадження високоефективних технологій на вугільних електростанціях, а в більш довгостроковій перспективі і технологій уловлювання та зберігання викидів CO<sub>2</sub>, можуть виявитися ефективними заходами щодо забезпечення плавного переходу до низьковуглецевої енергетики, не даючи водночас закрити видобуток ще до моменту повернення інвестицій [4].

Технології використання поновлюваних джерел енергії, які є одним із найважливіших компонентів низьковуглецевих енергоресурсів, продовжують швидко розвиватися по всьому світу за допомогою субсидій, які в 2015 р. вирости до 120 млрд. доларів [3]. Завдяки швидкому скороченню витрат і постійної державної підтримки на поновлювані джерела енергії до 2040 р. припаде майже половина від збільшення виробництва електроенергії, тоді як використання біопалива збільшиться майже втричі і становитиме 4,6 млн. бар. на добу, а використання поновлюваних джерел енергії для вироблення тепла виросте більш ніж у два рази [5]. Частка відновлюваних джерел енергії у виробництві електроенергії найбільше зросте в країнах ОЕСР, досягнувши 37%, і їх зростання буде рівним чистому приросту поставок електроенергії в цих країнах [2]. Водночас генерація енергії з поновлюваних джерел виросте більш ніж у два рази в країнах, що не входять в ОЕСР, на чолі з Китаєм, Індією, Латинською Америкою й Африкою. Вітроенергетика становитиме лівову частку зростання в генерації енергії з відновлюваних джерел (34%), за нею йтимуть гідроенергетика (30%) і сонячна енергетика (18%) [7]. Оскільки частка використання енергії вітру і сонця в енергетичному балансі світу збільшиться в чотири рази, їх інтеграція як із технічної, так і з ринкової точок зору виявить більше складнощів. У країнах Європейського Союзу використання енергії вітру досягне 20% від загального виробництва електроенергії, тоді як в Японії використання сонячної енергії в літній період становитиме 37% від пікового попиту [5].

Ядерна енергетика залишиться складовою частиною національних енергетичних стратегій навіть у тих країнах, які здійснюють поетапне закриття атомних станцій і шукають їм заміну. В основному сценарії потужності атомної енергетики зростуть майже на 60% – з 392 ГВт у 2015 р. до більш ніж 620 ГВт у 2040 р. [5]. Але частка атомної енергії у світовому виробництві електроенергії, яка досягла свого максимуму майже два десятиліття тому, збільшиться всього лише на 1 п. п. і становитиме 12%. Ця модель зростання відображає проблему, яка чекає всі типи нових теплових потужностей на конкурентних енергетичних ринках, поряд із більш специфічними для атомної енергетики економічними, технічними та політичними складнощами.



Атомна енергетика зростає переважно в країнах із регульованими цінами і в країнах із державною підтримкою цього сектора. До 2040 р. на частку Китаю припаде 45% усього приросту атомної генерації, а сумарне зростання в Індії, Кореї і Росії становитиме 30%. У США використання ядерної енергетики збільшиться на 16%, воно відновиться в Японії (хоча і не досягне рівня, який передував Фукусімській трагедії) і зменшиться на 10% в Європейському Союзі [2].

Атомна енергія дає одну з небагатьох можливостей великомасштабних заходів зі скорочення викидів вуглекислого газу, оскільки вона здатна служити базовою частиною енергосистеми. Починаючи з 1971 р. використання енергії атома дало змогу уникнути викиду в атмосферу близько 56 гігатонн CO<sub>2</sub>, що відповідає майже дворічному загальному обсягу світових викидів забруднюючих речовин за сьогоднішнього рівня [3]. До 2040 р. за рахунок ядерної енергетики вдасться уникнути майже 50% щорічно обсягів викидів у Південній Кореї, 12% – в Японії, 10% – у США, 9% – в Євросоюзі, 8% – у Китаї. Середні витрати, необхідні для зменшення викидів в атмосферу за допомогою впровадження нових атомних потужностей, залежать від особливостей енергетичного балансу і витрат, що здійснюються на закупівлю тих видів палива, які вони витісняють, і, отже, будуть у діапазоні від дуже низьких витрат до більш ніж 80 доларів за тону [2].

У період до 2040 р. близько 200 ядерних реакторів (із 434 експлуатованих на кінець 2013 р.) будуть виведені з експлуатації (переважно в Європі, США, Росії та Японії). Завдання заповнення нестачі генеруючих потужностей особливо гостро стоїть в Європі [7]. Ще задовго до закінчення ліцензійного терміну експлуатації атомних електростанцій їх оператори повинні будуть або починати закривати їх і будувати альтернативні потужності, або планувати подальшу експлуатацію. Їм потрібні максимально чіткі уявлення про правила продовження ліцензій і закриття станцій. За оцінками МЕА, вартість виведення з експлуатації ядерних установок, роботу яких необхідно буде зупинити до 2040 р., становитиме більше 100 млрд. доларів. Але великої впевненості в цій сумі немає, оскільки дуже мало практичного досвіду демонтажу та дезактивації реакторів і відновлювальних робіт на даних ділянках землі. Регулюючі органи та енергетики повинні планувати ці майбутні витрати [5].

Занепокоєння громадськості з приводу ядерної енергетики має бути прийнято до уваги. Досвід останніх років показує, що громадська думка здатна відігравати визначальну роль у питанні майбутнього атомної енергетики. Головною причиною стурбованості є безпека роботи реакторів, належне поводження з радіоактивними відходами та запобігання розповсюдженню ядерної зброї. Впевненість

у компетентності і незалежності регулюючих органів тут необхідна, особливо за зростаючої атомної енергетики: у нашому основному сценарії число країн з ядерною енергетикою збільшиться з 31 до 36, беручи до уваги також країни, які відмовляться від атомної енергії до 2040 р. Сумарний обсяг відпрацьованого ядерного палива подвоїться і становитиме більше 700 тис. т за весь прогнозований період. Проте в жодній країні ще немає постійних споруд для захоронення довгоіснуючих та високоактивних відходів, вироблених промисловими реакторами. Усім країнам, які коли-небудь проводили радіоактивні відходи, необхідно розробити плани щодо визначення місць їх постійного поховання [4].

**Висновки з проведеного дослідження.** Обмеженість традиційних викопних енергоресурсів та активний рух за збереження екології в усьому світі обіцяють дати новий стимул руху до менш углеродоемної і більш ефективної енергетичної системи, хоча вони і не змінять картину зростаючих глобальних потреб в енергії [3]. Світове енергоспоживання буде рости поряд із розвитком світової економіки, і до 2035–2040 рр. воно зросте на третину, переважно за рахунок Індії, Китаю, Африки, Близького Сходу і Південно-Східної Азії [7]. Весь приріст світового енергоспоживання припаде на країни, що не входять в ОЕСР, оскільки загальне споживання енергії країнами ОЕСР скоротиться порівняно з піковою величиною 2007 р. за впливом демографічних і структурно-економічних тенденцій, у поєднанні з підвищенням енергоефективності [6]. Лідерами в скороченні енергоспоживання стануть Європейський Союз (-15% за період до 2035 р.), Японія (-12%) і Сполучені Штати (-3%). Значення низьковуглецевих видів палива і технологій у багатьох країнах зростатиме, збільшуючи частку невикопних видів палива у світовій структурі споживання з нинішніх 19% до 25% у 2035 р.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колективна монографія / За ред. А.П. Голікова, О.А. Довгала. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 316 с.
2. Annual Energy Outlook 2015. - U.S. Energy Information Administration, Washington, 2015. – 154 p.
3. BP Statistical Review of World Energy June 2016. – BP p.l.c., 2016. – 44 p.
4. Dale Spencer. Energy in 2015: A year of plenty. – BP p.l.c., London, 2016. – 20 p.
5. World Energy Outlook 2015. - International Energy Agency, Paris, 2015
6. Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года / Институт энергетических исследований Российской академии наук. – М., 2014 г. – 175 с.
7. Центр Разумкова: Перспективи розвитку світової енергетики на довгостроковий період: основні тренди та показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uceps.org/upload/1446026764\\_file.pdf](http://www.uceps.org/upload/1446026764_file.pdf).

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМПРИНЦИП ГАРАНТОВАНОГО РЕЗУЛЬТАТУ В ОПТИМІЗАЦІЇ  
БІЗНЕС-СТРАТЕГІЙ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИENSURED RESULT APPROACH IN OPTIMIZATION  
OF BUSINESS STRATEGIES OF IRON ORE INDUSTRY IN UKRAINE

У статті наведено результати дослідження щодо подальшого розвитку науково-методичного забезпечення та відповідний інструментарій оптимізації бізнес-стратегій залізорудної галузі України. Запропоновано вдосконалення моделей теорії прийняття багатоцільових рішень в умовах невизначеності та конфліктності економічних процесів, побудованих за принципом гарантованого результату. У загальному вигляді завдання оптимізації набору локальних бізнес-стратегій залізорудної галузі представлено багатоцільовою ієрархічною моделлю. Показано, що процес формування раціональної стратегії стабільного економічного розвитку галузі повинен спрямовуватися на локалізацію як горизонтальних, так і вертикально-горизонтальних конфліктів в умовах інтеграції (ускладнення) господарських зв'язків і корпоративних структур галузі. Розглянуто перспективу подальшого розвитку прикладного науково-методичного інструментарію оптимізації, оцінки та прогнозування стабільного стратегічного розвитку галузі з урахуванням реалізації принципу гарантованого економічного результату.

**Ключові слова:** бізнес-стратегія, галузь, економіко-математична модель, оптимізація, змішана стратегія.

В статтю приведені результати дослідження по подальшому розвитку науково-методичного забезпечення і відповідний інструментарій оптимізації бізнес-стратегій залізорудної галузі України. Предложено усовершенствование моделей теории принятия многоцелевых решений в условиях неопределенности и конфликтности экономических процессов, построенных по принципу гарантированного результата. В общем виде задача оптимизации набора локальных бизнес-стратегий железорудной отрасли представлена многоцелевой иерархической

моделью. Показано, что процесс формирования рациональной стратегии стабильного экономического развития области должен направляться на локализацию как горизонтальных, так и вертикально-горизонтальных конфликтов в условиях интеграции (осложнения) хозяйственных связей и корпоративных структур области. Рассмотрены перспективы дальнейшего развития прикладного научно-методического инструментария оптимизации, оценки и прогнозирования стабильного стратегического развития отрасли с учетом реализации принципа гарантированного экономического результата.

**Ключевые слова:** бизнес-стратегия, отрасль, экономико-математическая модель, оптимизация, смешанная стратегия.

The article demonstrates the results of research of the further development of scientific and methodological support and the appropriate tools of business strategies optimization of iron ore industry in Ukraine. The decision theory model improvement of multipurpose decisions under uncertainty and conflict of business, which is designed on the ensured result approach, is proposed. In general, the optimization problem of local business strategies set in iron industry is represented by multi-purpose hierarchical model. It is shown that the rational strategy formation for economic development of the sector is aimed at localization of both horizontal and vertical horizontal conflicts in terms of integration (complications) of economic bonds and corporate structures field. The article studies the future research prospects for the development of applied scientific and methodological tools to optimize, evaluate and forecast the sustainable economic development of the iron ore sector, which are based on the usage of the ensured result approach.

**Key words:** business strategy, industry, economic and mathematical model, optimization, mixed strategy.

УДК 330.131.7+658.5:622.34

**Афанасьєва М.Г.**

к.е.н., старший викладач кафедри вищої математики ДВНЗ «Криворізький національний університет»

**Ільченко В.О.**

к.е.н., старший викладач кафедри економіки, організації та управління підприємствами ДВНЗ «Криворізький національний університет»

**Постановка проблеми.** Аналіз стану сучасного розвитку підприємств залізорудної галузі в структурі добувної промисловості України показав, що в періоди виникнення та поширення економічних і фінансових кризових процесів підприємства цієї галузі мали що не найгірші тенденції виробничо-господарської діяльності. Концептуально науково-методичне забезпечення та інструментарій механізму стратегічного забезпечення стабільного економічного розвитку окремих суб'єктів господарювання (ОСГ) залізорудної галузі її інтегрованих

корпоративних структур бізнесу (ІКСБ) та галузі в цілому, на нашу думку, доцільно формувати на основі економіко-математичних моделей теорії прийняття багатоцільових рішень в умовах невизначеності та конфліктності ситуацій, побудованих за принципом гарантованого результату, розроблення та детального аналізу кожної з його ключових процедур. Разом із тим процес формування раціональної стратегії забезпечення стабільного економічного розвитку залізорудної галузі України повинен спрямовуватися на локалізацію (нівелю-

вання) як горизонтальних, так і вертикально-горизонтальних конфліктів в умовах інтеграції (ускладнення) господарських зв'язків і корпоративних структур галузі.

Отже, у межах принципу гарантованого результату актуальною постає потреба використання математичної теорії конфліктних ситуацій і побудови багатоцільової ієрархічної моделі оптимізації змішаних стратегій економічного розвитку окремих корпоративних стратегічних одиниць бізнесу та ІКСБ у межах виробничо-господарських зв'язків на галузевому рівні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

В умовах сучасних трансформаційних процесів світового ринку ЗРС діяльність залізорудної галузі України, що займається видобутком і переробленням залізної руди на засадах принципів комплексності, збалансованості, достатньої необхідності та екологічної безпеки, присвячується велика кількість наукових праць, що певною мірою стосуються вирішення питань щодо досягнення необхідного гарантованого економічного результату з урахуванням можливостей попередження та мінімізації фінансово-економічних ризиків. Серед багатьох учених, що внесли вагомий вклад у вирішення цієї проблеми, можна назвати, зокрема: В.Я. Нусінова, А.М. Турило, О.С. Щекович та ін. [1; 2, с. 115–124; 3, с. 152–157; 4, с. 96–104].

При цьому прогнозуванню фінансово-економічних результатів щодо перспектив стабільного стратегічного розвитку ОСГ та ІКСБ і галузі в цілому, що здійснюються на основі принципів покрокової оптимізації управління господарською діяльністю суб'єкта господарювання, принципу гарантованого економічного результату, де за критеріями ефективності завдань оптимізації на кожному кроці визначається локальна оптимальна змішана стратегія ОСГ та ІКСБ, ще не приділено достатньої уваги.

**Постановка завдання.** Метою статті є розвиток теорії конфліктних ситуацій в економіці на основі вдосконалення моделей оптимізації бізнес-стратегій залізорудної галузі України. Завданням статті є формування прикладного науково-методичного інструментарію оптимізації, оцінки та прогнозування стабільного стратегічного розвитку залізорудної галузі України з урахуванням принципу гарантованого економічного результату, де за критеріями ефективності завдань багатоцільової оптимізації на кожному кроці визначаються локальні оптимальні змішані стратегії ОСГ та ІКСБ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Процесуально загальна процедура формування належної стратегії забезпечення стабільного економічного розвитку залізорудної галузі включає в себе послідовно-паралельні функціональні кроки, серед яких центральне місце займає побудова математичних моделей оптимізації оцінювання і

прогнозування бізнес-стратегій економічного розвитку ОСГ та ІКСБ галузі (на основі використання наявних можливостей і резервів щодо підвищення ефективності виробничо-економічних програм) з урахуванням принципів комплексності, збалансованості, достатньої необхідності та екологічної безпеки, конфліктності процесу інтеграції господарських зв'язків корпоративної структури підприємств галузі та породжених нею ризиків.

Так, зокрема, Н.Ю. Рекова у своїх наукових дослідженнях [5, с. 22–25; 6, с. 26] пропонує для вирішення цієї проблеми використання моделі, заснованої на теоретико-графовому підході та теорії нечітких множин, де ключова роль у локалізації горизонтальних конфліктів корпоративної структури відведена завданню оптимізації, спрямованому на мінімізацію вартості однорідних незалежних і залежних конфліктів, яке вербально виражається у вигляді втрат, що зазнає підприємство, де використовуються відповідні цільові функції та, крім класичних обмежень щодо топології мережі, які забезпечують досягнення кінцевої вершини, можуть бути додаткові обмеження, пов'язані з витратами на виконання функції та тривалістю їх виконання.

Проте запропонований підхід не поширюється на локалізацію горизонтальних і вертикально-горизонтальних конфліктів в умовах інтеграції господарських зв'язків і корпоративних структур галузі.

У нашому випадку ситуації прийняття стратегічних рішень, де особливого значення набуває не тільки оцінка їх оптимальності, а й процес прогнозування гарантованого результату, набори локальних бізнес-стратегій можуть бути представлені у вигляді багатоцільового функціоналу [7, с. 141]:

$$F^{(q;\Theta)} = \left\{ s_{ij}^{(q)} \right\}_{q,i,j=1}^{Q,m,\Theta} \equiv \{s_{ij}^*\}_{d,u,w}, \quad (1)$$

де  $s_{ij}^{(q)}$ ,  $s_{ij}^*$  – кількісні оцінки окремих «чистих» бізнес-стратегій (стратегічного набору);  $i=\overline{1,m}$ ;  $q=\overline{1,Q}$  – множина вихідних таблиць-матриць (характеристик горизонтальних і вертикально-горизонтальних конфліктів);  $\Theta$  – множина станів математичної задачі оптимізації конфліктних ситуацій;  $j=\overline{1,n}$ ;  $\{d,u,w\}$  – процедури нормалізації, врахування пріоритету та критеріальної згортки.

Формалізованою процедурою (1) передбачається інтегроване перетворення багатоцільових планів, сформованих у вигляді таблиць-матриць (локальних стратегічних ситуацій прийняття рішень) на матрицю, – багатоцільовий функціонал оцінювання ефективності стратегії забезпечення стабільного економічного розвитку залізорудної галузі.

У загальному вигляді задача оптимізації набору локальних бізнес-стратегій залізорудної галузі є багатоцільовою ієрархічною моделлю оптимізації:

$$Z = \sum_{i=1}^m x_i = \sum_{i=1}^m \frac{p_i}{v} = \frac{1}{v} \rightarrow \min; \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^m s_{ij}^* x_i \geq 1 \text{ при } x_i \geq 0, i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}, \quad (3)$$

де  $v$  – вартість результату оптимізації;  $p_1, p_2, \dots, p_3, \dots, p_m$  – план рішення задачі (2–3), що визначає прогнозовану оптимальну стратегію забезпечення стабільного економічного розвитку галузі –  $S^* = (p_1, p_2, \dots, p_3, \dots, p_m)$ ;  $\sum_{i=1}^m p_i = 1$  – ймовірності реалізації окремих складових стратегії.

У ході дослідження запропоновано вдосконалення методичних положень і підходів до інтегрованого оцінювання стратегії забезпечення

стабільного розвитку залізорудної галузі в умовах мінливого ринкового середовища на підґрунті системи рейтингових показників.

Зауважимо, що процедури рейтингового оцінювання повинні здійснюватися з урахуванням вагомості (пріоритетності) окремих показників чи їх підмножини і має кілька модифікацій. Разом із тим базовим підходом до оцінки рівня фінансово-економічного стану підприємств галузі, як вважає більшість учених-економістів, доцільно розраховувати сукупний критерій, що ґрунтується на зважуванні та підсумовуванні окремих функціональних критеріїв [8, с. 192], які розраховуються через порівняння (зіставлення) величини потенційної загрози безпеці та ефективності заходів для її запобігання.

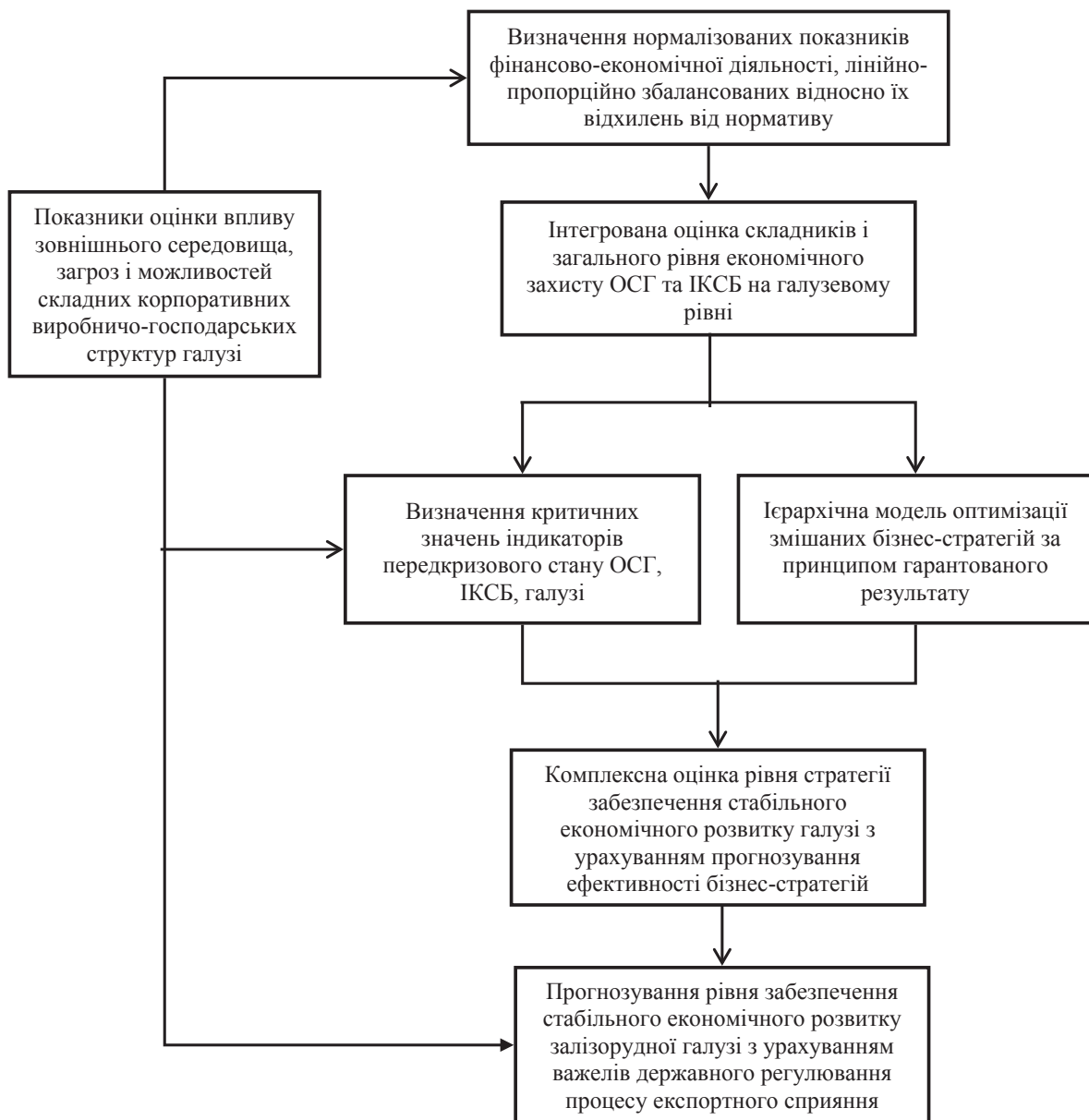


Рис. 1. Структурно-логічна схема застосування існуючих і вдосконалених методичних підходів до оцінки і прогнозування рівня забезпечення стабільного економічного розвитку залізорудної галузі



Отже, на заключному етапі процесу моделювання (прогнозування) рівня фінансово-економічного захисту залізорудної галузі здійснюється остаточна його оцінка шляхом розрахунку комплексних узагальнюючих інтегрованих показників на підґрунті процедур рейтингового оцінювання, зокрема за формулою [9, с. 81]:

$$R_j = \sqrt{k_i \sum_{i=1}^n (1 + K_i)^2}, \quad (4)$$

де  $R_j$  – комплексний узагальнений інтегрований показник фінансово-економічного захисту відносно певної  $j$ -ї СОБ на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях;  $j = 1, \dots, m$ .  $k_i$  – ваговий коефіцієнт відповідної складової частини фінансово-економічного захисту  $K_i$ ,  $i = 1, \dots, n$ .

Аналіз сучасної теорії та інструментарію оцінки і прогнозування фінансово-економічної захищеності як економічної категорії свідчить про наявність певних прогалин у методології дослідження антикризового управління процесом забезпечення фінансово-економічного захисту суб'єктів господарювання на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях.

Тому в умовах сучасних економічних реалій удосконалення методів оцінювання і прогнозування фінансово-економічної захищеності стратегічного розвитку залізорудної галузі має важливе значення як для суб'єкта господарювання, так і для національної економіки країни в цілому. При цьому розробці рекомендацій і заходів з управління фінансово-економічною захищеністю стабільного економічного розвитку залізорудної галузі як економічною категорією повинна передувати як якісна оцінка її окремих ключових складників, так і комплексна інтегрована оцінка рівня фінансово-економічного захисту в цілому [10, с. 209–210] (рис. 1).

Головною особливістю наведеної на рис. 1 структурно-логічної схеми застосування існуючих і вдосконалених методичних підходів до оцінки рівня стратегії забезпечення стабільного економічного розвитку залізорудної галузі України є прогнозування та забезпечення необхідної ефективності бізнес-стратегій. Запропоновані методичні підходи та економіко-математичні моделі будуть корисними вітчизняним суб'єктам підприємницької діяльності на галузевому рівні, сприятимуть проведенню більш ґрунтовної якісної та кількісної інтегрованої оцінки і прогнозування загального рівня їх фінансово-економічної захищеності, здійсненню його прогнозування на майбутнє, що дасть змогу забезпечити достатній гарантований рівень стратегії стабільного економічного розвитку.

У процесі моделювання (прогнозування) рівня забезпечення стабільного економічного розвитку залізорудної галузі здійснюється його остаточна комплексна оцінка на підґрунті: інтегрованих рей-

тингових оцінок загального рівня економічного захисту ОСГ та ІКСБ на галузевому рівні; оцінок індикаторів передкризового стану ОСГ, ІКСБ, галузі; оптимізації «змішаних» бізнес-стратегій галузі за принципом гарантованого результату на основі індексів макроекономічних показників.

Отже, наведені результати дослідження надають можливість удосконалювати та розробляти нові методологічні підходи до оцінювання і прогнозування фінансово-економічної захищеності суб'єктів господарювання на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях.

**Висновки з проведеного дослідження.** Наукову основу дослідження стратегії забезпечення стабільного економічного розвитку залізорудної галузі добувної промисловості України в контексті сучасної методології ризик-менеджменту становлять процесний і системно-ситуаційний підходи, згідно з якими передбачається виокремлення ключових бізнес-процесів інтегрованої системи, їх взаємозв'язків і безпосередня взаємодія з іншими підсистемами та елементами конкурентного ринкового середовища, з метою здійснення моніторингу перспектив стратегічного розвитку галузі на основі теорії рейтингового оцінювання та аналізу зміни ситуацій як у зовнішньому середовищі, так і в ОСГ галузі. Зазначене надає можливість обґрунтовано оцінювати та приймати адекватні стратегічні рішення щодо перспектив економічного розвитку галузі з урахуванням принципу гарантованого результату на основі використання методології конфліктних ситуацій і відповідних моделей оптимізації, що зумовлює потребу в подальших дослідженнях.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нусінов В.Я. Стратегічні напрями гірничо-металургійного комплексу щодо вирішення завдань Загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази України / Є.В. Афанасьєв, В.Я. Нусінов // Ефективна економіка. – 2013. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
2. Нусінов В.Я. Методологічні підходи щодо підвищення ефективності комплексного використання ресурсів підприємств гірничорудної галузі / В.Я. Нусінов, Є.К. Бабець, І.Є. Афанасьєв // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2013. – Випуск 7(1). – С. 115–124.
3. Турило А.М. Дальнейшее исследование сущности экономической эффективности и классификация ее видов / А.М. Турило, А.А. Турило // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 3. – С. 152–157.
4. Щєкович О.С. Дисбаланси та детермінанти соціально-економічного розвитку: Концептуальні підходи щодо моделювання стратегії розвитку гірничорудного підприємства в епоху глобалізації : [колективна монографія] / Є.В. Афанасьєв, О.С. Щєкович. – Донецьк : Дмитренко Л.Р., 2013. – 320 с.

5. Рекова Н.Ю. Механізм управління економічною поведінкою підприємств корпоративної структури : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Н.Ю. Рекова ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2011. – 40 с.

6. Рекова Н.Ю. Моделювання вартості конфліктів у корпоративній структурі / Н.Ю. Рекова // Економічна кібернетика. – 2012. – №№ 1–3(73–75). – С. 25–32.

7. Афанасьєва М.Г. Теоретико-ігровий підхід оптимізації змішаної фінансово-економічної стратегії гірничорудного підприємства / М.Г. Афанасьєва, В.Ю. Попов // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5(4). – Т. 19. – № 10/1. – С. 138–143.

8. Щекович О.С. Методологічні підходи до оцінки

та прогнозування економічної безпеки суб'єктів господарювання на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях / О.С. Щекович, М.Г. Афанасьєва // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль : Економічна думка, 2013. – Т. 14. – № 1. – С. 184–193.

9. Афанасьєва М.Г. Теоретико-методологічні підходи моделювання ризику в процесі розвитку виробничо-економічної діяльності гірничорудного підприємства / М.Г. Афанасьєва // Держава та регіони. – 2013. – № 2(72). – С. 77–82.

10. Стратегічні пріоритети ефективного економічного розвитку залізорудної галузі України : [монографія] / За заг. ред. Є.В. Афанасьєва. – Кривий Ріг : КНУ, 2016. – 380 с.

## КЛАСТЕРИЗАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ СКЛАДНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ РЕГІОНІВ CLUSTERING AGRICULTURAL SECTOR BASED COMPONENTS OF INVESTMENT CLIMATE REGIONS

*У статті наведено кластеризацію областей України на основі оцінки інвестиційного клімату аграрного сектору економіки шляхом визначення вихідних статистичних показників, що конкретно характеризують кожен із восьми інвестиційних потенціалів і кожен з п'яти видів ризику, обчислення інтегрального інвестиційного потенціалу і ризику як зваженої суми приватних видів потенціалу та ризику, для оцінки внеску кожного з них в інтегральний показник. На основі рейтингів і абсолютних значень показників здійснюється кластеризація аграрного сектору економіки областей України, тобто визначається загальний рейтинг інвестиційної привабливості на основі попадання в одну із груп.*  
**Ключові слова:** аграрний сектор економіки, інвестиційний клімат, потенціал, ризик, інтегральний показник, кластеризація.

*В статті проведена кластеризація областей України на основі оцінки інвестиційного клімату аграрного сектору економіки путем определения исходных статистических показателей, которые характеризуют каждый из восьми инвестиционных потенциалов и каждый из пяти видов риска, расчет интегрального инвестиционного потенциала и риска как взвешенной суммы частных видов потен-*

*циала и риска, для оценки вклада каждого из них в интегральный показатель. На основе рейтингов и абсолютных значений показателей осуществляется кластеризация аграрного сектора экономики областей Украины, то есть определяется общий рейтинг инвестиционной привлекательности на основе попадания в одну из групп.*

**Ключевые слова:** аграрный сектор экономики, инвестиционный климат, потенциал, риск, интегральный показатель, кластеризация.

*In the article the clustering areas in Ukraine based on the investment climate of the agricultural sector by baseline statistical indicators that specifically characterize each of the eight investment potential and each of the five types of risk calculation integrated investment potential and risk weighted amounts of private as potential species and risk, to assess the contribution of each of them in the integral index. Based on the ratings and made the absolute values of the agricultural sector clustering regions of Ukraine is determined by the overall investment attractiveness rating based on getting into one of the groups.*

**Key words:** agrarian sector of economy, investment climate, potential risk integral factor clustering.

УДК 330.322.2

**Безп'ята І.В.**

к.е.н., доцент, докторант  
Миколаївський національний  
аграрний університет

**Постановка проблеми.** Необхідність кластеризації аграрного сектору економіки на основі складників інвестиційного клімату регіонів зумовлена: по-перше, наявністю в областях різних інвестиційних потенціалів, що ґрунтуються на відмінностях природно-кліматичного, земельно-ландшафтного, історично-інституціонального, національно-демографічного, техніко-технологічного, фінансово-економічного, організаційно-управлінського,

виробничо-господарського, науково-інноваційного, соціально-інфраструктурного та споживчого характеру; по-друге, існуючими та можливими інвестиційними ризиками, пов'язаними з регіональними фінансовими, соціальними, техногенними, кримінальними та корупційними чинниками; по-третє, сформованими та реально діючими виробничо-господарськими та ринково-комерційними зв'язками, які склалися внаслідок розпо-



ділу праці, агропромислової інтеграції та кооперації між господарюючими суб'єктами, що мають спільне територіально-географічне розміщення; по-четверте, важливістю усунення існуючих між-регіональних соціально-економічних диспропорцій за рахунок науково обґрунтованих моделей інвестиційного забезпечення виробничо-господарської діяльності в сільському господарстві областей різних кластерних груп.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Дослідженню питань щодо вивчення основних складників інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки присвячено праці таких учених, як: А.П. Гайдуцький, С.А. Гуткевич, М.І. Кісіль, Ю.О. Лупенко, Т.В. Майорова, В.Я. Плаксієнко, Т.В. Погорелова та ін. Їх дослідження охоплюють цілу низку питань, пов'язаних з ефективним залученням інвестицій, як вітчизняних, так і іноземних, а також формування сприятливого інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки. Проте низка проблем досі залишаються вирішеними не повною мірою. Недостатня глибина їх вивчення та необхідність визначення ефективних шляхів їх розв'язку зумовили актуальність теми дослідження.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є проведення кластеризації областей України на

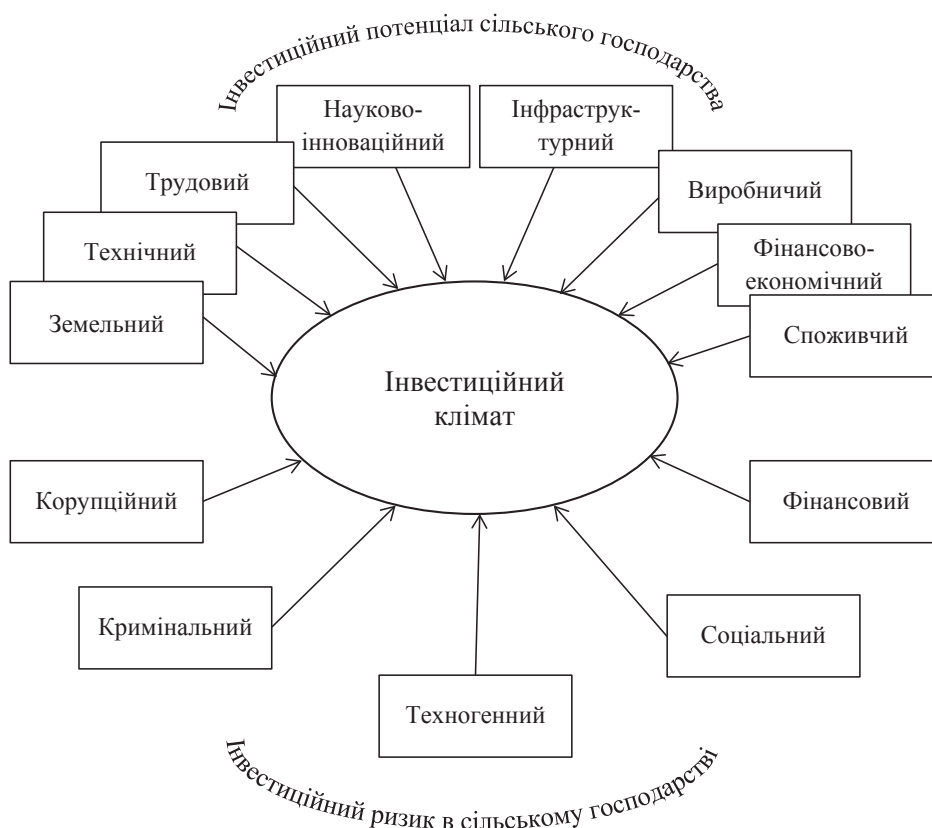
основі оцінки інвестиційної клімату аграрного сектору економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Україна є досить неоднорідною країною як із точки зору географічних умов інвестування, так і в плані соціально-економічного розвитку. Така географічна та соціально-економічна різноманітність свідчить про значний потенціал регіонів, оскільки дає змогу запропонувати різноманітні «пакети» інвестиційних умов, якими може скористатись широке коло потенційних інвесторів, адже кожен інвестор орієнтується на цілком конкретні характеристики територій, які для нього є визначальними.

Методичне забезпечення оцінки інвестиційного клімату в аграрному секторі базується на визначенні рейтингу його конкретних регіонів, що здійснюється на основі економіко-математичних розрахунків та експертного діагностування.

Слід зазначити, що Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України, яке вже перестало існувати, були розроблені інвестиційні паспорти регіонів України. У документах акумульована вихідна база даних про потенційні можливості областей, їх економічні, культурні, громадські потенціали [3]. Таким чином, потенційним інвесторам надається актуальна, різнопланова та об'єктивна інформація, яка міс-



**Рис. 1. Базові складники інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки України**

Джерело: розроблено автором

Основні складники інвестиційного потенціалу та ризику в аграрному секторі економіки

Складники інвестиційного потенціалу та ризику	Показники
Земельний потенціал	Площа сільськогосподарських угідь, тис. га
	Площа ріллі, тис. га
	Площа багаторічних насаджень, тис. га
	Площа сіножатей та пасовищ, тис. га
Технічний потенціал	Вартість основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення, тис. грн.
	Трактори, тис. шт.
	Зернозбиральні комбайни, тис. шт.
	Кукурудзозбиральні комбайни, тис. шт.
	Установки та агрегати для доїння корів, тис. шт.
Трудовий потенціал	Енергетичні потужності, тис. кВт
	Чисельність сільського населення, тис. осіб
	Чисельність сільського населення в працездатному віці, тис. осіб
	Кількість сільського населення молодше працездатного віку, тис. осіб
	Кількість найманих працівників у сільському господарстві, тис. осіб
Науково-інноваційний потенціал	Середньомісячна номінальна заробітна плата в сільському господарстві, грн.
	Кількість навчальних закладів I–IV рівнів акредитації в області, шт.
	Інноваційно-активні організації та структури щодо розвитку аграрного сектору економіки, шт.
	Кількість дослідників, які мають науковий ступінь, що займаються проблемами сільського господарства, осіб
Інфраструктурний потенціал	Забезпеченість житлом у сільській місцевості, м <sup>2</sup>
	Кількість лікувальних закладів, які розташовані в сільській місцевості, шт.
	Кількість дошкільних та загальноосвітніх закладів у сільській місцевості, шт.
	Кількість відділень зв'язку в сільській місцевості, шт.
	Щільність автомобільних доріг із твердим покриттям, км на 1000 км <sup>2</sup>
Виробничий потенціал	Валова продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 р., млн. грн.
	Валовий збір зернових культур, тис. т
	Валовий збір соняшнику, тис. т
	Виробництво м'яса у забійній вазі, тис. т
	Виробництво молока, тис. т
Фінансово-економічний потенціал	Чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, млн. грн.
	Прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, млн. грн.
	Рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності, %
Споживчий потенціал	Грошові доходи домогосподарств за місяць, грн.
	Грошові витрати домогосподарств за місяць, грн.
Корупційний ризик	Порушення законодавства про працю
	Порушення законодавства в галузі фінансів і підприємницької діяльності
	Зловживання владою або службовим становищем
	Хабарництво
Кримінальний ризик	Загальна кількість тяжких та умисних злочинів, зареєстрованих органами внутрішніх справ
	Злочини проти життя та здоров'я особи
	Злочини проти власності
	Злочини проти громадської безпеки
	Кількість злочинів, виявлених на підприємствах та організаціях у сільському господарстві
Техногенний ризик	Обсяги викидів забруднювальних речовин в атмосферу від стаціонарних джерел забруднення, тис. т
	Викиди забрудненої стічної води в поверхневі водні об'єкти, млн. м <sup>3</sup>
	Спожито свіжої води, млн. м <sup>3</sup>
Соціальний ризик	Потреба роботодавців у робітниках, яка заявлена сільськогосподарськими організаціями та підприємствами в державних установах служби зайнятості, тис. осіб
	Середньомісячний розмір соціальної підтримки на одну особу, грн.
	Рівень безробіття в сільській місцевості, %
Фінансовий ризик	Збиток від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, млн. грн.
	Питома вага збиткових підприємств у загальній кількості, що займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, %

Джерело: розроблено автором

тять відповіді на питання зацікавлених в інвестуванні підприємців. Водночас запропонована методика оцінки інвестиційної привабливості регіонів є досить докладною, містить низку чинників, які дублюють один одного, та зрештою призводить до прийняття суб'єктивного рішення. Тобто різні інвестори на основі одного й того ж кола показників можуть прийти до різних висновків щодо об'єктів інвестування, тому аналіз інвестиційних паспортів регіонів слід розглядати як важливий, але не кінцевий крок прийняття рішення.

Як зазначають експерти, для оцінки інвестиційного клімату розглядаються дві ключові підсистеми [8]: інвестиційний потенціал – сукупність наявних у регіоні факторів виробництва та сфер застосування капіталу; інвестиційний ризик – сукупність змінних факторів ризику інвестування.

На рис. 1 визначено та запропоновано певну систему складових факторів для характеристики інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки України.

Інвестиційний потенціал – характеристика кількісна, що враховує основні макроекономічні характеристики, насиченість території факторами виробництва (природними ресурсами, робочою силою, основними фондами, інфраструктурою тощо), споживчий попит населення та інші показники. Його розрахунок передбачає використання абсолютних статистичних показників. У табл. 1 запропоновано власний перелік системи показників щодо визначення інтегрального інвестиційного потенціалу для оцінки інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки країни.

Інвестиційні ризики – характеристика ймовірна, якісна, що оцінює ймовірність повної чи часткової втрати коштів і (або) доходу від інвестицій. У табл. 1 запропонована власна система показників щодо визначення інтегрального інвестиційного ризику для оцінки впливу на інвестиційний клімат в аграрному секторі. Серед них відмічаємо важливість корупційного та кримінального ризиків. Окрему групу становить соціальний ризик, який передусім базуватиметься на рівні безробіття в сільській місцевості. Значної уваги заслуговують показники фінансового ризику, оскільки частина областей України належить до зони ризикованого землеробства.

Проведена кластеризація областей України на основі оцінки інвестиційного клімату аграрного сектору економіки включала такі етапи:

– визначення вихідних статистичних показників, що конкретно характеризують кожен із восьми інвестиційних потенціалів і кожен із п'яти видів ризику;

– обчислення інтегрального інвестиційного потенціалу і ризику як зваженої суми приватних видів потенціалу та ризику для оцінки внеску кожного з них в інтегральний показник;

– на основі рейтингів і абсолютних значень показників здійснюється кластеризація аграрного сектора економіки областей України, тобто визначається загальний рейтинг інвестиційної привабливості на основі попадання в одну із груп.

Проведене дослідження з урахуванням рейтингу всіх вищезазначених показників інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику дає можливість обчислити інтегральний інвестиційний потенціал та ризик і визначити внесок кожного з них в інтегральний показник (табл. 2).

Таблиця 2

**Складники інвестиційного потенціалу та ризику та їх частка в інтегральному потенціалі та ризику**

Складники інвестиційного потенціалу	%	Складники інвестиційного ризику	%
Земельний	14,0	Корупційний	20,4
Технічний	13,2	Кримінальний	20,6
Трудовий	12,3	Техногенний	18,3
Науково-інноваційний	11,0	Соціальний	18,6
Інфраструктурний	13,4	Фінансовий	22,1
Виробничий	12,3		
Фінансово-економічний	11,5		
Споживчий	12,3		

*Джерело: розроблено автором*

Розрахунок інтегрального інвестиційного потенціалу (табл. 3) як зваженої суми окремих потенціалів дає змогу зробити висновок, що в 2014 р. в Україні кращий інвестиційний потенціал в аграрному секторі економіки країни був у Вінницькій, Полтавській Київській, Одеській, Харківській, Дніпропетровській та Львівській областях. Найменш привабливими за інвестиційним потенціалом є Житомирська, Волинська Сумська, Закарпатська, Чернівецька, Рівненська та Луганська області.

Розрахунок рівня інтегрального інвестиційного ризику (табл. 3) як зваженої суми окремих видів ризику вказує на те, що в Україні в 2014 р. найменш ризиковими є інвестиції в розвиток сільського господарства та сільських територій у Закарпатській, Черкаській, Луганській, Кіровоградській, Волинській, Чернівецькій та Тернопільській областях. Найбільш ризиковані інвестиції в аграрний сектор економіки Рівненської, Київської, Харківської, Житомирської, Дніпропетровської, Запорізької та Львівської областей.

Як було зазначено раніше, на основі рейтингів та абсолютних значень показників за 2014 р. здійснюється кластеризація аграрного сектора економіки областей України. Тобто для вивчення інвестиційного клімату в аграрному секторі країни визначається загальний рейтинг інвестиційної

Таблиця 3

**Кластеризація областей України за рівнем інвестиційного потенціалу та ризику в аграрному секторі економіки країни в 2014 р.**

Область	Сукупний інвестиційний потенціал	Кінцевий рейтинг	Сукупний інвестиційний ризик	Кінцевий рейтинг
Вінницька	4,786	1	11,832	14
Волинська	14,052	19	8,850	5
Дніпропетровська	6,275	6	14,823	22
Донецька	12,676	14	13,326	17
Житомирська	13,475	18	14,553	21
Закарпатська	15,215	21	6,409	1
Запорізька	9,737	10	14,837	23
Івано-Франківська	13,348	17	9,969	8
Київська	5,387	3	13,647	19
Кіровоградська	11,879	11	8,505	4
Луганська	17,292	24	7,723	3
Львівська	8,345	7	15,106	24
Миколаївська	12,235	13	10,915	10
Одеська	5,574	4	12,184	15
Полтавська	5,148	2	11,227	12
Рівненська	15,821	23	13,376	18
Сумська	14,141	20	10,838	9
Тернопільська	13,287	16	9,097	7
Харківська	5,802	5	14,509	20
Херсонська	13,220	15	12,302	16
Хмельницька	9,228	8	11,176	11
Черкаська	9,261	9	6,469	2
Чернівецька	15,752	22	8,991	6
Чернігівська	12,018	12	11,670	13

Джерело: розроблено автором

привабливості областей на основі умовного розподілу їх в одну з чотирьох груп:

- перша група: високий інвестиційний потенціал, низький рівень інвестиційного ризику;
- друга група: високий інвестиційний потенціал, високий рівень інвестиційного ризику;

Таблиця 4

**Формування основних складників інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки в 2014 р.**

Групи	Ознаки	Область
перша	високий потенціал, низький рівень ризику	Кіровоградська, Полтавська, Хмельницька, Черкаська
друга	високий потенціал, високий рівень ризику	Вінницька, Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Харківська
третья	низький потенціал, високий рівень ризику	Донецька, Житомирська, Рівненська, Херсонська, Чернігівська
четверта	низький потенціал, низький рівень ризику	Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Миколаївська, Сумська, Тернопільська, Чернігівська

Джерело: розроблено автором

- третя група: низький інвестиційний потенціал, високий рівень інвестиційного ризику;
- четверта група: низький інвестиційний потенціал, низький рівень інвестиційного ризику.

Результати проведеного дослідження за визначеною методикою представлені в табл. 4.

Так, до першої групи увійшли найбільш інвестиційно привабливі Кіровоградська, Полтавська, Хмельницька, Черкаська області, які поєднують високий інвестиційний потенціал із низьким рівнем інвестиційного ризику. До другої групи належать високорозвинуті області: Вінницька, Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Харківська, які поєднують високий інвестиційний потенціал із високим рівнем інвестиційного ризику. До третьої – Донецька, Житомирська, Рівненська, Херсонська, Чернігівська області; до четвертої – Волинська, Закарпатська, Івано-Фран-

Мінімізація інвестиційних ризиків	Підтримка на високому рівні основних складників інвестиційного потенціалу		Зниження існуючих інвестиційних ризиків
	Кіровоградська, Полтавська, Хмельницька, Черкаська	Вінницька, Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Харківська	
	Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Миколаївська, Сумська, Тернопільська, Чернігівська	Донецька, Житомирська, Рівненська, Херсонська, Чернігівська	
	Підвищення рівня та додаткове залучення основних складників інвестиційного потенціалу		

**Рис. 2. Основні напрями поліпшення інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки країни на основі кластеризації областей**

Джерело: розроблено автором

ківська, Луганська, Миколаївська, Сумська, Тернопільська, Чернігівська області. До цих груп увійшли найменш інвестиційно привабливі області.

Заходи щодо зниження рівня інвестиційного ризику і підвищення рівня інвестиційного потенціалу є відображенням фактично сильних та слабких сторін аграрного сектора економіки конкретної області, які формують відповідні можливості та загрози їх стратегічного розвитку (рис. 2).

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, вирішальну роль у формуванні інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки країни серед вихідних даних відіграють показники земельного, технічного, трудового, науково-технічного, інфраструктурного, виробничого, фінансово-економічного та споживчого потенціалу. Провідними у формуванні та використанні інвестиційного потенціалу серед регіонів України в 2014 р. були Полтавська, Київська, Вінницька, Харківська, Дніпропетровська, Одеська, Черкаська, Хмельницька, Львівська та Кіровоградська області. Вони відрізняються більш високими значеннями змінної.

Під час формування інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки країни також дуже важливим є врахування інвестиційних ризиків, насамперед основних показників корупційних та кримінальних ризиків. Найменш ризикованим залучення інвестицій в аграрний сектор у 2014 р. було на території Закарпатської, Черкаської, Кіровоградської, Луганської, Миколаївської, Івано-Франківської, Одеської, Хмельницької, Волинської та Полтавської областей. Вони відрізняються більш низькими значеннями змінної.

Таким чином, розглянутий експертний підхід до вивчення інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки може стати надійною базою для потенційних інвесторів у виборі напрямів та об'єктів інвестування в сільському господарстві країни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Задніпрянна Т.С. Інвестиційна привабливість України / Т.С. Задніпрянна // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2010. – Вип. 42. – С. 196–201.
3. Інвестиційний атлас та паспорти регіонів / Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами [Електронний ресурс]. –

Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/page/investitsiini-atlas-ta-pasporti-regioniv>.

4. Іщук С.О. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону / С.О. Іщук, Т.В. Кулініч // Регіональна економіка. – 2010. – № 7. – С. 71–78.

5. Лупенко Ю.О. Інвестиційний розвиток сільського господарства Київської області / Ю.О. Лупенко, М.І. Кісіль, М.Ю. Кожем'якіна [та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 86 с.

6. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / Т.В. Майорова. – К. : Центр учб. л-ри, 2009. – 472 с.

7. Павлюк А.П. Щодо особливостей та напрямів стимулювання інвестиційної діяльності підприємств у післякризовий період / А.П. Павлюк, Н.С. Медведькова // Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1053/>.

8. Питерская Л.Ю. Инвестиционная деятельность в отраслях региона: вопросы теории и практики : [монография] / Л.Ю. Питерская, И.В. Погодаева, С.Е. Шиянов. – Ставрополь, 2009. – 180 с.

9. Погорелова Т.В. Аналіз інвестиційної привабливості регіонів України за допомогою статистичних методів / Т.В. Погорелова, Г.Ю. Микитишина // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 2(53). – С. 251–258.

10. Погорелова Т.В. Статистичні аспекти оцінювання прямих іноземних інвестицій в Україну / Т.В. Погорелова, Т.С. Корольова // Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону : [монографія] / За заг. ред. канд. економ. наук, проф. А.З. Підгорного. – Одеса : Атлант, 2012. – С. 72–92.

11. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів. Повна версія. / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kiis.com.ua/materials/pr/20142904/RIPR2014.pdf>.

12. Савлук О. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України / О. Савлук // Вісник КНТЕУ. Держава та економіка. – 2013. – № 5. – С. 31–44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis\\_64.exe?](http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?)

13. Степаненко С.В. Інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна політика в контексті сталого економічного зростання / С.В. Степаненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/.../10.pdf>.

14. Уманець Т.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів / Т.В. Уманець // Економіка і прогнозування. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України. – 2006. – № 4. – С. 133–145.



## ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ І ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ, ТРАНСФОРМАЦІЯ, ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ

### HUMAN POTENTIAL AND HUMAN CAPITAL: ESSENCE, TRANSFORMATION AND LIFE CYCLE

*У статті розглянуто методологічні проблеми тлумачення сутності таких категорій, як «людський потенціал» і «людський капітал». Надано критичну оцінку кваліфікації поняття «людський капітал» західною науковою думкою з часу його введення в науковий обіг. Проведено порівняння наукових підходів вітчизняних і зарубіжних учених до визначення сутності категорії «людський капітал» із виділенням специфічних ознак її формування. Обґрунтовано концепт, за якого людський капітал є його складником. Виділено стадії формування людського потенціалу та його трансформації в людський капітал.*

**Ключові слова:** людський потенціал, людський капітал, сутність, тлумачення, критична оцінка, концепт, формування, стадії, трансформація.

*В статье рассмотрены методологические проблемы толкования сущности таких категорий, как «человеческий потенциал» и «человеческий капитал». Дана критическая оценка квалификации понятия «человеческий капитал» западной научной мыслью с момента его введения в научный оборот. Проведено сравнение научных подходов к определению сущности категории «человеческий капитал» отечественных и зарубеж-*

*ных ученых с выделением специфических признаков ее формирования. Обоснован концепт человеческого потенциала, при котором он является его составляющей. Выделены стадии формирования человеческого потенциала и его трансформации в человеческий капитал.*

**Ключевые слова:** человеческий потенциал, человеческий капитал, сущность, толкование, критическая оценка, концепт, формирование, стадии, трансформация.

*The article considers methodological problems of interpretation of the essence of such categories as "human potential" and "human capital". Provided critical evaluation of the concept of "human capital" of Western scientific thought since the time of its introduction into the scientific circulation. Comparison of scientific approaches with foreign national scientists concerning the definition of essence of the category of human capital with the allocation of specific features of its formation. Reasonably, the concept of human potential, in which human capital is its component. Of stages of formation of human potential and its transformation into human capital.*

**Key words:** human potential, human capital, the nature, interpretation, critical evaluation, concept, formation, stage, transformation.

УДК 331.101.262+331.522.4

**Більська О.В.**

к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

**Постановка проблеми.** Головне багатство будь-якого суспільства – люди, а міра їх розвитку та задоволення потреб – основний критерій економічного і соціального прогресу. Ті процеси, які проходять у сучасний період у площині оновлення організаційно-технологічного базису суспільства, викликають глибокі перетворення всіх його сторін і вимагають зміни місця людини в суспільно-відтворювальному процесі. Сьогодні використання продуктивних здатностей людини на базі її фізичних зусиль за недостатньої майстерності, яке мало місце в умовах доіндустріального виробництва, практично зведено до мінімуму. Тягар виробничих зусиль усе більшою мірою переміщується з фізичних зусиль на машинне устаткування, що змінює роль професійних навичок і умінь. Водночас реальна економічна практика засвідчує і факти девальвації низки професійних навичок і появу принципово нових. Це закономірно у зв'язку з безперервним удосконаленням і ускладненням системи машин та устаткування, поєднанням функцій декількох видів устаткування в одному впритул до повної автоматизації процесів виробництва. І якщо необхідність у набутті і підтриманні професійних навичок у багатьох видах робіт послаблюється, то виникає потреба в набутті принципово інших, пов'язаних з організацією і управлінням усім виробничим процесом, а саме розпорядженням і

керівництвом промислово-виробничим персоналом, машинним устаткуванням, логістикою, маркетингом і т. ін. Сучасна робоча сила повинна включати в себе не лише виробничий досвід і навички, а й глибокі знання основ техніки, технології, організації виробництва. Виробництво ХХІ ст. вимагає від працівника глибоких спеціальних знань і професійних навичок у вибраному виді діяльності і водночас готовності до переходу на нові технології і техніку. Оскільки технічні засоби все більше визначають функціональний зміст праці, то їх прогрес об'єктивно викликає розширення творчих дій. Є всі підстави стверджувати, що жива праця використовує нові засоби виробництва не лише як засіб продукування споживчих благ, а й як визначальну матеріальну умову професійного й творчого розвитку особистості. В унісон усім цим новаційним баченням внутрішньої трансформації індивідуальних якостей робітників під впливом розвитку їх здібностей, навичок, отриманих знань тощо у другій половині ХХ ст. з'явилася концепція людського капіталу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогодні в контексті концепції розбудови соціальної держави на пострадянському просторі досить обширно проводяться дослідження щодо критичної оцінки західного наукового доробку щодо «людського капіталу» і доповнення цієї теорії наці-



ональними особливостями та специфікою. Проте в пострадянському просторі під час тлумачення «людського капіталу» намітилося звернення і до іншої широко вживаної категорії, а саме «людського потенціалу». Деякі автори, кваліфікуючи «людський капітал», роблять спроби не тільки виокремити зв'язок між ним і «людським потенціалом», а й ототожнити їх, вживаючи такі словосполучення, як «сукупність втілених у них потенціальних можливостей» [1], «комерційна реалізація людського потенціалу» [2], «реалізований у рамках професійної діяльності людський потенціал» [3, с. 52]. У цьому плані видається дещо несподіваною позиція деяких дослідників, які вважають, що «людський потенціал» є більш ємним поняттям порівняно з «людським капіталом» [4, с. 13]. Основою їх логіки є факт того, що прояви людського капіталу піддаються спостереженню і виміру, а характеристики людського потенціалу багато в чому перебувають за межами видимого процесу. На нашу думку, ситуація з ототожненням понять «людський потенціал» і «людський капітал» зумовлена тим, що вони близькі за змістом і взаємопов'язані й взаємообумовлені. Крім того, відсутність єдності науковців у тлумаченні цих понять можна пояснити застосуванням різними авторами суттєво відмінних концептів, які переводять науковий дискурс у площини, неадекватні масштабу розгляду.

**Постановка завдання.** Зважаючи на відсутність однаковості у тлумаченні термінів «людський потенціал» і «людський капітал», ми вважали за необхідне запропонувати свій погляд на цю складну і важливу методологічну проблему, від рішення якої залежить забезпечення керованості інноваційних процесів. Нам видається, що досягти переконливості та достатньої аргументованості в результатах подібного дослідження можна не фрагментарним розглядом сутності кожного з цих понять, а системним баченням їх природи, володінням ними якостями трансформації та відмінним життєвим циклом.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Виникнення теорії людського капіталу в сучасному сприйнятті пов'язують з ученими Чиказької наукової школи (II половина XX ст.). При цьому одні надають першість уведення в науковий обіг терміну «людський капітал» Т. Шульцу [5], а інші – Г. Беккеру [6], хоча вони обидва є представниками цієї школи.

В економічній літературі радянських часів питанням людського капіталу практично не відводилося серйозної уваги. Лише з 80-х років XX ст. почали з'являтися окремі публікації західних фахівців із теорії «людського капіталу».

Керуючись методологічною настановою І. Валлерстайна, за якою «старі теорії ніколи не вмирають», і щоб побачити нові перспективи, «потрібно

стати на плечі титанів XX століття» [7, с. 264, 268], ми вважали за доцільне звернутися до розробок основоположників «людського капіталу» і критично оцінити доробок українських учених щодо розширення рамок розуміння цієї категорії.

Якщо звернутися до позиції Т. Шульца, то «...усі людські здібності є або вродженими, або набутими. Кожна людина народжується з індивідуальним комплексом генів, що визначають його природні здібності. Набуті людиною цінні якості, які можуть бути посилені відповідними вкладеннями...», він назвав людським капіталом [5].

Г. Беккер під людським капіталом розумів «...наявний у кожного запас знань, навичок, мотивацій. Інвестиціями в нього можуть бути освіта, нагромадження професійного досвіду, охорона здоров'я, географічна мобільність, пошук інформації» [6].

Тлумачення людського капіталу іншими зарубіжними авторами можна сприймати як нагромадження знань: в одному випадку слідує чітке формулювання, змістом якого є посилення здібностей відповідними вкладеннями, а в іншому – набір подібних капіталовкладень.

У цьому аспекті треба віддати належне К. Макконнеллу і С. Брю, які в більш науковому плані визначили сутність і види вкладень чи то інвестицій у набуття здібностей. На їхню думку, «інвестиції в людський капітал – це будь-яка дія, яка підвищує кваліфікацію і здібності і тим самим продуктивність праці робітників» [8, с. 171].

У. Боуен стояв на позиціях того, що людський капітал «...складається з набутих знань, навичок, мотивацій і енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися на протязі певного періоду часу з метою виробництва товарів і послуг» [9, с. 62].

Е. Долан і Д. Ліндсей ідентифікують категорію, що розглядається, з «...капіталом у вигляді розумових здібностей, отриманих через формальне навчання або освіту, або через практичний досвід» [10, с. 260].

На думку С. Фішера, Р. Дорнбуша і Р. Шмалензі, людський капітал «...є мірою втілення в людині здатності приносити дохід. Людський капітал включає природні здатності і талант, а також освіту і набуту кваліфікацію» [11, с. 303]. На думку вчених, інвестиції в людський капітал із часом окупуються, надаючи віддачу у вигляді більш високої заробітної платні або здатності виконувати роботу, яка приносить більше задоволення.

Дещо іншу методологічну основу у визначення сутності людського капіталу заклав М. Блауг, який відніс її до «...ідеї, що люди витрачають на себе ресурси різним чином – не тільки для задоволення поточних потреб, але й для майбутніх грошових і негрошових доходів» [12, с. 318]. За такого підходу формування людського капіталу виступає не

як спонтанний, природний ефект споживання, а як результат особливого напрямку інвестицій, стимульованого власним економічним механізмом.

За визначенням професора Массачусетського технологічного інституту Л. Туроу, людський капітал оконтурюється такими поняттями, як «виробничі здібності, обдарування і знання» людини або «здатністю проводити предмети і послуги» [13, с. 15].

Професор Принстонського університету Ф. Махлуп відносить до людського капіталу будь-які «вдосконалення», що «збільшують фізичні або розумові здібності людини» [14, с. 419].

Професор Сієтлського університету П. Хейне пов'язує з людським капіталом «..знання і вміння, які люди набувають через освіту, професійну підготовку або практичний досвід і які дають змогу їм надавати іншим людям цінні продуктивні послуги» [15, с. 360].

Визнаний класик соціології П. Бурдьє, звертаючись до проблеми сутності людського капіталу, надав йому якостей «загальних і спеціальних знань, набутих здібностей, навичок, досвіду, а також умінь їх застосовувати в необхідний момент і в необхідному місці» [16, с. 525].

Американський дослідник Й. Бен-Порет визнає людським капіталом актив, функція якого – «виробництво трудових послуг у загальноприйнятих одиницях виміру і який у цій своїй якості аналогічний будь-якій машині як представниці речового капіталу» [17, с. 363].

Співробітник Вашингтонського університету Дж. Кендрік визначає капітал як «здатність протягом певного періоду створювати продукт і дохід, включаючи неринкові форми доходу» [18, с. 31].

Німецький учений Х. Бартелс, досліджуючи основи створення людського капіталу, прийшов до висновку, що він являє собою «...сукупність економічно значимих здібностей, знань та форм поведінки особистості чи груп особистостей, що застосовуються на практиці» [19, с. 64].

Безумовно, в рамках статті нами узагальнено не весь теоретичний доробок зарубіжних авторів із приводу встановлення сутності людського капіталу. Але наявні розробки, які не включені до розгляду, не розширюють світоглядних наукових поглядів, а багато в чому навіть дублюють відтворені.

Критично оцінивши приведені тлумачення, не доводиться вести мову про якусь усталену теоретичну конструкцію категорії «людський капітал». Якщо розглядати формули «людського капіталу», надані зарубіжними авторами, які в принципі постають їх, так би мовити, законодавцями, то вони за змістом багато в чому не співпадають і водночас кожна з них відтворює якісь нові акценти. Безумовно, для пояснення розбіжностей у формулах людського капіталу можна надати й інше. Концепція людського капіталу розроблялася

поступово, адекватно порозумінню цієї категорії фахівцями різних наукових галузей шляхом узагальнення нової реальності та внесення відповідних доповнень та корегування.

У табл. 1 здійснено узагальнення специфічних характеристик, уживаних у визначеннях категорії «людський капітал» українськими фахівцями, які засвідчують прояв нових акцентів у порозумінні його природи порівняно з зарубіжними дослідженнями.

У контексті визначень людського капіталу, які наведені в табл. 1, виникає низка питань щодо появи в українській термінології нових специфічних характеристик і ігнорування тих із них, що були закладені західною науковою думкою. Більш того, на противагу спрощеним зарубіжним підходам запропоновано складніші формулювання. Безумовно, не обійшлося і без певної компіляції.

Передусім слідує, що «людський капітал» у конвенційному порядку зводиться до певного запасу, сукупності знань, навичок, здібностей, стану здоров'я, мотивації, які дають змогу отримувати більш високі доходи. Водночас, незважаючи на те що теорія «людського капіталу» зобов'язана своїм народженням і поширенням західній науковій думці, саме українські вчені запропонували економічній науці принципово нові, і не тільки для мікроекономічного рівня, дефініції. Було би парадоксальним, якби погляди вчених на сучасний етап соціально-економічного розвитку в Україні, в якій панує капіталістична система, нехай і імунізована тою чи іншою дозою соціальності, не враховували цього факту. Сутністю і змістом капіталістичного товарного виробництва є система відносин між найманною працею і капіталом, тобто між робітниками, облишеними засобів виробництва, а тому вимушеними продавати свою робочу силу, щоб існувати, і власниками засобів виробництва, які купують робочу силу, наділену здібностями, для організації власного виробництва з метою збагачення. У круговерті продажу-купівлі робочої сили, продуктивна здатність якої постійно нарощується, виробничі відносини змінюються як форма, підпорядковуючись змінам продуктивних сил. До того ж тільки в рамках виробничих відносин має місце виробництво, а отже, і розвиток продуктивних сил. Тому закономірним є розгляд людського капіталу як наукової категорії, яка характеризує систему суспільних відносин у процесі створення нової вартості, вираженої у формі певних запасів знань, умінь, навичок, здоров'я, мотивації, досвіду, власних якостей. Якщо виникає потреба в розширенні, поглибленні і розвитку основної продуктивної сили суспільства, то питання вирішується відповідною зміною виробничих відносин.

Слід урахувати й те, що з приведених визначень можна сформувати єдине інтегроване тлумачення. На нашу думку, таке визначення можна

звести до «вартісної сукупності сформованих і розвинутих та постійно оновлюваних унаслідок інвестицій продуктивних якостей, потенційно спроможних приносити дохід і необхідних на ринку праці» або «соціально-економічної категорії, що характеризує сукупність суспільних відносин по доцільному, усвідомленому і фаховому використанню в процесі утворення нової вартості у визначеній сфері економічної діяльності набутих при-

родним шляхом і розвинених внаслідок інвестицій продуктивних якостей та отриманню їх власником відповідних доходів».

Видається своєчасним у контексті нагальних потреб науки і практики звернення у тлумаченнях «людського капіталу» і до іншої широко вживаної категорії, а саме «людського потенціалу» (О. Бородіна, Т. Шкода). Але виокремлені конструктивні елементи людського капіталу із задіянням терміну

Таблиця 1

**Визначення категорії «людський капітал» національними дослідниками**

№	Визначення	Специфічні характеристики	Автор(и)
1	Сукупність сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій поведінки індивідів, що перебувають в їхній власності, використовуються в економічній діяльності.. і впливають завдяки цьому на зростання доходів свого власника	Сукупність сформованих і розвинутих якостей	О. Грішнова [20, с. 17]
2	Частина сукупних знань, здібностей і кваліфікацій носіїв робочої сили, яка здатна приносити дохід	Частина сукупних знань здатна приносити дохід	Л. Шевчук [21, с. 14]
3	Здатність людей до участі в процесі виробництва, сукупність втілених у них потенціальних можливостей приносити дохід	Здатність людей до виробництва... сукупність можливостей	О. Бородіна [1]
4	Якість робочої сили індивідуума, сукупного працівника підприємства, фірми, корпорації, країни, що знаходять прояв у процесі розширеного відтворення	Якість робочої сили	Н. Марущак [22]
5	Сформований або розвинений у результаті інвестицій в освіту, професійну підготовку і накопичений людиною певний запас здоров'я, виробничих і загальнолюдських знань, навичок, здібностей, вмінь, які дають їй змогу успішно виконувати свою професійну діяльність і які доцільно використовувати для одержання корисного результату	Сформований або розвинений запас здібностей	Т. Давидюк [23]
6	Сукупність природно отриманих здібностей працівника, самостійно накопичених і розвинених ним за допомогою інвестування в освіту, професійне навчання, оздоровлення, мобільність і мотивації	Сукупність здібностей	Х. Кір'ян [24, с. 73]
7	Стосунки між людьми в процесі формування продуктивних здібностей людини та їх використання з метою отримання прибутку	Стосунки між людьми в процесі формування продуктивних здібностей	В. Антонюк [25, с. 25]
8	Вартість запасу здібностей, досвіду, знань, залучених у господарський процес, капіталізованих на основі найму, які приносять додаткову вартість (прибуток)	Вартість запасу	Н. Голикова [26, с. 143]
9	Частина інтелектуального капіталу, носієм якого є людина, яка перетворює інформацію на знання та використовує їх для здійснення економічної діяльності	Частина інтелектуального капіталу	В. Іванова [27, с. 29]
10	Здібності, знання та вміння робітників, які дають їм можливість активно діяти в економічній і соціальній сферах	Якості, які дають можливість активно діяти	Н. Борецька [28, с. 45]
11	Сукупність властивостей людини, що ви- являються в процесі праці, необхідні на ринку праці та включають у себе кваліфікаційні та особистісні характеристики, які формуються під впливом інвестицій в освіту	Сукупність властивостей людини, що виявляються в процесі праці	В. Сафонова [29, с. 152]
12	Вартість існуючих та набутих трудових можливостей працівника, використання яких має приносити її власнику відповідні доходи	Вартість трудових можливостей	Т.Трофимчук [30]
13	Специфічний ресурс у вигляді спеціальних знань, навичок та вмінь, які використовуються у виробничо- господарській діяльності підприємства з метою отримання доходу	Специфічний ресурс	Н. Головай [31, с. 133]
14	Система характеристик, які визначають здатність людини до творчої праці з метою створення товарів, послуг, доданої вартості...	Система характеристик	Т. Паустовська [32]
15	Комерційна реалізація людського потенціалу підприємства, головним критерієм успіху для якого є доступ до талантів	Комерційна реалізація людського потенціалу	Т. Шкода [2]

«людський потенціал» сприймаються неадекватно змісту їх уведення у визначення.

У науці і в практиці склалося розуміння людського потенціалу як категорії макроекономічного порядку, яка тісно пов'язана з такими поняттями, як «трудова ресурси» й «трудова потенціал». Якщо трудові ресурси охоплюють населення у працездатному віці з урахуванням працюючих пенсіонерів і підлітків до 16 років, то трудова потенціал являє собою сукупність усіх трудових можливостей. Головною складовою частиною трудових ресурсів є робоча сила, тобто здатність до праці.

У добре відомій науковій праці К. Маркса, яка визнана сучасниками найбільш значущою не тільки для свого часу, під робочою силою розуміється «сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє організм, жива особистість людини і які пускаються нею щоразу, коли вона виробляє певні споживчі вартості» [33, с. 173–174]. Проте потрібно наголосити на тому, що людина як носій робочої сили володіє не лише здібностями до праці, а й іншими, задіяння яких обумовлюється наявністю різних сфер життєдіяльності. Тому наявні на конкретний момент часу чи в перспективі людські можливості, які потенційно можуть бути використані в будь-якій сфері суспільно корисної діяльності для досягнення поставленої мети, ідентифікують із людським потенціалом. Поняття «людський потенціал» характеризує новий ступінь у розвитку людини, коли поряд із виробничими можливостями людини дедалі зростаючу роль відіграють інтелектуальні, соціальні, психологічні та культурні якості, тобто людські риси. Отже,

людський потенціал є більш об'ємною категорією порівняно з трудовим потенціалом. Відмінність трудового потенціалу від людського потенціалу полягає в тому, що носіями першого є тільки працездатні громадяни, а другого – все населення країни, у тому числі за межами працездатного віку й, безумовно, у різному обсязі. При цьому важливо брати до уваги те, що категорії людський потенціал і людський капітал дістають прояв відносно індивіда, а не суспільства загалом.

На специфічності категорії «людський потенціал» наголошує і російська вчена Н. Римашевська, яка зазначає, що він, по суті, не ідентифікується з обсягами виробництва і відповідним рівнем доходу, а тільки з можливостями людського вибору, які з його набуттям суттєво розширюються [34, с. 33].

Людський капітал виступає як конкретна історична форма функціонування і реалізації людського потенціалу. Як економічна категорія людський капітал включає економічні відносини, пов'язані тільки з тими елементами людського потенціалу, які здатні створювати нову вартість чи приносити додатковий прибуток. Із цього приводу К. Маркс підкреслював, що «робоча сила для робітника є товаром, а не капіталом; ... як капітал вона функціонує після продажу в руках капіталіста, під час самого процесу виробництва» [35, с. 380].

Отже, є всі підстави констатувати, що поняття «людський капітал» досить об'єктивно введено у вжиток для характеристики перехідної форми трудового потенціалу з пасивної фази в активну, коли людина реально реалізує свої сукупні продуктивні здібності (здоров'я, знання, навички, мотивації до

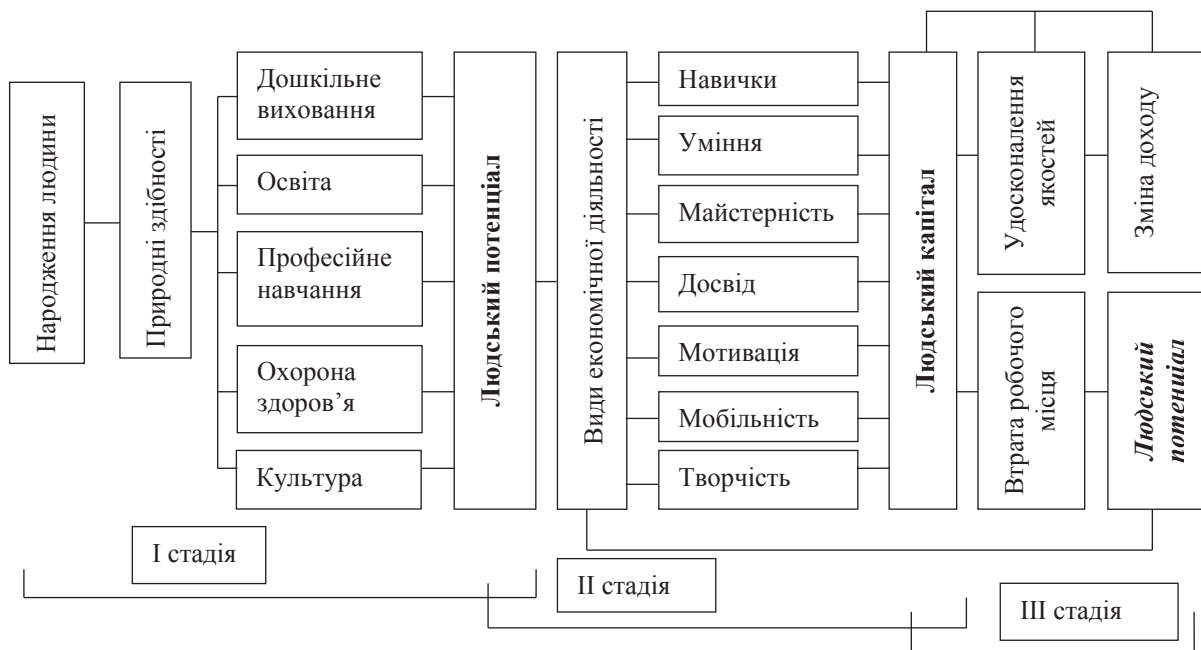


Рис. 1. Схема формування і розвитку людського потенціалу і людського капіталу



праці та ін.) у виробничому процесі. За умови правильної розстановки акцентів стає зрозумілим, що в первинній фазі, тобто до часу вступу в трудові відносини з роботодавцем, набуті і розвинені здібності та компетенції виступають на ринку праці лише як людський потенціал. Але після залучення у виробничий процес людський потенціал трансформується в людський капітал у силу його здатності приносити дохід.

Але слід урахувати й те, що трансформація людського потенціалу в людський капітал на цьому не завершується. Це дає змогу змоделювати процес формування і розвитку людського потенціалу і людського капіталу та їх трансформаційних перетворень (рис. 1).

На нашу думку, процеси формування і зміни людського потенціалу і капіталу проходять три стадії. На першій усе починається з нульової позначки, тобто з часу народження людини, і триває до отримання нею відповідного особистим можливостям і соціалізаційним потугам комплексу знань та фізичного потенціалу. На другій стадії формується людський капітал через різні форми задіяння людського потенціалу в процеси продукування товарів і послуг, який приносить доходи. І на третій стадії людський капітал самовдосконалюється. Зі зростанням доходів закономірно формуються стимули, зацікавленість робітника, а часом і роботодавця, в отриманні додаткових знань, нагромадження нового запасу навичок, мотивацій, тобто в нарощуванні людського капіталу.

У своєму практичному задіянні людський капітал приводить до руху капітал господарюючих суб'єктів і сам постійно знаходиться в процесі самовідтворення. Не є новиною факт того, що ринкова економіка є досить жорстким інститутом господарської діяльності, який не виключає втрату робочого місця. До того ж за простою логікою розвитку приходять час, коли робітнику доводиться покинути виробництво через вік чи інші життєві обставини. У такому разі, за висловом Ж. Сімонді, «здатність до праці... є ніщо, оскільки вона не продана» [36, с. 197].

Якщо людина вибула з процесу виробництва з різних причин і не використовує свої знання, здібності, професійні навички, то людський капітал набуває форми людського потенціалу. Обов'язковою умовою використання людського капіталу є практична реалізація працівником своєї здатності до праці в суспільно-корисній діяльності.

**Висновки з проведеного дослідження.** Приведене упорядкування на взаємозалежних понять «людський потенціал» і «людський капітал» означає певний перелом у методології соціального інноваування основної продуктивної сили суспільства. Йдеться про те, що зрештою процес формування, використання та відтворення людського капіталу зводиться не лише до виробництва, а й

охоплює фазу підтримання і розвитку його рівня. Найбільш критичними у забезпеченні безперервності функціонування людського капіталу є площини дотику, а саме «людський потенціал – види економічної діяльності» і «людський капітал – втрата робочого місця». Внесені акценти пов'язані передусім із підпорядкуванням суспільної динаміки цілям та інтересам формування освіченої та професійно підготовленої людини. З іншого боку, врахування приведених уточнень щодо наявності розривів у трансформації людського потенціалу в людський капітал і навпаки потребує сприйняття виробництва з його техніко-технологічним оснащенням не лише як продукту людської праці, а й як продуктивної сили, яка не може функціонувати без людини з потенціалом здібностей. І, по-третє (мабуть, не менш значиме), забезпечення кругообігу людського капіталу на третій стадії до часу природного виходу людини з процесу виробництва визначає цивілізаційність добробутного поступу, який держава може забезпечити їй через різні інститути й інституції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О. Бородіна // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 48–53.
2. Шкода Т.Н. Сутність людського капіталу підприємства / Т.Н. Шкода [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/VSU/2012\\_11\\_1/Schkoda.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VSU/2012_11_1/Schkoda.pdf).
3. Хабибуллина З.Р. Трансформація человеческого капитала в условиях развития инновационной экономики : дис. ... к. э. н. : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / З.Р. Хабибуллина ; Российский университет кооперации. Казанский кооперативный институт (филиал). – Казань, 2015. –171 с.
4. Петрыкина И.Н. Стратегическое управление развитием человеческого капитала субъектов РФ : [монография] / И.Н. Петрыкина, И.Е. Рисин. – М. : РУСАИНС, 2016. –122 с.
5. Schultz T. Investment in Human Capital / T. Schultz // The American Economic Review. – March 1961. – № 1. – P. 38–56.
6. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С. 115–116.
7. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / И. Валлерстайн ; пер. с англ. – М. : Логос, 2004. – 368 с.
8. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2-х т. Т. 2 / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. 11-го изд. – М. : Республика, 1992. – 400 с.
9. Bowen H.R. Investment in Learning / H.R. Bowen – San Francisco ets: Jossey-Bass, 1978. – 362 p.
10. Долан Э.Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Э.Дж. Долан, Д.Е. Линдсей ; пер. с англ.. – СПб. : Печатный двор, 1992. – 496 с.

11. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи ; пер. со 2-го англ. изд. – М. : Дело, 1998. – 864 с.
12. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг. – М. : Экономика, 2004. – 421 с.
13. Thurow L. Building Wealth. The New Rules for Individuals, Companies and Countries in Knowledge-Based Economy / L. Thurow. – N.Y.: Harper Collins, 1996. – 435 p.
14. Machlup F. The Economics of Informations and Humen Capital / Machlup F. – Princeton: Princeton University Press, 1984. – 587 p.
15. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне ; пер. с англ. – М. : Дело, 1993. – 704 с.
16. Бурдые П. Формы капитала / П. Бурдые // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики. – М. : РОССПЭН, 2004. – С. 521–528.
17. Ben-Porath Y. The Production of Human Capital and the Life Cycle of Earning / Ben-Porath Y. // The Journal of Political Economy. – Aug. 1967. – Vol. 75 – P. 352–365.
18. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрик. – М. : Прогресс, 1978. – 275 с.
19. Bartels H. Die Struktur xind die Bestirnmundsgrunde der Humankapitalsbildung in der Landwirtschaft / von Hasso Bartels. – Kiel.: Wiss.-Verl. Vauk, 1999. – 330 p.
20. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Знання, КОО, 2001. – 254 с.
21. Шевчук Л.Т. Втрати людського капіталу в Україні: понятійно-категорійний апарат і концептуальні положення / Л.Т. Шевчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів : ІРД НАН України. – 2007. – Вип. 3(65). – С. 9–27.
22. Марущак Н. Людський капітал як фактор розвитку економіки України / Н. Марущак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14\\_maruschak%20n.p..doc.htm](http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14_maruschak%20n.p..doc.htm).
23. Давидюк Т.В. Уточнення змістової характеристики економічної категорії «людський капітал» / Т.В. Давидюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Emp/2010\\_22\\_1/7David.htm](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Emp/2010_22_1/7David.htm).
24. Кір'ян Т. Людський капітал в історії економічної думки / Т. Кір'ян // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 64–74.
25. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : [монографія] / В.П. Антонюк. – Донецьк : Ін-т економіки пром-ті НАН України, 2007. – 348 с.
26. Голюкова Н.В. Людський капітал як фактор зростання та розвитку економіки : дис. ... к.е.н. / Н.В. Голюкова ; ІЕП НАН України. – К., 2004. – 240 с.
27. Іванова В.В. Людський капітал як фактор економічного зростання / В.В. Іванова // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 4(43). – Ч. 1. – С. 29–33.
28. Борецька Н.П. Розвиток джерел формування людського і соціального капіталу в Україні / Н.П. Борецька // Держава та регіони. – 2010. – № 1. – С. 45–49.
29. Сафонова В.Є. Освітній ресурс як форма створення і накопичення людського капіталу / В.Є. Сафонова // Держава та регіони. – 2010. – № 3. – С. 146–152.
30. Трофимчук Т.М. Генезис теории человеческого капитала / Т.М. Трофимчук // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – С. 29–34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vestnik-ecopot.mgu.od.ua/journal/2016/16-2016/8.pdf>.
31. Головай Н.М. Вкладення в людський капітал і заробітна плата: обліковий аспект / Н.М. Головай // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. вип. «Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики». – К. : КНЕУ, 2007. – Т. 1. – Ч. 1. – 520 с.
32. Паустовська Т.І. Сучасні соціально-економічні основи формування людського капіталу / Т.І. Паустовська // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2014. – № 4(79). – С. 40–45.
33. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии : в 3-х т. Т. 1. Книга I: Процесс производства капитала / К. Маркс – М. : Госполитиздат, 1953. – 794 с.
34. Римашевская Н.М. Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» / Н.М. Римашевская // Российский экономический журнал. – 2004. – № 9–10. – С. 22–40.
35. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии : в 3-х т. Т. II. Книга II: Процесс обращения капитала / К. Маркс – М. : Госполитиздат, 1950. – 530 с.
36. Сисмонди Ж.С. Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению. Т. 1 ; кн. 1–4 / Ж.С. Сисмонди. – М. : Соцэкгиз, 1936. – 386 с.



## ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ THE ECONOMIC GROWTH: INDUSTRY-SPECIFIC ASPECTS

*У статті розглянуто показники економічного зростання на галузевому рівні. Визначено, що економічне зростання вимірюється за допомогою таких індикаторів, як: збільшення обсягів випуску кінцевої продукції галузі за певний період часу; на душу населення та на одного зайнятого. Виявлено, що найбільш вагомими чинниками економічного зростання є фактори пропозиції: кількість та якість трудових і природних ресурсів; обсяг основного капіталу; нова техніка і технології; нові системи управління та розвиток підприємницьких здібностей. Доведено, що наявність цілої низки різнопланових показників дає змогу оцінити не лише поточний стан та перспективи економічного зростання будь-якої галузі, а й сформувати дієвий механізм її ефективного регулювання.*

**Ключові слова:** показники економічного зростання, темпи зростання, фактори пропозиції, продуктивність праці, капіталомісткість, капіталовіддача.

*В статье рассмотрены показатели экономического роста на отраслевом уровне. Определено, что экономический рост измеряется с помощью таких индикаторов, как: увеличение объемов выпуска конечной продукции отрасли за определенный период времени; на душу населения и на одного занятого. Выявлено, что наиболее значимыми факторами экономического роста являются факторы предложения: количе-*

*ство и качество трудовых и природных ресурсов; объем основного капитала; новая техника и технологии; новые системы управления и развитие предпринимательских способностей. Доказано, что наличие целого ряда разноплановых показателей позволяет оценить не только текущее состояние и перспективы экономического роста любой отрасли, но и сформировать действенный механизм ее эффективного регулирования.*

**Ключевые слова:** показатели экономического роста, темпы роста, факторы предложения, производительность труда, капиталоемкость, капиталовоотдача.

*The industry aspect of economic growth was considered in the article. Measuring of economic growth was determined with the use of indicators, in particular final products output increase over a certain period, per capita, per person engaged. The amount and quality of the labour force and natural resources; volume of fixed capital; innovative equipment and technologies; innovative management and development of entrepreneurial skills were revealed as the key factors of economic growth. The availability of multifaceted indicators enables not just the assessment of economic growth perspectives of any industry, but the efficient regulating industry organization was proved.*

**Key words:** economic growth, growth rate, factors of supply, labour productivity, capital intensity, capital productivity ratio.

УДК 330.356

**Венгер В.В.**

к.е.н., провідний науковий співробітник відділу секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків ДУ «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України»

**Постановка проблеми.** Економічна теорія та практика переважно збігаються в розумінні поняття економічного зростання і, як правило, пов'язують його з розширенням масштабів виробництва, зростанням випуску продукції, збільшенням національного доходу або валового національного продукту [1, с. 21]. Однак фактичні темпи економічного зростання формуються на основі реальних економічних процесів, які, своєю чергою, зазнають впливу значної кількості внутрішніх та зовнішніх факторів. Це свідчить про те, що економічне зростання є не просто кількісною характеристикою розвитку будь-якої економічної системи, а й комплексним і багатограним поняттям, що об'єктивно утруднює оцінювання його масштабів, чинників, джерел і наслідків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розробку теорії економічного зростання зробили такі зарубіжні вчені, як Й. Шумпетер [2], Дж.М. Кейнс [3], Р. Харрод [4], Р. Солоу [5], П. Ромер [6], Р. Лукас [7] та ін.

Серед вітчизняних науковців проблемами економічного зростання займаються такі вчені, як В. Геєць [8], М. Скрипниченко, В. Близнюк, В. Сіденко, С. Шумська [9], Л. Шинкарук [10], І. Крючкова [11], Г. Глуха [12] та ін. Науковці досліджують питання, пов'язані з оцінкою еко-

номічного зростання, його якісного та кількісного складників, умов мобілізації інноваційних джерел зростання, вдосконалення системи показників економічного зростання на основі виділення типологічних ознак, а також визначають пріоритети економічної політики держави. Водночас низка питань, що стосуються проблем оцінювання та вимірювання економічного зростання на галузевому рівні, залишаються недостатньо дослідженими.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення та узагальнення показників економічного зростання на галузевому рівні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У галузевому аспекті економічне зростання вимірюється за допомогою таких показників, як: збільшення обсягів випуску кінцевої продукції галузі за певний період часу; зростання обсягів випуску кінцевої продукції галузі на душу населення; збільшення обсягів випуску кінцевої продукції галузі на одного зайнятого.

Незалежно від того, яке з наведених визначень обране для аналізу, економічне зростання завжди вимірюється річними темпами зростання за формулою:

$$T = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} \times 100\%, \quad (1)$$

де  $T$  – темп економічного зростання;  $Y_1$  – випуск кінцевої продукції у поточному році;  $Y_0$  – випуск кінцевої продукції у базовому році.

Залежно від отриманого коефіцієнта річних темпів економічного зростання розрізняють: *зростаючий тренд* (тенденція до економічного зростання); *нейтральний тренд* (незмінна динаміка); *спадний тренд* (тенденція до спаду).

Наявність вищезазначених показників у цілому формує уявлення про економічний потенціал, масштаби та динаміку галузі, проте не дає чіткої відповіді: *за рахунок чого й якою мірою відбувається економічне зростання галузі?* Відповіді на ці питання знаходяться в аналізі та оцінці факторів економічного зростання. Це обумовлено тим, що обсяги виробництва будь-якої галузі залежать від кількості використаних виробничих факторів (ресурсів) та рівня її технічного прогресу. До основних виробничих факторів належать капітал ( $K$ ) та праця ( $L$ ). Залежність між затратами виробничих факторів і обсягами виробництва описується за допомогою виробничої функції:

$$Y = F(K, L), \quad (2)$$

де  $Y$  – обсяги виробництва;  $K$  – капітал;  $L$  – праця.

При цьому під час побудови виробничих функцій великих галузей зазвичай користуються вартісними індикаторами (як правило, у постійних цінах), а випуск вимірюється кінцевим (а не валовим) продуктом.

У науковій літературі фактори економічного зростання поділяють на три групи: фактори пропозиції; фактори попиту; фактори розподілу. Найбільш вагомими є *фактори пропозиції*, оскільки саме за рахунок зростання кількості й якості трудових та природних ресурсів, збільшення обсягів основного капіталу, нової техніки і технологій, нових систем управління та рівня розвитку підприємницьких здібностей забезпечується зростання фізичних обсягів виробництва. У нашому дослідженні ми зупинимося на факторах пропозиції.

#### **Кількість та якість трудових ресурсів.**

Основними показниками кількості й якості трудових ресурсів у галузі є їх чисельність та продуктивність праці. Так, дійсно, найбільш концентровано і комплексно економічне зростання в галузі характеризує *показник продуктивності праці*, що визначається як відношення (у грошовій формі) випуску кінцевої продукції галузі до затрат живої праці (середньооблікової чисельності персоналу):

$$ПП_r = \frac{OB_r}{Ч_{пвпг}}, \text{ (грн./ос.)}, \quad (3)$$

де  $ПП_r$  – продуктивність праці в галузі;  $OB_r$  – обсяги виробництва в галузі;  $Ч_{пвпг}$  – чисельність промислово-виробничого персоналу галузі.

Зворотний показник продуктивності праці – це *трудомісткість*. Він показує, скільки необхідно затратити праці, щоб виготовити одиницю продукції:

$$T_m = \frac{T_{фрч}}{Q}, \text{ (нормо-годин)}, \quad (4)$$

де  $T_m$  – трудомісткість одиниці продукції;  $T_{фрч}$  – фонд витраченого робочого часу;  $Q$  – кількість виготовленої продукції в галузі.

Зростання продуктивності праці означає збільшення обсягу вироблених благ без збільшення затрат праці. Цей показник називають багатфакторною продуктивністю, оскільки на нього впливають практично всі фактори виробництва. У довгостроковому періоді зростання продуктивності праці означає краще використання трудових, фінансових, матеріальних, енергетичних, технологічних та всіх інших ресурсів, що, відповідно, створює передумови для соціального прогресу. Значущість цього показника полягає ще й у тому, що економічними лідерами стають ті галузі, де найвища продуктивність, а не ті, що повністю забезпечені матеріальними й енергетичними ресурсами.

#### **Кількість та якість природних ресурсів.**

Наявність і розробка природних ресурсів справляють суттєвий, але не вирішальний вплив на економічне зростання галузі. Це пояснюється тим, що в наш час багато країн, які володіють природними ресурсами, знаходяться на межі бідності насамперед через неефективне їх використання. На нашу думку, тут необхідно чітко розрізняти наявність природних ресурсів<sup>1</sup> і залежність від природних ресурсів<sup>2</sup>. Зокрема, деякі країни, багаті на природні ресурси, наприклад Австралія, Канада, США, «переросли» ці ресурси і сьогодні не особливо залежать від них. Інші країни, наприклад країни ОПЕК, залежать від природних ресурсів, причому для деяких із них це все, що в них є. Існують країни, наприклад Чад і Малі, які не мають багато ресурсів, проте від них значною мірою залежить експорт, оскільки їм більше нічого експортувати. Водночас Йорданія і Панама, які теж володіють незначними запасами природних ресурсів, практично від них не залежать. Тобто надмірна залежність навіть від незначного обсягу природних ресурсів може шкодити економічному зростанню [13, с. 202]. Отже, наявність у країні значної кількості природних ресурсів не гарантує їй довгострокового економічного зростання, навпаки, може породжувати ризики, які призводять до недооцінки значимості якісної політики та інститутів, якісної освіти та інвестицій.

Водночас через обмеженість природних ресурсів у світі сформувалася стійка тенденція до формування конкурентоспроможних, ефективних та ощадливих форм господарювання. Досягнення

<sup>1</sup> Під наявністю розуміють обсяг природних ресурсів, які країна має у своєму розпорядженні: родовища, нафтові поклади, ліси, земля і т. д.

<sup>2</sup> Під залежністю розуміють те, якою мірою країна залежить від цих природних ресурсів.

таких форм господарювання можливо за умов підвищення ефективності галузевого виробництва шляхом заощадження природних ресурсів і зниження матеріаломісткості продукції. До того ж ефект економії природних ресурсів має складатися не лише з вартості заощаджених сировини, матеріалів, енергоресурсів, а й зі скорочення витрат на їх транспортування, зберігання, оброблення та видобуток.

Для оцінки ефективності використання природних (матеріальних) ресурсів у галузі застосовується система узагальнюючих показників: матеріаломісткість, матеріаловіддача, співвідношення темпів росту обсягу продукції галузі і матеріальних витрат.

Так, показник *матеріаломісткості продукції* визначається як відношення використаних у виробництві ресурсів до обсягу виготовленої продукції в галузі:

$$M_p = \frac{M}{Q}, \quad (5)$$

де  $M_p$  – матеріаломісткість продукції;  $M$  – матеріальні витрати галузі;  $Q$  – обсяг виготовленої продукції галузі.

Матеріаломісткість поряд з іншими показниками виступає як засіб досягнення оптимальних характеристик технологічних процесів і продукції. Зниження матеріаломісткості забезпечується шляхом створення прогресивної нормативної бази витрат матеріальних ресурсів на виробництво продукції та її вдосконалення на основі впровадження науково-технологічного прогресу.

Обернений показник матеріаломісткості продукції – це *матеріаловіддача*, яка визначається як відношення обсягу продукції галузі до матеріальних витрат галузі:

$$M_v = \frac{Q}{M}, \quad (6)$$

де:  $M_v$  – матеріаловіддача;  $Q$  – обсяг виготовленої продукції галузі;  $M$  – матеріальні витрати галузі.

*Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат галузі* визначають відношенням індексу обсягів виготовленої продукції галузі до індексу матеріальних витрат галузі:

$$K = \frac{I_Q}{I_M}, \quad (7)$$

де  $K$  – коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягів виробництва і матеріальних витрат галузі;  $I_Q$  – індекс обсягу виготовленої продукції галузі;  $I_M$  – індекс матеріальних витрат галузі.

Цей показник характеризує у відносному вираженні динаміку матеріаловіддачі і разом із тим розкриває фактори її зростання.

Отже, як бачимо, за будь-яких обставин необхідність ефективного використання природно-ресурсного потенціалу є одним з основних

завдань, які стоять перед усіма господарюючими суб'єктами. Вирішення цих завдань можливе лише за умови використання інноваційних ресурсозберігаючих технологій.

**Обсяг основного капіталу.** Капітал є однією з головних домінант функціонування та розвитку не лише окремої галузі, а всієї економічної системи. Провідна роль категорії «капітал» підкреслюється самим змістовним значенням цього поняття, що походить від латинського слова *capitalis* і означає головний, основний, ґрунтовний, дуже важливий [14, с. 9].

Капітал, який багаторазово бере участь у процесі господарської діяльності і при цьому зберігає свою споживчу вартість протягом декількох циклів виробництва, переносячи її на продукт поступово, називають *основним капіталом*. Речовим змістом основного капіталу виступають засоби праці: машини, верстати, виробниче обладнання, прилади, виробничі будівлі, споруди, земельні ділянки, засоби транспортування тощо, тобто *основні засоби*.

Для оцінки та аналізу ефективності використання основного капіталу галузі застосовується система показників: 1) забезпеченість галузі основними засобами; 2) стан основних засобів; 3) ефективність використання основних засобів.

До показників, які характеризують **забезпеченість галузі основними засобами**, належать капіталомісткість та капіталоозброєність.

*Капіталомісткість* показує, скільки потрібно витратити основних засобів на виготовлення одиниці продукції, характеризує забезпеченість галузі основними засобами та розраховується за формулою:

$$K_m = \frac{\overline{OZ}}{Q}, \quad (8)$$

де  $K_m$  – капіталомісткість;  $\overline{OZ}$  – середньорічна вартість основних виробничих засобів;  $Q$  – обсяг виробленої продукції галузі.

За нормальних умов капіталомісткість повинна мати тенденцію до зменшення.

Забезпеченість галузі основними виробничими засобами визначається рівнем *капіталоозброєності праці*. Цей показник розраховують як відношення обсягів виробленої продукції в галузі до чисельності її працівників:

$$K_o = \frac{\overline{OZ}}{N}, \quad (9)$$

де  $K_o$  – капіталоозброєність праці;  $\overline{OZ}$  – середньорічна вартість основних виробничих засобів;  $N$  – чисельність промислово-виробничого персоналу галузі.

Збільшення рівня капіталоозброєності є позитивним фактором для економічного зростання.

**Стан основних виробничих засобів галузі** характеризують через такі показники, як: коефі-



цієнт зносу основних засобів; коефіцієнт придатності та коефіцієнт оновлення (вибуття) основних засобів.

Коефіцієнт зносу основних засобів галузі розраховується за формулою:

$$K_z = \frac{Z}{PV} \times 100, \quad (10)$$

де  $K_z$  – коефіцієнт зносу основних засобів галузі;  $Z$  – сума зносу основних засобів галузі;  $PV$  – первісна вартість основних засобів галузі.

Коефіцієнт придатності основних засобів галузі відображає частину основних засобів галузі, придатну до експлуатації і розраховується за формулою:

$$K_p = \frac{PV - Z}{PV} \times 100, \quad (11)$$

де  $K_p$  – коефіцієнт придатності основних засобів галузі.

Коефіцієнт оновлення основних засобів галузі характеризує частку нових, введених в експлуатацію основних засобів у загальній їх вартості:

$$K_o = \frac{Z_v}{PV} \times 100, \quad (12)$$

де  $K_o$  – коефіцієнт оновлення основних засобів галузі;  $Z_v$  – вартість уведених в експлуатацію нових основних засобів галузі.

Коефіцієнт вибуття основних засобів галузі характеризує інтенсивність вибуття основних засобів унаслідок старіння та зносу:

$$K_v = \frac{Z_{vv}}{PV} \times 100, \quad (13)$$

де  $K_v$  – коефіцієнт вибуття основних засобів галузі;  $Z_{vv}$  – вартість виведених з експлуатації основних засобів галузі.

До показників, що характеризують **ефективність використання основних засобів у галузі**, належать: капіталовіддача, рентабельність основних засобів, сума прибутку на одну гривню основних засобів. Найбільш узагальнюючим показником, що характеризує ефективність використання основних засобів, є капіталовіддача.

Капіталовіддача відображає суму виробленої продукції на одну гривню основних засобів та розраховується за формулою:

$$K = \frac{Q}{OZ}, \quad (14)$$

де  $K$  – капіталовіддача;  $Q$  – обсяг виробленої продукції галузі;  $OZ$  – середньорічна вартість основних виробничих засобів.

За нормальних умов капіталовіддача повинна мати тенденцію до збільшення.

Відносним показником ефективності використання основних засобів у галузі є *рентабельність*. Цей показник розраховується за формулою:

$$R_z = \frac{P_g}{PV} \times 100\%, \quad (15)$$

де  $R_z$  – рентабельність основних засобів галузі;  $P_g$  – загальний прибуток галузі;  $PV$  – первісна вартість основних засобів галузі.

Абсолютним показником ефективності використання основних засобів є сума прибутку на одну гривню основних засобів галузі.

**Технологія та організація виробництва.** Ефективність використання основних факторів економічного зростання будь-якого суб'єкта господарювання об'єктивно залежить від його можливості та вміння організувати процес виробництва на основі передових технологій. Саме організація виробництва на основі новітніх технологій забезпечує найбільш повне й ефективне використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, зниження собівартості та підвищення якості продукції, зростання продуктивності праці, істотне скорочення тривалості циклу «дослідження – проектування – виробництво – реалізація», підвищення темпів відновлення продукції та розвиток науково-технічного прогресу.

Оцінювання організаційного та технологічного рівнів галузі проводять за системою показників, які можна поділити на такі групи: показники, що характеризують науково-технічний рівень галузі; показники, що визначають техніко-технологічний рівень галузевого виробництва; показники, що визначають організаційний рівень галузевого виробництва.

За допомогою зазначених груп показників можна оцінити: належність галузі до певного технологічного укладу; частку галузі у загальному обсязі фінансування промислових науково-технічних розробок; рівень наукомісткості готової продукції; частку галузі згідно з фінансуванням промислових науково-технічних розробок із державного бюджету; частку доданої вартості в обсязі готової продукції; приріст доданої вартості на одиницю капітальних вкладень; обсяг виробничих інвестицій на одного зайнятого в основному виді діяльності тощо.

**Підприємницькі здібності** передбачають здатність до генерування нових ідей, вміння визначити мету розвитку, організувати роботу колективу, тобто це особливий унікальний, рідкісний різновид людських ресурсів, один із видів творчої праці, який полягає у здатності найбільш ефективно поєднувати та використовувати інші фактори виробництва. Підприємницькі здібності сприяють постійному розвитку і вдосконаленню виробництва, підвищенню його ефективності та оновленню.

**Висновки з проведеного дослідження.** Підсумовуючи, зазначимо, що наявність цілої низки різнопланових показників дає змогу оцінити не лише перспективи економічного зростання будь-якої галузі, а й сформувати дієвий механізм її ефективного регулювання.



На думку автора, більш детальний статистичний аналіз та оцінювання вищезазначених показників дасть змогу з високою вірогідністю визначити фактори, що впливають на економічне зростання будь-якої галузі України, та запропонувати шляхи подальшого її розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання / В.М. Геєць. – К. : Ін-т екон. прогнозув., 2000. – 344 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; пер. с нем. – М. : Прогресс, 1982. – 454 с.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 352 с. – Глава 8: Склонность к потреблению [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.alleng.ru/d/econ/econ242.htm>.
4. Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики / Р.Ф. Харрод. – М. : Иноиздат, 1959. – 202 с.
5. Solow Robert. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. – Vol.70. – 1956. – P. 65–94.
6. Romer P. Increasing Returns and Long Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. – Vol. 94. – P. 1002–1037.
7. Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22. – P. 3–42.
8. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
9. Потенціал ендogenous зростання економіки України / М.І. Скрипниченко, Т.І. Приходько, В.Р. Сіденко [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук М.І. Скрипниченко ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 436 с.
10. Шинкарук Л.В. Нагромадження основного капіталу: теорія, аналіз та тенденції розвитку в Україні : [монографія] / Л.В. Шинкарук. – К. : Університет «Україна», 2006. – 393 с.
11. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України / І.В. Крючкова. – К. : Наук. думка, 2004. – 318 с.
12. Глуха Г.Я. Економічне зростання: еволюційно-змістовий аналіз / Г.Я. Глуха // Академічний огляд. – 2013. – № 1. – С. 32–38.
13. Гилфасон Т. Мирова економіка природних ресурсів и економічний рост / Т. Гилфасон // Економічний журнал ВШЕ. – 2008. – № 2. – С. 201–216.
14. Баліцька В.В. Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети / В.В. Баліцька ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2007. – 480 с.

## ПРОГНОЗНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ: БУРЯКОЦУКРОВИЙ КОМПЛЕКС

## FORECASTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF MANAGEMENT DECISIONS: SUGAR-BEET COMPLEX

*У статті розглянуто основні методичні прийоми прогнозування та аналізу техніко-економічних показників на основі економіко-статистичних моделей в управлінні підприємствами бурякоцукрового комплексу України.*

**Ключові слова:** прогнозування, економіко-статистична модель, виробнича функція, система показників бурякоцукрового виробництва.

*В статье рассмотрены основные методические приемы прогнозирования и анализа технико-экономических показателей на основе экономико-статистических моделей*

*в управленні підприємствами свеклосахарної отрасли України.*

**Ключевые слова:** прогнозирование, экономико-статистическая модель, производственная функция, система показателей свеклосахарного производства.

*The article discusses the basic instructional techniques forecasting and analysis of technical and economic indicators based on economic and statistical models in the management of enterprises of sugar industry of Ukraine.*

**Key words:** forecasting, economic strategic model, production function, the system of indicators of sugar beet production.

УДК 330.115

**Грабовецький Б.Є.**

к.е.н., доцент кафедри підготовки менеджерів  
Вінницький національний технічний університет

**Постановка проблеми.** Ринкова трансформація агропромислового сектора, орієнтована на підвищення ефективності виробництва, є фундаментальною основою розвитку нашої країни. Враховуючи потенційні можливості агропромислового комплексу України, від успішного розв'язання зазначеної проблеми багато в чому залежить при-

скорення темпів зростання суспільного багатства і підвищення на цій основі рівня життя народу. Реальна реалізація поставленої мети можлива за рахунок упровадження сучасних методів управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Огляд економічної літератури засвідчив, що про-

блеми формування економіко-статистичних моделей і побудови на їх основі прогнозів глибоко досліджено як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями. Значний внесок у досліджувану проблематику зробили Геєць В.М., Гладишевський А.І., Ділон Н.Д., Дуглас П., Кобб І.Г., Мартіно Дж., Михайлевський Б.Н., Соловйов Ю.П., Терехов Л.Л., Хедді Е., Френкель А.А. та ін.

Водночас ретельний аналіз видань, присвячених основам економіко-статистичного моделювання, показав, що вони переважно орієнтовані на макрорівень і меншою мірою використовуються в теорії і практиці на рівні спеціалізованих галузей, об'єднань, окремих підприємств, де, як буде проілюстровано нижче, застосування досить прийняте й ефективне.

**Постановка завдання.** Мета дослідження – проілюструвати можливість поєднання теоретико-методологічних основ моделювання з практикою використання побудованих моделей для отримання прогнозно-аналітичної інформації, необхідної для прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень на прикладі цукрової промисловості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Досвід свідчить, що в умовах динамічних і кардинальних змін, загострення конкурентної боротьби, глобалізації світового господарства, які притаманні сучасній ринковій економіці, більшість передових компаній світу з метою підвищення гнучкості та адаптивності підприємств до зовнішнього середовища, забезпечення сталого довгострокового розвитку в 60–70 роках ХХ ст. перейшли до стратегічного управління, основною функцією якою є стратегічне планування.

Загальна формула «Управляти – значить передбачати» особливо справедлива для планування, оскільки зміст плану – це процес майбутнього розвитку.

Потреба в передбаченні економічної ситуації в майбутньому та інформаційне забезпечення стратегічних планів обумовили необхідність розвитку і вдосконалення економічного прогнозування.

Прогноз надає органам управління інформацію для обґрунтування планових рішень і вибору оптимальних напрямів господарської діяльності. Варто пам'ятати, що прогнозування не є самоціллю. Кожен прогноз розробляється передусім для складання планів, для прийняття рішень у різних сферах діяльності [1].

Американські спеціалісти вважають прогнози одним з основних видів інформаційного забезпечення внутрішньофірмового планування [2].

Опираючись на прогнозні оцінки, стратегічне планування на основі більш систематизованої, інтегрованої та оперативної інформації дало змогу розширити горизонт своїх знань і тим самим водночас розширити масштаб альтернатив для

вирішення як стратегічних, так і оперативних та поточних завдань в управлінні виробництвом. Прогностичне забезпечення займає провідне місце в розробці стратегії фірм і становить головний сенс запровадження механізму стратегічного управління. Як доповнення до вищезазначеного доречно акцентувати увагу на висловлену Б.Г. Кузнєцовим думку про органічний взаємозв'язок і взаємозалежність між прогнозом і планом: «Прогноз без плану – літературне починання, план без прогнозу – адміністративна акція» [3].

Користуючись альтернативними прогнозами, фірми в нинішніх умовах розробляють не один «жорсткий» варіант плану, а як мінімум три: мінімальний, оптимальний, максимальний. Мінімальний план визначає діяльність фірми за несприятливого розвитку подій; оптимальний – за нормального; максимальний – за найсприятливішого. Наявність плану дій на три основних можливих варіанти розвитку зводить до мінімуму неправильні дії персоналу під час зміни обставин, особливо в момент виникнення надзвичайних обставин.

У контексті вищевикладеного варто зазначити, що сьогодні значно більшого значення надається так званім попереджувальним, профілактичним прогнозам, тобто таким прогнозам, відносно яких відомо, що вони не повинні справдитись.

Отриманий у результаті прогнозування «сирий» інформаційний ресурс не зразу використовується в плануванні, а проходить стадію певної обробки, наприклад зіставлення різних варіантів, кількісна й якісна оцінка альтернатив для вибору оптимального варіанту тощо. Останнє вже є елементом економічного аналізу. Тому економічне прогнозування тісно пов'язане з економічним аналізом.

Дійсно, дослідження розвитку прогнозованого об'єкта (процесу, явища) незмінно здійснюється за допомогою економічного аналізу, тобто аналіз є початковим етапом складання прогнозу. За допомогою аналізу розкриваються причинно-наслідкові зв'язки, формуються загальні гіпотези і тенденції розвитку майбутнього, дається оцінка характеру впливу основних складників елементів на процесі, що прогнозуються. Аналіз водночас супроводжує прогнозування (корегування, уточнення вихідної інформації, вибір оптимального варіанту із множини альтернативних на підставі порівняльного аналізу) [4; 5].

Аналіз, що проводиться на підставі прогнозних оцінок (так званий прогнозний аналіз), залежно від горизонту прогнозування може бути оперативним, короткостроковим, поточним, стратегічним.

Аналітико-прогностичне забезпечення управлінських рішень займає у наш час центральне місце в оперативному, короткостроковому, поточному і стратегічному управлінні, про що свідчить досвід передових американських компаній. Аналіз

діяльності таких компаній показує, що передові менеджери вже не бажають мати справу з інформацією історичного характеру [6].

Дійсність свідчить, як це знову-таки підтверджує досвід американських компаній: якщо фірма не проводить стратегічний аналіз до формування стратегічних планів, то управлінці зазвичай не готові до вибору цілей і постановки завдань. Це пояснюється тим, що без попереднього стратегічного аналізу невідомо, яких потенційних результатів може досягти фірма у майбутньому [7].

Впровадження результатів прогнозування в управління виробництвом можливе й ефективно лише за наявності достатньо розвинутого методичного апарату дослідження. У системі методичних прийомів слід виокремити економіко-статистичні моделі як ефективний інструмент дослідження, що отримав в останні десятиріччя широке використання в управлінні виробництвом.

Економіко-статистична модель відображає взаємозв'язок окремих параметрів явищ і процесів суспільного (економічного) життя. Будь-яка модель повинна виконувати передусім прогностичну й аналітичну функції, без яких побудова її була б у принципі недоцільною як для теорії, так і для практичного використання.

В економічному прогнозуванні модель замінює неіснуючий процес (явище, об'єкт), тому стає єдиним інструментом перевірки гіпотези про майбутній розвиток. Побудована на інформації минулого і сучасного, модель дає змогу теоретично відображати майбутнє. Економіко-статистичні моделі стають, таким чином, невід'ємним атрибутом у системі управління на всіх рівнях – від невеликої фірми до народного господарства в цілому.

Особливий клас багатofакторних економіко-статистичних моделей становлять виробничі функції. Виробнича функція – це рівняння (модель), яка описує причинно-наслідкові взаємозв'язки між затратами ресурсів (вхід) та випуском продукції (вихід) за наявного рівня техніки, технології і робочої сили.

Виникнення такого рівняння обумовлене основними канонами економічної теорії: створення матеріальних благ – це результат взаємодії і взаємозв'язку трьох елементів (факторів) виробництва: робочої сили (живої праці), засобів праці і предметів праці (уречевленої праці). Звідси, якщо існує взаємозв'язок між результатами виробництва (випуск продукції) й елементами виробництва (затрати, ресурси), то, природно, виникає потреба у формалізації цього взаємозв'язку, тобто у побудові відповідного рівняння. Доречно зауважити, що історично виробнича функція – це поняття агротехнічної та біологічної наук [8].

Однак через певні обставини, що склалися, розвиток понятійного і методичного апарату, практичне використання методу дослідження відбулося насамперед у сфері економіки.

Уперше двофакторну виробничу функцію побудували американські дослідники Г. Кобб і П. Дуглас у 1928 р. на основі даних економіки США за 1899–1922 рр. [9]. Побудоване рівняння мало такий вигляд:

$$y = AK^{\alpha}L^{\beta}, \quad (1)$$

де  $y$  – обсяг виробництва;  
 $K$  – обсяг функціонуючих виробничих фондів;  
 $L$  – витрати трудових ресурсів;  
 $A, \alpha, \beta$  – параметри рівняння (виробничої функції).

У практичних розрахунках виробничі фонди поділяються на складники – основні виробничі фонди й оборотні фонди, а модель (1) для її реалізації перетворюється у лінійно-логіарифмічну, у результаті чого вона набуває такого вигляду:

$$\ln y = a_0 + a_1 \ln x_1 + a_2 \ln x_2 + a_3 \ln x_3, \quad (2)$$

де  $y$  – обсяг виробництва;  
 $x_1$  – витрати трудових ресурсів (чисельність працюючих, затрати робочого часу);  
 $x_2$  – вартість промислово-виробничих основних фондів;  
 $x_3$  – обсяг оборотних фондів (обсяг використаних у виробництві матеріальних ресурсів).

В управлінні виробництвом виробничі функції можуть бути використані як апарат дослідження в ретроспективному економічному аналізі, під час побудови прогнозів, у стратегічному економічному аналізі та під час вибору оптимальних планових рішень.

Прогнозно-аналітична модель у принципі може бути описана практично будь-яким видом алгебраїчного рівняння. Однак в економічному аналізі і прогнозуванні під час використання багатofакторних моделей доцільніше застосовувати такі рівняння:

– лінійне:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + a_nx_n; \quad (3)$$

– логарифмічне:

$$\ln y = a_0 + a_1 \ln x_1 + a_2 \ln x_2 + a_3 \ln x_3 + \dots + a_n \ln x_n. \quad (4)$$

Останнє, по суті, є похідним від степеневого рівняння (1), про що зазначалось вище.

Перевагою лінійних та логарифмічних рівнянь є можливість економічної інтерпретації коефіцієнтів за невідомих ( $a_i$ ) та отриманих на їх основі додаткової системи показників, кожен з яких має певний економічний зміст. Додаткову систему показників розраховують через перетворення первинних параметрів ( $a_i$ ) шляхом їх диференціювання, що врешті-решт значно розширює аналітико-прогностичні можливості побудованих рівнянь, підвищує їх прикладне значення і тим самим робить запропонований метод достатньо ефективним.

Методи дослідження, система показників не вибирається дослідником довільно, вони повинні відповідати об'єктивним особливостям прогнозо-

ваного об'єкта (процесу, явища). Ось чому дослідженню особливостей прогнозованого об'єкта повинен передувати вибір методології прогнозування основних показників галузі.

Об'єктом нашого дослідження є бурякоцукрова промисловість України, яка донедавна була провідною галуззю харчової промисловості держави і яка до теперішнього часу є досить важливою. Варто зазначити, що специфічні особливості досліджуваної галузі значно впливають на склад факторів, з яких формуються економіко-статистичні моделі, що буде проілюстровано нижче.

До специфічних особливостей бурякоцукрового виробництва слід насамперед віднести: сезонний характер виробництва; використання у виробництві однорідної сировини рослинного походження (цукровий буряк), який швидко псується; значний вплив на обсяг виробництва цукру вмісту у сировині корисного компоненту (цукристість буряків); монопродуктивний характер виробництва (виготовляється, загалом, цукор-пісок).

У силу своїх особливостей, управління бурякоцукровим виробництвом слід віднести до управління короткостроковими процесами, де вибір дій повинен здійснюватися в оперативному режимі

Для бурякоцукрової промисловості як сезонної галузі короткострокові прогнози на поточний виробничий сезон мають першочергове значення. Власне, на підставі результатів короткострокових прогнозів, насамперед таких, як очікуваний обсяг валових закупок буряків, їх цукристість, площа посіву буряків, складаються плани збиральної кампанії, обсягу виробництва цукру тощо.

Проте використанням в поточному та оперативному плануванні не обмежується важливість результатів короткострокових прогнозів. Останні водночас виконують роль «сигнальної системи», яка своєчасно сповіщає органи управління про відхилення протікання будь-якого процесу від наміченої лінії. Це дає змогу здійснити випереджувальне регулювання, що сприяє запобіганню появи небажаних явищ (процесів, чинників, реалій). Регулювання на основі результатів короткострокових прогнозів дає змогу спрямувати зусилля органів управління не стільки на усунення виявлених причин дестабілізації виробничого процесу, скільки на запобігання їх.

Своєчасне одержання застерігаючої інформації створює передумови для підвищення якості господарського керівництва.

Особливості бурякоцукрового виробництва обумовлюють, природно, склад факторів економіко-статистичних моделей, зокрема виробничої функції (2). У цьому сенсі канонізація функцій Кобба-Дугласа (1) відносно набору факторів та виду рівняння в реальному житті не припустима [10].

Через специфіку технології виробництва цукру, де застосовуються апаратні засоби виробництва,

чисельність виробничого персоналу нині вже не визначає обсяги виготовленої продукції.

Взагалі, у сучасних умовах розвитку суспільного виробництва, який характеризується високим рівнем механізації, автоматизації та комп'ютеризації робіт, чисельність працюючих, вартість основних виробничих факторів, навіть обсяг виготовленої продукції не завжди відображають рівень концентрації виробництва, принаймні для сезонних підприємств. Більшою мірою розмір підприємства характеризує «виробнича потужність», яка, по суті, відображає потенційні можливості основних виробничих засобів [11]. До того ж, між величиною виробничої потужності та вартістю основних фондів існує тісний взаємозв'язок: величина першої визначає розмір других [12].

Фактор «предмети праці» у цукровій промисловості краще знаходить своє відображення не в знеособленому показнику вартості оборотних фондів, а в конкретній величині – кількості заготовлених на підприємстві цукрових буряків. Окрім загальної маси сировини (цукрових буряків), у виробничу функцію слід включити окремим фактором вміст цукру в буряках.

Нарешті, враховуючи монопродуктовий характер виробництва, доцільно як досліджуваний показник використати не вартість продукції, як це робиться в багатомоноклатурних галузях, а обсяг виробництва продукції в натуральному вимірі.

Отже, адаптована до особливостей бурякоцукрового виробництва виробнича функція може бути подана таким рівнянням:

$$\ln y = a_0 + a_1 \ln x_1 + a_2 \ln x_2 + a_3 \ln x_3, \quad (5)$$

де  $y$  – обсяг виготовленого цукру, тис. т;  
 $x_1$  – обсяг заготовлених для переробки цукрових буряків, млн. т;  
 $x_2$  – цукристість заготовлених буряків, %;  
 $x_3$  – добова потужність, тис. т.

Одна із суттєвих переваг наведеної вище виробничої функції полягає в тому, що всі показники, які входять до її складу, оцінюються переважно в натуральних одиницях виміру. Це позбавляє необхідності зведення показників до порівнянних цін, що зазвичай пов'язано з певними проблемами.

Побудовану на основі натуральних показників виробничу функцію для цукрової промисловості прийнято вважати «ідеальною» [8].

Використанню виробничих функцій в управлінні повинна передувати оцінка точності результатів прогнозування, яка здійснюється шляхом верифікації прогнозу за допомогою методу «прогноз екс-пост» [13].

Названий метод верифікації прогнозу реалізується так: інформація, зібрана за певний період для побудови прогнозу, поділяється у часі на дві частини; на основі першої частини («передісторії») будується й оцінюється рівняння виробничої функції; якщо побудоване рівняння відповідає



встановленим вимогам, на його основі здійснюється прогнозування показника на строк другої частини досліджуваного періоду; шляхом порівняння фактичних даних із результатами прогнозування оцінюється рівень точності прогнозу досліджуваного показника.

Скориставшись рівнянням (5) та даними по «Укрцукпрому» за 2006–2013 рр., проведено дослідження за наведеною вище методикою. Період «передісторії» охоплює 2006–2010 рр.; прогноз здійснюється на 2011–2013 рр.

Із розрахованими параметрами виробнича функція для цукрової промисловості України за даними 2006–2010 рр. має такий вигляд:

$$\ln y = 1,0772 + 0,8770 \ln x_1 + 1,2955 \ln x_2 + 0,0852 \ln x_3, \quad (6)$$

Щоб побудоване рівняння не перетворилось у пусту формальність, а відіграло б роль дійсного інструментарію пізнання, воно повинно підлягати глибокому кількісному й якісному аналізу. Насамперед рівняння перевіряється на логічну і статистичну адекватність, тобто наскільки воно відповідає економічній сутності досліджуваного процесу (явища, об'єкта), змісту введених у модель параметрів. Під час оцінки логічної адекватності рівняння (6) особливу увагу слід приділити характеру взаємозв'язків результативного показника ( $y$ ) з окремими факторами ( $x_i$ ), значенню знаків за невідомих [14].

Для багатофакторної моделі (6) логічна адекватність означає насамперед відповідність знаків за невідомих природі взаємозв'язків між кожним фактором ( $x_i$ ) та результативним (досліджуваним) показником ( $y$ ).

Статистична адекватність рівняння оцінюється за рівнем відповідних статистичних характеристик шляхом порівняння їх величини з установленими межами значень. Із сукупності статистичних характеристик слід виділити: оцінку тісноти зв'язку між факторами і результативним показником – множинне кореляційне відношення ( $\eta$ ) та середнє відносне відхилення між фактичними значеннями досліджуваного показника ( $y$ ) та розрахованими значеннями на основі побудованого рівняння ( $\hat{y}$ ) – середня помилка апроксимації ( $\bar{\epsilon}$ ). Для рівняння (6)  $\eta = 0,999$  (нормативна  $\eta \geq 0,7$ ),  $\bar{\epsilon} = 0,31\%$  (нормативна  $\bar{\epsilon} \leq 10,0\%$ ).

Таким чином, побудована виробнича функція відзначається високими і надійними статистичними характеристиками. Коефіцієнт детермінації  $\eta = 0,998$  означає: включені в рівняння фактори на 99,8% визначають рівень досліджуваного показника і лише 0,2% – невраховані фактори.

Виробничі функції надають можливість дослідити ефективність включених у модель факторів. Коефіцієнти за невідомих ( $a_i$ ) в логарифмічних рівняннях – це коефіцієнт еластичності, який показує, на скільки відсотків зміниться результативний показник ( $y$ ) зі зміною повного фактора ( $x_i$ ) на 1%

за фіксованого (на середньому рівні) значення решти факторів.

Звідси, зі зміною обсягу заготовлених буряків на 1% маса виготовленого цукру зміниться приблизно на 0,877%, зі зміною добової потужності на 1% маса виготовленого цукру зміниться приблизно на 0,085%. Оскільки цукристість заготовлених буряків ( $x_2$ ) оцінюється у відсотках, визначення коефіцієнта еластичності для такого фактора позбавлена сенсу.

Абсолютний вплив кожного фактора на зміну результативного показника оцінюється за допомогою показника «граничний продукт» (гранична віддача, додатковий продукт), який для логарифмічних моделей розраховується за формулою:

$$\frac{dy}{dx_i} = a_i \frac{\bar{y}}{\bar{x}_i}, \quad (7)$$

Розраховані за формулою (7) зазначені показники свідчать про таке. Так, за середніх за розглянутий період значеннях цукристості буряків та добової потужності зростання (зниження) обсягу заготовлених буряків на 1 млн. т призведе, відповідно, до збільшення (зменшення) обсягу виготовленого цукру на 104,94 тис. т; за незмінних (середніх) значеннях обсягу заготовлених буряків та добової потужності збільшення (зниження) цукристості заготовлених буряків на 1% сприятиме зростанню (зниженню) виробництва цукру на 144,99 тис. т; нарешті, за незмінних (середніх) значеннях обсягу заготовлених буряків та цукристості буряків нарощування (виведення) добової потужності на 1 тис. т призведе до зростання (зниження) обсягу виробництва цукру на 0,59 тис. т.

Фактори, що взаємодіють у моделі виробничої функції, певною мірою взаємозамінні. Це означає, що одиницю одного ресурсу можна замінити певною кількістю іншого ресурсу (фактора) таким чином, щоб обсяг продукції при цьому не змінився. Зазначені співвідношення, які називають «граничними нормами заміщення», розраховуються як зворотне співвідношення «граничних продуктів» зі знаком «мінус».

$$\frac{dy}{dx_2} : \frac{dy}{dx_1} = - \frac{dx_1}{dx_2}, \quad (8)$$

Економічний зміст факторів, що включені у виробничу функцію (6), дає змогу дати реальну інтерпретацію показнику граничної норми заміщення. За досліджуваний період підвищення цукристості буряку на 1% рівнозначно з точки зору випуску продукції додатковій переробці 1382 тис. т буряків, підвищення добової потужності на 1 тис. т рівнозначно нарощуванню переробки буряків в обсязі 5,6 тис. т.

Оскільки в первинній інформації обсяг виготовленого цукру та добова потужність оцінені в тисячах тонн, а обсяг заготовлених буряків – у мільйонах тонн, то під час розрахунків отримані результати слід помножити на 1 000.

Після проведення аналітичних досліджень, насамперед факторного аналізу, розглянемо оцінку точності прогнозу за методом «прогноз екс-пост», результати якого повинні забезпечити надійність перспективних розрахунків (табл. 1).

Таблиця 1  
Оцінка точності прогнозу обсягу виробництва цукру за методом «прогноз екс-пост»

Роки	Обсяг виготовленого цукру, тис. т		Відхилення	
	Фактичний (у)	Прогноз (ŷ)	Абсолютне (гр.2 - гр.3)	Відносне (гр.4 : гр.2) × 100, %
2011	2330,95	2233,03	97,92	4,20
2012	2226,38	2095,94	130,44	5,86
2013	1212,14	1162,02	50,12	4,13
Разом	5769,47	5490,99	278,98	-
Середнє значення			92,83	4,8

Як свідчать дані табл. 1, розбіжності між фактичними значеннями досліджуваного показника та результатами прогнозування склали в середньому всього 4,8%, що, враховуючи складність вирощування, зберігання та переробки цукрового буряка, непередбачуваність природно-кліматичних умов, цілком допустимі. Звідси випливає, що побудована виробнича функція цілком прийнятна

як інструментарій для складання прогнозу обсягу виготовленої продукції у цукровій промисловості.

Принагідно зазначено, що методи, які ґрунтуються на економіко-статистичних моделях, є найбільш ефективними і достовірними в сукупності інших методів прогнозування.

Водночас варто звернути увагу і на те, що складання прогнозу на основі економіко-статистичних моделей пов'язано з необхідністю вирішення досить складних проблем, зокрема побудова прогнозу результативного показника (ŷ) передбачає необхідність попередньої побудови прогнозів усіх факторів (x̂), з яких формується модель, що далеко не завжди вдається успішно реалізувати.

Що ж стосується бурякоцукрової промисловості, то активні дослідження у цій галузі [15–17] врешті-решт призвели до створення реальної автоматизованої системи прогнозування основних показників на рівні «Укрцукропрома» [18; 19] та Вінницького об'єднання цукрової промисловості [20; 21].

Особливості бурякоцукрового виробництва зумовлюють і певну послідовність складання прогнозів окремих показників. Так, побудові прогнозу показників бурякоцукрового виробництва повинна передувати побудова виробничої функції на основі даних «передісторії». Далі слід передусім оцінити очікуваний обсяг заготовлених буряків та їх цукристість, установити добову потужність, що, врешті-решт, дає змогу визначити кількість ви-

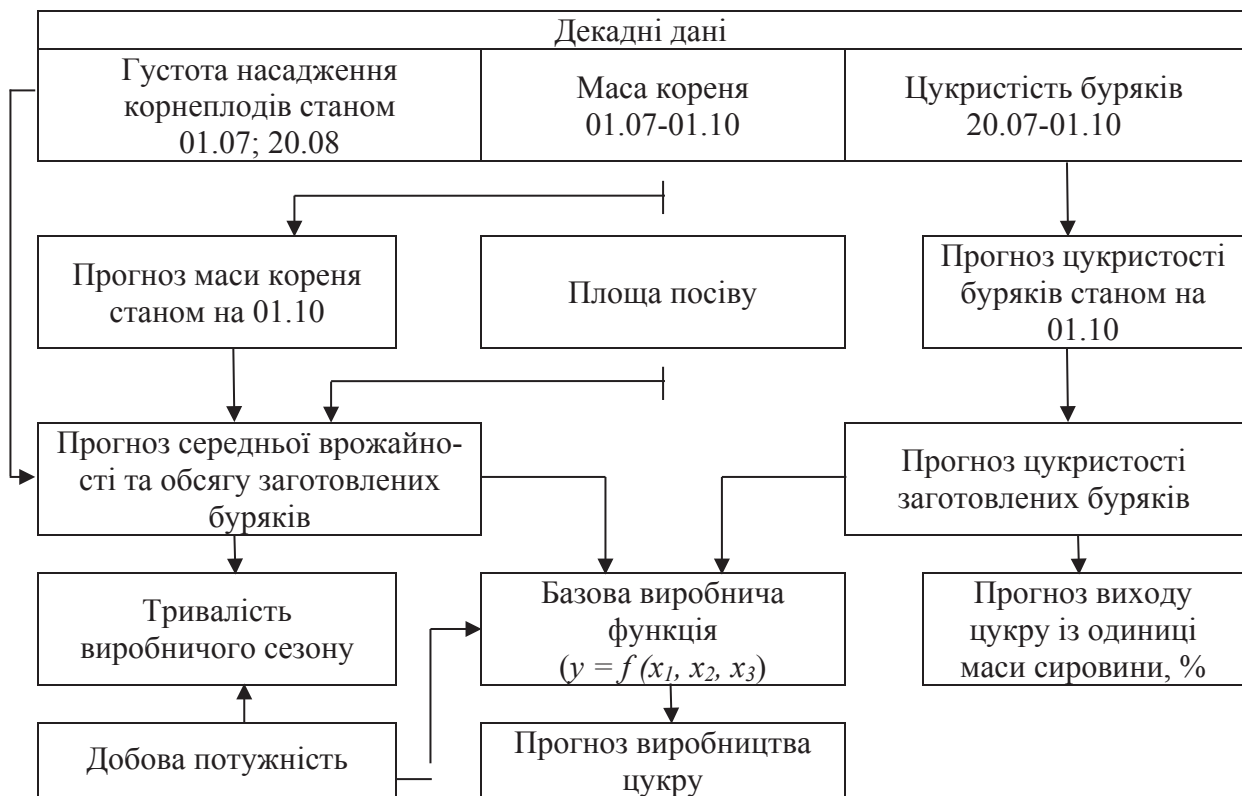


Рис. 1. Схема складання прогнозу показників цукрової промисловості

бленого цукру, тривалість виробництва, втрати буряків і цукру під час зберігання і виробництва та інші показники.

Методика, розроблена автором, орієнтована на прогнозування показників у системі АПК як сільськогосподарської ланки (урожайність, валовий збір, цукристість заготовлених буряків), так і виробничої ланки (обсяг виготовленого цукру, втрати цукру, тривалість виробничого сезону тощо).

Послідовність складання прогнозів основних показників бурякоцукрового комплексу наведено на рис. 1.

Подати всі методи і моделі прогнозування основних натуральних показників, що характеризують бурякоцукрове виробництво (рис. 1), у рамках статті практично неможливо. Детально, з конкретними реальними прикладами вони наведені у відповідних наукових виданнях [12; 17–19; 21].

Нижче ж стисло розглянемо окремі напрями прогнозування показників у бурякоцукровій промисловості.

Прогнозне значення середньої урожайності з 1 га оцінюється за такою формулою:

$$\ln g = a_0 + a_1 \ln m_{1.10} + a_2 \ln P_{20.08}, \quad (9)$$

де  $g$  – урожайність цукрових буряків з 1 га;

$m_{1.10}$  – маса кореня станом на 1 жовтня;

$P_{20.08}$  – густина насадження коренеплодів станом на 20 серпня.

Оскільки прогноз урожайності та обсягу заготовлених буряків здійснюється з 1 липня, то для отримання фактичних даних про очікуване значення густоти насадження станом на 20 серпня застосовується формула:

$$P_{20.08} = a_0 + a_1 P_{20.07}, \quad (10)$$

де  $P_{20.07}$  – густина насадження коренеплодів станом на 20.07.

Таким чином, задача розрахунку очікуваної врожайності зводиться переважно до оцінки маси кореня станом на 1 жовтня.

Прогнозування останнього здійснюється двома методами.

Перший метод базується на використанні середнього абсолютного приросту маси кореня, який визначається за такою формулою:

$$\Delta \bar{m}_i = \bar{m}_i + \bar{m}_{i-1}, \quad (11)$$

Звідси маса кореня станом на 1 жовтня дорівнює:

$$\Delta \bar{m}_{01.10} = m_i + \sum_i^n \Delta \bar{m}_i, \quad (12)$$

де  $\bar{m}_i, \bar{m}_{i-1}$  – маса кореня відповідно за поточну та попередню декади;

$n$  – число розрахованих приростів за весь період з 01.07 по 01.10 ( $n = 9$ ).

Другий метод базується на взаємозв'язку маси кореня суміжних декад, який оцінюється за парним лінійним рівнянням:

$$m_i = a_0 + a_1 m_{i-1}, \quad (13)$$

Шляхом послідовної реалізації парних рівнянь визначається маса кореня станом на 1 жовтня. Аналогічно масі коренеплоду оцінюється величина цукристості буряків станом на 1 жовтня.

Цукристість заготовлених буряків може бути оцінена на основі таких рівнянь:

$$Z_3 = a_0 + a_1 Z_{01.10} - \text{лінійне рівняння}; \quad (14)$$

$$\ln Z_3 = a_0 + a_1 \ln Z_{01.10} - \text{логарифмічне рівняння}, \quad (15)$$

де  $Z_3$  – цукристість заготовлених буряків;

$Z_{01.10}$  – цукристість кореня буряка станом на 1 жовтня.

Для визначення тривалості виробничого сезону застосовується така економіко-статистична модель:

$$T = a_0 + a_1 Q + a_2 N, \quad (16)$$

де  $T$  – тривалість виробничого сезону;

$Q$  – обсяг заготовлених буряків;

$N$  – добова потужність.

Результати прогнозних оцінок факторних показників можуть бути використані для реалізації виробничої функції, що надає можливість визначити очікуваний обсяг виготовленої продукції – цукру-піску.

#### Висновки з проведеного дослідження.

У сучасних умовах і на перспективу визначального значення набуває вдосконалення прогнозно-аналітичного забезпечення процесу прийняття стратегічних управлінських рішень.

Останнє обумовлено необхідністю перенесення уваги вищого керівництва бізнесу назовні, на зовнішнє середовище, своєчасна реакція на стан і динаміку якого забезпечує довгострокову стабільність функціонування фірм, підвищення ефективності їх діяльності. У таких умовах результати діяльності підприємств суттєво залежать від того, наскільки вони здатні передбачати перспективу розвитку у майбутньому, тобто від прогнозних оцінок.

З огляду на вищевикладене, зростає роль прогнозування в обґрунтуванні та прийнятті управлінських рішень, що, своєю чергою, стимулює розвиток методів, моделей, інформаційних технологій, технічних засобів.

Органічне включення методології прогнозування в методологію стратегічного планування сприяє підвищенню наукового рівня планування; своєю чергою, розвиток внутрішньофірмового планування стає могутнім імпульсом посилення уваги до економічного прогнозування.

Під час характеристики економічного прогнозування варто окремо підкреслити його аналітичні можливості (функції), що проявляється у виявленні тенденцій і закономірностей розвитку об'єкта дослідження, в оцінці характеру цих змін –

позитивних або негативних; в обчисленні впливу факторів на зміну результативного показника тощо.

Неодмінно слід дотримуватися важливої тези: цінність прогнозу не завжди визначається його достовірністю, тим більш що остання може бути встановлена лише після завершення прогностичного періоду. Цінність прогнозу визначається передусім тим, наскільки його результати використовуються у виробленні, обґрунтуванні і прийнятті управлінських рішень [1].

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование / Дж. Мартино. – М. : Прогресс, 1977. – 592 с.
2. Ермилов А.П. Макроэкономическое прогнозирование в США / А.П. Ермилов. – Новосибирск : Наука, 1987. – 279 с.
3. Кузнецов Б.Г. Физика и экономика: у истоков эконофизики / Б.Г. Кузнецов. – М. : URSS, 2010. – 88 с.
4. Грабовецкий Б.Е. Перспективный анализ и его место в управлении производством / Б.Е. Грабовецкий // Бухгалтерский учет. – 1984. – № 7. – С. 17–18.
5. Грабовецкий Б.Е. Особливості використання стратегічного аналізу в управлінні виробництвом / Б.Е. Грабовецкий // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2001. – № 4. – С. 47–52.
6. Роджерс Ф.Дж. ИБМ Взгляд изнутри. Человек – фирма – маркетинг / Ф.Дж. Роджерс. – М. : Прогресс, 1990. – 280 с.
7. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Прогресс, 1989. – 303 с.
8. Хедди Э. Производственная функция в сельском хозяйстве / Э. Хедди, Д. Дилон. – М. : Прогресс, 1965. – 600 с.
9. Cobb C.W. Theory of Production / C.W. Cobb, P.H. Dauglas // American Economic Review, Supplement. – 1928, March. – P. 139–165.
10. Терехов Л.Л. Исследование факторов роста производства на основе отраслевых производственных функций / Л.Л. Терехов, Б.Е. Грабовецкий // Экономика Украины. – 1978. – № 6. – С. 53–61.
11. Определение изменение уровня концентрации производства с помощью кривой Лоренца / Е.В. Литвинов, В.В. Дмитраш, Б.Е. Грабовецкий, Г.Ф. Литвицкий // Сахарная промышленность. – 1971. – № 8. – С. 47–49.
12. Грабовецкий Б.Е. Економіко-статистичні моделі і методи: теоретико-прикладні аспекти / Б.Е. Грабовецкий. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 204 с.
13. Лисичкин В.А. О достоверности прогноза / В.А. Лисичкин. – М. : Знание, 1979. – 64 с.
14. Грабовецкий Б.Е. Об оценке адекватности уравнения регрессии / Б.Е. Грабовецкий // Вестник статистики. – 1976. – № 5. – С. 53–67.
15. Немчинов В.С. Прогноз урожая сахарной свеклы / В.С. Немчинов // Избр. произведений, Т. 1. – М., 1967. – 432 с.
16. Чернов Ю.П. Применение математических методов и ЭВМ в свеклосахарном производстве / Ю.П. Чернов, И.Д. Степаненко. – М. : Пищевая промышленность, 1970. – 72 с.
17. Грабовецкий Б.Е. Анализ тенденций роста корня и сахаристости свеклы по данным пробных участков / Б.Е. Грабовецкий, В.В. Дмитраш // Сахарная промышленность. – 1974. – № 1. – С. 49–51.
18. Хихловский В.Б. Краткосрочное прогнозирование урожайности и сахаристости свеклы / В.Б. Хихловский, Б.Е. Грабовецкий, В.В. Дмитраш // Сахарная промышленность. – 1978. – № 11. – С. 51–57.
19. Грабовецкий Б.Е. Статистические методы краткосрочного прогнозирования урожайности и сахаристости свеклы / Б.Е. Грабовецкий // Вестник статистики. – 1978. – № 4. – С. 58–61.
20. Жмака Б.Е. Основные характеристики и принципы разработки «АСУО – Винницасахар» / Б.Е. Жмака, В.М. Лещенко, Б.Е. Грабовецкий [и др.] // Сахарная промышленность. – 1985. – № 9. – С. 23–26.
21. Грабовецкий Б.Е. Теорія і практика прогнозування в управлінні сучасним виробництвом: бурякоцукровий комплекс : [монографія] / Б.Е. Грабовецкий. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2002. – 264 с.



## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ УСЛОВИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

### PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP: MAIN CONDITIONS AND PROBLEMS OF EFFECTIVE IMPLEMENTATION IN UKRAINE

*В статье исследованы элементы механизма государственно-частного партнерства, его отличия от стандартных процедур государственных закупок и приватизации. Рассмотрены проблемные сферы государственного управления, мешающие активному применению концепции государственно-частного партнерства. Предложены условия, формирующие благоприятную среду для реализации проектов государственно-частного партнерства в Украине.*

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, проекты, принципы, приватизация, госзакупки, государственное управление.

*У статті досліджено елементи механізму державно-приватного партнерства, його відмінності від стандартних процедур державних закупівель і приватизації. Розглянуто проблемні сфери державного*

*управління, що заважають активному застосуванню концепції державно-приватного партнерства. Запропоновано умови, що формують сприятливе середовище для реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні.*

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, проекти, принципи, приватизація, держзакупівлі, державне управління.

*In the article were studied the elements of public-private partnership mechanism, its differences from the standard public procurement and privatization procedures. The problem areas of governance that prevent active use of public-private partnership have been considered. The conditions which form a favorable environment for the implementation of projects of public-private partnership in Ukraine have been proposed.*

**Key words:** public-private partnership, projects, principles, privatization, procurement, public administration.

УДК 334.723

**Демьянченко А.Г.**

д.э.н., профессор кафедры менеджмента и предпринимательства на морском транспорте Азовский морской институт Национального университета «Одесская морская академия»

**Постановка проблемы.** Серьезные инфраструктурные проблемы, накопившиеся в Украине за десятилетия отсутствия внимания к состоянию автомобильных дорог, железнодорожного и коммунального хозяйства, морских и речных портов, невозможно в настоящее время решить силами только государства. При этом недостаток финансирования – не единственная преграда на пути модернизации и развития: отсутствие полноценного видения целей, задач и путей выхода отраслей из кризисного состояния, высокая степень бюрократизации принятия решений, невысокая квалификация в сфере управления инфраструктурными проектами также отрицательно влияют на результативность государственного управления. В то же время полномасштабная приватизация государственных инфраструктурных активов невозможна и не всегда является эффективным способом переложить задачи развития указанных отраслей на плечи частного сектора.

Ответом на сложившуюся ситуацию является общепринятая мировая практика государственно-частного партнерства (ГЧП), преимуществом которого является привлечение в традиционно государственные сектора экономики практик ведения частного бизнеса, а также стремление к нивелированию недостатков обоих способов хозяйствования за счет оптимального распределения ресурсов, сфер ответственности и рисков.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблематика государственно-частного партнерства продолжительно и активно рассматрива-

ется зарубежными учеными, которые наработали существенную методологическую базу, нашедшую отражение в рекомендациях по государственно-частному партнерству таких организаций, как Мировой банк, Международный и Азиатский банки реконструкции и развития, ЮНКТАД, Европейская комиссия, ЭСКАТО; в национальных руководствах по имплементации ГЧП развитых и развивающихся стран. Актуальной задаче применения ГЧП в Украине посвящены работы И. Запатриной, главы Украинского центра содействия развитию публично-частного партнерства [1; 2], О. Винник [3], Н. Бондар [4; 5], К. Павлюк [6], А. Пыльтия [7] и других ученых и специалистов-практиков. Круг их интересов касается методологии и практики применения механизма государственно-частного партнерства для целей государственного управления и решения задач развития отдельных отраслей. Проблемными сферами, требующими максимального внимания при реализации проектов ГЧП, называются законодательная база, институциональное обеспечение, сфера принятия решений, гарантии и соблюдение прав частного партнера, политическая и экономическая нестабильность. При этом недостаточно внимания уделяется вопросам отрицательного восприятия украинским обществом самого механизма государственно-частного партнерства и недоверия к участникам проектов, его отождествление с отложенной приватизацией и присвоением государственной собственности отдельными частными структурами. Вследствие этого на современном этапе обсуж-

дения имплементации ГЧП в различные отрасли экономики важным является решение задачи не только обеспечения экономической, бюджетной эффективности проектов, но и социальной, формирование позитивного имиджа государственно-частного партнерства как способа обеспечить устойчивое развитие предприятий и отраслей. Также возникает необходимость изучения различий между механизмами государственно-частного партнерства, приватизации и традиционными госзакупками для формирования адекватного восприятия первого в структурах государственной власти, бизнес-среде и обществе.

**Постановка задания.** Целью статьи является исследование элементов механизма государственно-частного партнерства, условий, формирующих оптимальную среду для реализации проектов ГЧП в Украине, круга основополагающих проблем, сопутствующих эффективной имплементации ГЧП в практику управления государственным имуществом, и возможных направлений их решения.

**Изложение основного материала исследования.** В Украине вследствие сложившихся стереотипов взаимоотношений государства и частного бизнеса, а также отсутствия эффективного их правового регулирования наряду с нивелированием значимости общественных интересов государственно-частное партнерство большинством его потенциальных участников и заинтересованных сторон рассматривается как завуалированный коррупционный передел государственной собственности. Кроме того, в публичных дискуссиях представители государственных предприятий (профсоюзные лидеры, руководство) зачастую оценивают расширяющийся тренд государственно-частного партнерства в производственной сфере экономики как переходный этап к приватизации наиболее привлекательных государственных активов, делая акцент на невыгодности таковой и губительности практики активного привлечения приватного капитала. Однако государственные предприятия, эффективно управляемые своими руководителями, обеспечивающие существенный денежный поток в бюджеты всех уровней – это скорее исключение из правил в современной украинской экономике. Недостаток не только финансирования, но и новых производственных и управленческих технологий делают невозможным активный рост предприятий госсектора. Именно этот факт принимается во внимание при популяризации различных форм государственно-частного партнерства в Украине.

Изучив мнения ученых-экономистов и специалистов международных институтов, занимающихся вопросами имплементации государственно-частного партнерства, можно сделать вывод о сущности исследуемых отношений.

Итак, государственно-частное партнерство – это система взаимоотношений между государством и субъектами частного предпринимательства, направленных на достижение результатов в традиционно государственных сферах экономической и социальной деятельности, определяемых через соответствующие договора на условиях сбалансированного распределения прав, обязательств, рисков, затрат и выгод.

Тогда как под приватизацией в целом понимается передача государственного актива в частный сектор на неограниченный срок путем его продажи.

При этом принципиальными отличиями государственно-частного партнерства от приватизации являются:

- во-первых, конечность взаимодействия, так как по договорам ГЧП наступает период, когда частный инвестор передает обратно в госсектор объект партнерства, даже если определенный период времени он обладал правом собственности на него (механизмы BOT, BOOT – Build Operate Transfer, Build Own Operate Transfer);

- во-вторых, риски, связанные с деятельностью, при приватизации полностью ложатся на частный сектор, тогда как при государственно-частном партнерстве их распределение оговаривается в договоре;

- в-третьих, после приватизации участие государственных органов власти в деятельности предприятия ограничивается регулирующим воздействием, тогда как при государственно-частном партнерстве госсектор частично несет ответственность за результат работы предприятия, качество предоставляемых услуг;

Анализ механизмов традиционных закупок в госсекторе, государственно-частного партнерства и приватизации также позволил выявить основополагающие отличия в данных подходах, основным из которых является распределение ответственности и выгод от реализуемых проектов (табл. 1).

Таким образом, в какой бы форме ни существовало государственно-частное партнерство, при добросовестной его имплементации ставить знак равенства между ним и приватизацией неправильно, несмотря на то что такие его варианты, как концессия и BOT-контракты, максимально приближены к крайней степени разгосударствления.

В то же время если основная роль частного партнера в проектах государственно-частного партнерства связана с достижением определенного уровня эффективности, качества предоставляемых услуг, финансового и инновационного обеспечения, роль и функции государственного партнера гораздо шире, поскольку охватывают сферу формирования политики ГЧП и оптимальных экономических, правовых и социальных

условий для ее реализации, разработки проектов, обеспечения понятной и прозрачной схемы отбора частного инвестора, оценки эффективности их предложений, определения рисков, создание системы мониторинга реализации проекта. Добросовестная проработка каждой из сфер ответственности позволяет не только повысить экономическую эффективность проектов ГЧП, но и обеспечить общественное признание данного механизма работы с частным сектором, дискредитированное годами коррупции и пренебрежения государственными интересами.

В русле вышесказанного важнейшими принципами участия государства в проектах государственно-частного партнерства посредством разных органов исполнительной и законодательной власти должны стать следующие основополагающие установки [11, стр. 83–86]:

– участие и заинтересованность, то есть активная вовлеченность в процедуры разработки, реализации, контроля проектов;

– соблюдение интересов сторон, в том числе будущих пользователей проекта, а также населения, проживающего вблизи/на территории реализации проекта; ведение деятельности таким образом, чтобы положительный эффект от реализации проекта не сопровождался ущербом для сторонних лиц;

– прозрачность проекта государственно-частного партнерства – открытость процессов принятия решений, особенно касающихся проведения конкурсов и тендеров, финансирования, защиты окружающей среды и безопасности для человека;

– подотчетность и ответственность за принятые решения – государственные органы власти должны принимать обязанность по ответу перед

Таблица 1

**Характерные черты механизмов взаимодействия государственного и частного секторов при реализации проектов [8–10]**

Традиционные госзакупки	Государственно-частное партнерство	Приватизация
<i>Общий механизм взаимодействия</i>		
Государство в лице правительства формирует инфраструктурные активы предприятий.	Государство закупает услуги предприятий, работающих на принципах ГЧП и формирующих активы за счет различных источников.	Государство в лице правительства и других органов власти закупает услуги у частного сектора на конкурентных условиях.
<i>Договорная работа</i>		
На процедуры по формированию или закупке активов оформляется краткосрочный договор.	Заключается договор ГЧП, включающий разработку, строительство, финансирование, эксплуатацию.	Заключается договор на закупку услуг с частным партнером.
<i>Приоритеты проекта</i>		
Важны входящие характеристики проекта.	Важен результат проекта.	Важно получить услугу по минимальной стоимости.
<i>Распределение рисков</i>		
На госсектор ложится вся ответственность за риски.	Часть рисков проекта принимает на себя частный сектор.	Все риски лежат на частном секторе
<i>Участие в финансировании</i>		
Капитальные затраты по проекту и текущие расходы лежат на госсекторе.	При закупках услуг у частного сектора оплата наступает по факту их предоставления.	Финансовое обеспечение проекта лежит на частном инвесторе.
<i>Распределение ответственности</i>		
Ответственность за качество, стоимость и сроки разработки проекта несет госсектор.	Инвестор несет ответственность за сроки строительства и бюджет. Правительство - за административные процедуры.	Ответственность за строительство объекта, его стоимость, качество услуг лежит на частном секторе.
<i>Субъект эксплуатации объекта</i>		
Правительство эксплуатирует объект.	В зависимости от договора эксплуатирует объект частный партнер или государственный.	Эксплуатирует объект частный сектор, правительство – закупает услуги.
<i>Администрирование</i>		
Государство администрирует весь пакет контрактов по проекту.	Государство в лице правительства или иных органов участвует и управляет одним контрактом ГЧП.	На правительстве лежит ответственность за выбор наиболее подходящего субъекта приватизации.
<i>Критерии эффективности и результативности</i>		
Мягкий подход к проекту по критериям качества, стоимости, срокам.	Стандарты качества, правила эксплуатации объекта, срок его передачи в госсектор строго оговариваются и соблюдаются.	

обществом за качество, стоимость, результативность реализуемых проектов и их безопасность;

– справедливость и соблюдение правил при распределении ответственности, обязанностей и прав между участниками проекта, его пользователями, вовлеченном населении, решение споров в соответствии с законодательством, наличие гарантий возмещения рисков;

– устойчивость взаимодействия и координация усилий, отсутствие конкуренции между государственными органами и частными инвесторами, а также внутри проекта между его исполнителями;

– эффективность и результативность – с помощью проекта государственно-частного партнерства должен быть реализован оптимальный

способ и механизм использования государственных финансов, земельных ресурсов, полезных ископаемых, трудовых усилий в заранее обусловленных временных рамках и с установленным качеством.

В соответствии с указанными принципами, сторонами разрабатывается такая система управления отношениями государственно-частного партнерства, которая является инструментом недопущения развития системных недостатков взаимодействия, а также контроля его реализации (табл. 2).

Однако наряду с реальными преимуществами использования механизма государственно-частного партнерства (снижение государственных

Таблица 2

**Детализация основных принципов эффективного управления государственно-частным партнерством [11, с. 82]**

<b>Компоненты политики ГЧП</b>	<b>Действия и процедуры по эффективному управлению ГЧП</b>
<b>Соблюдение интересов сторон и справедливость</b>	
<i>Проектная документация и система планов</i>	Обозначение экспертов, ответственных за разработку проектно-сметной документации. Проектирование и развернутое планирование. Администрирование проектирования, планирования и др. Разработка контрактной документации.
<i>Контрактная документация</i>	Существующие политико-правовые особенности и нормативно-правовые акты, правила и стандарты ГЧП.
<i>Выбор частного партнера</i>	Процедура отбора частного партнера. Методика оценивания конкурсных предложений. Критерии оценивания.
<b>Прозрачность</b>	
<i>Информационный менеджмент</i>	Система управления информацией. Классификация информации. Средства коммуникации.
<i>Финансовый менеджмент</i>	Финансовая/инвестиционная стратегия. Программа стимулов и компенсаций. Процедуры и механизм расчетов с частным партнером.
<b>Подотчетность, участие и заинтересованность</b>	
<i>Участие пользователей и общественности</i>	Участие общественности в планировании и реализации проекта. Анализ потребности в проекте. Анализ экономических и социальных последствий проекта.
<i>Гарантия качества</i>	Строительный надзор. Отбор субподрядчиков. Оценка соответствия проектным параметрам.
<i>Участие в управлении</i>	Система обучения управлению проектами. Наличие опыта участия в проектах ГЧП.
<b>Устойчивость</b>	
<i>Управление взаимодействием с участниками и заинтересованными лицами</i>	План развития инфраструктуры. Выбор подхода к взаимодействию с участниками и заинтересованными лицами. Процедуры координации и реализации принятых решений. Процедуры решения конфликтов и споров.
<i>Управление эксплуатацией и техническим обслуживанием</i>	Стратегия эксплуатации инфраструктуры. Программа технического обслуживания инфраструктуры.
<i>Организационная структура</i>	Разработка оргструктуры принятия решений. Разработка иерархической структуры в проекте ГЧП.
<b>Эффективность и результативность</b>	
<i>Система мониторинга и контроля проекта</i>	Система и структура докладов о ходе реализации проекта. Процедуры рассмотрения отчетов по проекту.
<i>Администрирование проекта</i>	Процедура документирования по проекту и система отчетной документации.



расходов и экономия ресурсов, разделение ответственности и рисков с частным сектором, доступ к технологическим и управленческим инновациям, развитие отдельных предприятий и секторов экономики, территорий и регионов) эксперты в сфере взаимодействия государства с частным бизнесом выделяют определенные проблемы, ставящие под угрозу его эффективность. Среди остальных особенно выделяются:

- недостаток обеспечения потенциальных инвесторов необходимой информацией о планирующихся проектах ГЧП (когда правительства разрабатывают проекты для привлечения заранее известного инвестора);
- отсутствие достаточного опыта в частном секторе, потенциала и навыков в государственном;
- неготовность государственной инфраструктуры принятия решений к реализации проектов;
- возможная потеря контроля традиционно государственных сфер экономики;
- более высокая стоимость финансирования в частном секторе (приводит к росту общих затрат по проекту);
- невозможность оптимального распределения рисков между участниками.

При этом анализ опыта использования государственно-частного партнерства в Украине позволяет к обозначенным выше добавить проблемные сферы, присущие именно отечественной практике взаимодействия государства и бизнеса, обусловленные невысоким уровнем эффективности работы государственных структур, а именно:

- 1) осознание роли, необходимости и возможности применения разнообразных форм государственно-частного партнерства в разных отраслях экономики, а также распределение функций между участниками процесса;
- 2) отсутствие централизованного органа управления и содействия реализации проектов ГЧП в Украине, а также методики и инструментария контроля и мониторинга данного процесса;
- 3) законодательное обеспечение реализации проектов ГЧП;
- 4) защита интересов государства, инвестора и общества;
- 5) формирование управленческого и кадрового базиса для эффективного осуществления проекта на каждом этапе;
- 6) общественное восприятие необходимости передачи части имущества и функций в частный сектор в традиционно государственных секторах экономики;
- 7) сложность обеспечения прозрачности процедур проведения концессионных конкурсов и отбора инвесторов для реализации проектов;
- 8) отсутствие честной конкуренции между инвесторами и предоставления свободного доступа на рынок проектов ГЧП.

Если некоторые из указанных проблем широко обсуждаются учеными и специалистами (анализ законодательства по ГЧП и формирование правовой базы инвестиций, методика проведения конкурсов, создание структуры, курирующей ГЧП в Украине), то остальные требуют более детальной проработки.

Практика и методология государственно-частного партнерства, наработанные за десятилетия в странах с разным укладом и уровнем развития экономики, показали, что данный механизм не всегда является пригодным для решения проблем конкретного предприятия, отрасли, региона. Активное привлечение частного сектора – эффективный, однако не универсальный прием обеспечения устойчивого развития. Он применим, если:

- планируется к реализации крупный проект, требующий оптимального управления рисками, привлечения значительного объема финансирования, проведения масштабного капитального строительства;
- планируется к реализации серия похожих по сути и структуре проектов, для чего можно разработать универсальную схему сотрудничества государства и инвесторов;
- в частном секторе сосредоточены опыт и знания, необходимые для реализации проектов;
- есть основания предполагать, что стоимость реализации проекта будет существенно ниже, а сроки – короче за счет привлечения частного инвестора;
- государственный партнер уверен в том, что общественный интерес в результате партнерства будет адекватно и справедливо удовлетворен;
- представляется возможным четко распределить риски между участниками проекта;
- длительность проекта и его стоимость, характер используемых технологий, участвующих активов и услуг позволят обеспечить возмещение затрат инвесторов на протяжении его жизненного цикла.

В остальных случаях рационально использовать традиционную систему управления в госсекторе или использовать более радикальный способ роста эффективности – приватизацию.

**Выводы с проведенного исследования.** Таким образом, основными условиями успешной подготовки и реализации различных форм государственно-частного партнерства, способствующими повышению их результативности, эффективности и восприятия обществом, являются следующие:

- 1) разработка реальных проектов, решающих актуальные задачи и удовлетворяющие базовые потребности в развитии для конкретной отрасли, предприятия, региона, территории, сообщества;
- 2) учет мнения и требований населения территорий и работников предприятий через механизм общественных слушаний социально значимых

проектов, затрагивающих интересы общества, коллективного обсуждения проектов развития предприятия с пояснениями преимуществ и результатов их реализации, угроз и выгод для сотрудников;

3) информационная поддержка в средствах массовой информации общественно значимых проектов для снижения социальной напряженности и роста уровня их одобрения, что позволит преодолеть сопротивление негативным последствиям реализации проектов;

4) создание эффективных органов гражданского контроля реализации крупных проектов, затрагивающих интересы местных органов власти, жителей территорий, работников предприятий;

5) создание кадровой основы успешной реализации проектов государственно-частного партнерства за счет: стажировок специалистов по ГЧП в международных организациях, занимающихся данной проблематикой, соответствующих институтах при правительствах стран, активно и результативно использующих механизм ГЧП; приглашения иностранных специалистов, которые в процессе работы в команде по управлению проектом смогут передать собственный опыт на практике; взаимодействия с высшими учебными заведениями и специализированными учебными центрами, готовящими специалистов в сфере управления проектами;

6) качественное методическое обеспечение процедур управления проектами путем формирования общедоступной национальной базы проектов, а также разработки (или принятия стандарта международных организаций) сертифицированного пособия по управлению проектами ГЧП, описывающего его основные принципы, подходы, методики, особенности применения в различных отраслях экономики.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62–86.

2. Лебеда Т. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні / Т. Лебеда, І. Запатріна // Економіст. – 2011. – № 3. – С. 52–58.

3. Вінник О.М. Технології державно-приватного партнерства (правові аспекти) / О.М. Вінник // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 110–119.

4. Бондар Н.М. Організаційно-економічний механізм партнерських взаємодій держави і приватного бізнесу у транспортній галузі / Н.М. Бондар // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Вип. 9. – К. : НТУ, 2012. – С. 260–263.

5. Бондар Н.М. Концептуальні засади оцінювання суспільної ефективності проектів державно-приватного партнерства на транспорті / Н.М. Бондар // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Вип. 13. – К. : НТУ – 2013. – С. 25–32.

6. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_17\\_ekon/stat\\_17/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/02.pdf).

7. Пильтай О.В. Сучасні концепції та підходи до визначення державно-приватного партнерства / О.В. Пильтай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrppp.com/images/stories/PPP\\_Concept\\_2011.pdf](http://www.ukrppp.com/images/stories/PPP_Concept_2011.pdf).

8. Privatization and Public-private partnerships / E.S. Savas [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://down.cenet.org.cn/upfile/37/200711622729132.pdf>.

9. Privatization vs. Public-private partnerships: a comparative analysis / Issue brief. – California Debt & Investment Advisory Commission, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasurer.ca.gov/cdiac/publications/privatization.pdf>.

10. Fundamentals of Public-Private Partnerships and Privatization / R.S. Monteiro. – IFC Workshop, 06.12.2010, Thimphu, Bhutan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/documents/5-Fundamentals-OfPPP-and-Privatization-Rui%20Monteiro.pdf>.

11. Public-Private Partnership in infrastructure development: Case studies from Asia and Europe / Alfen, Hans Wilhelm et al. // Schriftenreihe der Professur Betriebswirtschaftslehre im Bauwesen, Bauhaus-Universität Weimar. – 2009. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbnresolving.de/urn:nbn:de:gbv:27-20100922-160114-1>.

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК СКЛАДОВОЇ ЧАСТИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

### METHODICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF ENERGY SECURITY AS A COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF THE ECONOMY

УДК 631.1

#### Капітула С.В.

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри фінансів суб'єктів  
господарювання та інноваційного  
розвитку  
ДВНЗ «Криворізький національний  
університет»

#### Міщук Є.В.

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту  
та адміністрування підприємств  
гірничо-металургійного комплексу  
ДВНЗ «Криворізький національний  
університет»

*У статті розглянуто проблему оцінки та управління енергетичною безпекою національного господарства. Досліджено та проаналізовано існуючі підходи до визначення, класифікації та оцінки рівня енергетичної безпеки. Наведено вдосконалене визначення енергетичної безпеки національного господарства, визначено фактори її зовнішньої та внутрішньої загрози. Запропоновано метод оцінки рівня енергобезпеки на основі порівняння фактичних даних із нормативними. Встановлено аспекти та напрями підвищення енергобезпеки національного господарства.*

**Ключові слова:** енергетична безпека національного господарства, енергетичні ресурси, енергоструктура, модель та методика оцінки.

*В статье рассмотрена проблема оценки и управления энергетической безопасностью национального хозяйства. Исследованы и проанализированы существующие подходы к определению, классификации и оценке уровня энергетической безопасности. Приведено усовершенствованное определение энергетической безопасности националь-*

*ного хозяйства, определены факторы ее внешней и внутренней угроз. Предложен метод оценки уровня энергобезопасности на основе сравнения фактических данных с нормативными. Установлены аспекты и направления повышения энергобезопасности национального хозяйства.*

**Ключевые слова:** энергетическая безопасность национального хозяйства, энергетические ресурсы, энергоструктура, модель и методика оценки.

*The article raises the problem of assessing the energy security and national economy management. Investigated and analyzed existing approaches to the definition, classification and evaluation of energy security of the national economy, the factors of its external and internal threats. A method of assessing the level of energy based on a comparison of actual data with the regulations. Installed aspects and ways to improve energy security of the national economy.*

**Key words:** energy security of the national economy, energy resources, energy structure, model and assessment methodology.

**Постановка проблеми.** Сучасна ситуація, що характеризується проблемами з енергоносіями та істотним підвищенням їх вартості за споживання, вимагає посиленої уваги до енергозбереження та підвищення енергобезпеки. Раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів – це якісне виробництво, добробут, безпека [1]. На сучасному етапі розвитку наша держава, на жаль, залишається однією з найбільш енергоємних країн світу. А енергоємність валового внутрішнього продукту – основний показник ефективності економіки. В Україні цей показник у три-п'ять разів вищий, ніж у промислово розвинених країнах, що є наслідком технологічної відсталості, недосконалої галузевої структури вітчизняної економіки. Водночас невирішеним залишається питання надійності зберігання, транспортування та використання енергетичних ресурсів. Значну увагу слід приділяти впровадженню енергозберігаючих технологій та обладнання, стимулюванню економії енергоресурсів і запобіганню їх утратам.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням аспектів енергетичної безпеки присвячено достатньо велика кількість робіт вітчизняних учених [2–8], що обумовлюється значущістю

та актуальністю піднятого питання, особливо в сьогоденних умовах фінансово-економічної кризи.

Незважаючи на актуальність питання енергетичної безпеки країни, серед теоретиків і практиків на сьогоднішній день немає єдності в тлумаченні її сутності та методиці управління. Сутність енергетичної безпеки досить часто розуміється односторонньо, більше як електрична безпека. Недостатньо приділяється уваги впровадженню енергозберігаючих технологій та обладнання на підприємствах, стимулюванню економії енергоресурсів і запобіганню їх утратам, застосуванню прогресивних показників нормування питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів. На сьогодні відсутні чіткі та ґрунтовні методики оцінки енергетичної безпеки. Ці невирішені питання негативно впливають на ефективність народного господарства та потребують подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є вивчення існуючих підходів до оцінки енергетичної безпеки та розробка методики інтегрованої оцінки енергетичної безпеки з урахуванням сучасних негативних тенденцій розвитку вітчизняної економіки, що обумовлені фінансово-економічною кризою, та потреб господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Досить ґрунтовною працею щодо оцінки енергетичної безпеки є робота українських учених С.В. Капітули, С.І. Шевченка, В.В. Шпітка [1]. Підходи та принципи, наведені в ній, за відповідною інтерпретацією з мікрорівня на макрорівень можна використовувати для оцінки енергетичної безпеки національного господарства України.

Таким чином, енергетична безпека національного господарства (ЕБНГ) – стан захищеності енергетичного потенціалу країни від зовнішніх і внутрішніх загроз у різних правових формах, що забезпечує її стабільний розвиток відповідно до основних конституційних завдань.

Зовнішніми загрозами послаблення ЕБНГ можна вважати брак зовнішніх і внутрішніх інвестицій. Труднощі в отриманні довгострокових кредитів від банків не дають змоги поповнювати обігові кошти та спрямовувати їх на оновлення обладнання. Це призводить до використання технічно та морально застарілого обладнання та технологій, що тягне за собою загрозу ЕБНГ.

Підвищення цін на енергоносії, більшу половину яких Україна закуповує за кордоном, відсутність довгострокових контрактів із постачальниками, неспроможність постачальника – це зовнішні загрози енергетичній безпеці.

Внутрішні загрози ЕБП – неефективна організація виробничого процесу, недостатньо кваліфіковані працівники, високий ступінь спрацьованості основного капіталу тощо, який на підприємствах України становить 60–70%, а в деяких галузях сягає 80–85% [9]. Така негативна тенденція зростає, тому фінансові ресурси держави обов'язково потрібно спрямувати на оновлення техніки і технологій. Проблеми з матеріальними ресурсами енергоструктури повинні стимулювати впровадження у виробництво нових технологій, які дають змогу виготовити продукцію з меншими матеріальними витратами.

Однією з основних умов підвищення енергобезпеки національного господарства є можливість власного забезпечення електроенергією найбільш важливих галузей господарства. Великої актуальності набирає «зелена» енергетика, тобто сонячні батареї, вітрогенератори тощо. У цьому плані Україна залишається аутсайдером серед країн Європи, де значна частина енергетики вже сьогодні забезпечується за рахунок відновлювальних джерел, а в майбутньому цей показник буде лише зростати.

Системний підхід до аналізу енергобезпеки національного господарства припускає скрупульозний облік усіх значущих чинників, що впливають на стабільність виробничої енергосистеми.

Показники енергобезпеки підсистем оцінюють надійність і якість функціонування кожного виду електротехнічного обладнання, що належить до

даного рівня; якість електроенергії; забезпечення всіх необхідних електричних, електромеханічних, електротермічних і технологічних режимів; ефективність використання електроенергії; зведення до мінімуму шкоди в аварійних режимах загальної системи електропостачання; електромагнітну сумісність між джерелами і приймачами електроенергії; комерційний і технічний облік споживаної електроенергії, рівень автоматизації і прогнозування розподілу і споживання електроенергії.

Аналізуючи все вищевикладене, вважаємо за доцільне виділити такі аспекти енергобезпеки національного господарства:

- 1) укладання договорів на постачання енергоносіїв на принципах конкуренції;
- 2) створення резервного джерела живлення або підключення до нього;
- 3) своєчасне виконання технічного обслуговування і ремонту обладнання;
- 4) контроль технічного стану обладнання;
- 5) контроль дотримання режиму навантажень;
- 6) упровадження заходів щодо забезпечення збереження енергоресурсів;
- 7) активне впровадження енергозберігаючих технологій та використання відновлювальних екологічно чистих джерел енергопостачання.

Аналізуючи існуючі наукові праці стосовно теми дослідження, виділимо чинники, що суттєво впливають на рівень енергобезпеки національного господарства, це:

- 1) безперебійність електропостачання;
- 2) рівень сплати за спожиту електроенергію;
- 3) рівень утрат електроенергії в мережах підприємств;
- 4) ступінь зносу енергоустаткування;
- 5) сталі відхилення напруги.

З метою аналізу енергобезпеки національного господарства сучасні дослідники виділяють такі показники (табл. 1).

Запропонований метод оцінки рівня енергобезпеки національного господарства на основі порівняння фактичних даних із нормативними дає змогу охарактеризувати рівень енергобезпеки за трьома градаціями: енергетично безпечно, енергетично небезпечно, критично небезпечно.

Найважливіша сучасна проблема української енергетики – наявність значних утрат електроенергії під час її транспортування. Загальні фактичні втрати електроенергії (ФВЕ) в електричних мережах на передачу містять у собі дві складові частини: власне технологічні втрати електроенергії (ТВЕ) і комерційні втрати електроенергії (КВЕ). Протягом останніх років в Україні спостерігається стійка тенденція до зростання як технологічного складника втрат електроенергії, так і комерційного. У ході аналізу причин виникнення комерційних витрат електроенергії в локальних електричних мережах учені визначають попередній перелік



Показники оцінки ефективності використання енергоносіїв

№ з/п	Найменування показника	Порядок розрахунку
<b>Щомісяця</b>		
1	Корисний відпуск електроенергії споживачам	Відношення показника у звітному місяці поточного року до аналогічного в минулому році
2	Технологічний складник утрат електроенергії	Частка від отриманої мережею електроенергії
3	Встановлене відхилення напруги	Середньомісячне значення за всіма споживачами
4	Частка крупних промислових споживачів	Частка споживання крупними промисловими підприємствами в загальному корисному відпуску
5	Комерційний складник утрат електроенергії	Частка від отриманої мережею електроенергії
6	Збирання коштів за поставлену електроенергію	Частка від виставленої суми до оплати споживачами
7	Рівень техніки безпеки на енергогенеруючих підприємствах	Кількість нещасних випадків та виробничих травм за місяць
8	Стан розрахунків із персоналом енергогенеруючих компаній	Кількість днів заборгованості персоналу по заробітній платі
9	Кількість виставлених претензій із боку інших компаній	Кількість отриманих листів від інших мереж та підприємств із претензіями за місяць
10	Прибуток енергогенеруючих підприємств	Темп зростання прибутку
<b>Щороку</b>		
1	Рівень фактичних утрат електроенергії в мережах	Частка від отриманої мережею електроенергії
2	Рівень автоматизації управління галузями	Кількість одиниць електронно-обчислювальної техніки на одного керівника
3	Обсяг засвоєних інвестицій на нову техніку	Частка грошових коштів на нову техніку від загальної вартості основних фондів
4	Ступінь зносу устаткування	Коефіцієнт придатності
5	Рентабельність енергогенеруючих підприємств	Відношення прибутку від передачі електроенергії до витрат на передачу

чинників, які впливають на його значення. До визначених чинників належать: корисний відпуск електроенергії споживачам (X1); частка транзиту в загальному обсязі переданої електроенергії (X2); частка непромислових споживачів у корисному відпуску (X3); частка населення у корисному відпуску (X4); якість роботи служби енергонагляду (X5); період року – зима (Z1); період року – літо (Z2); рівень сплати споживачами за електроенергію (X6).

Для визначення значущості окремих чинників та розробки економіко-математичної моделі залежності КВЕ від обраних чинників застосовується метод регресійного аналізу, завдяки якому всі локальні електричні мережі розділені на групи за значенням частки транзиту іншим ліцензіатам і частки промислових споживачів у корисній відпустці.

Під час дослідження були проаналізовані комерційні втрати електроенергії підприємств гірничо-металургійного комплексу, у результаті чого сформовано економіко-математичну модель оцінки комерційних витрат електроенергії:

– для першої групи (із часткою транзиту більше 20%)

$$BE_k = -0,14(X1 + X2) + \frac{335}{X5} + \frac{718}{X6};$$

– для другої групи (із часткою транзиту менше 20% і часткою промислових споживачів більше 20%)

$BE_k = 2,56 - 0,347(X1 + X2) + 279(X5 + X6);$   
– для третьої групи (із часткою транзиту менше 20% і часткою промислових споживачів менше 20%)

$$BE_k = -0,11(X1 + X2) + \frac{427}{X5 + X6},$$

де X1 – корисний відпуск електроенергії споживачам електричних мереж, виражений у відсотках від отриманої мережею електроенергії;

X2 – транзит електроенергії іншим ліцензіатам, виражений у відсотках від отриманої електроенергії;

X5 – якість роботи служби енергонагляду та збуту, кількість обходів споживачів, у відсотках від планової величини;

X6 – рівень сплати за спожиту електроенергію споживачами, у відсотках від виставленої до сплати суми.

Чинники X3, X4, Z1 і Z2 відсутні в моделі внаслідок їх досить малих значущостей (менше 0,05).

Розроблену економіко-математичну модель оцінки пропонується використовувати під час прогнозування значень комерційних утрат електроенергії в локальних електричних мережах із метою їх попередження та підвищення точності планування виробництва. Для ефективного управління фактичними втратами електроенергії в локальних електричних мережах потрібно розробити систему

заходів, спрямованих на регулювання виявлених чинників із метою максимального зменшення значень утрат електроенергії.

**Висновки з проведеного дослідження.** Під енергетичною безпекою національного господарства пропонується розуміти захищеність енергетичного потенціалу країни від зовнішніх і внутрішніх загроз у різних протиправних формах, що забезпечує її стабільний розвиток відповідно до конституційних завдань.

Зовнішніми загрозами послаблення ЕБНГ можна вважати брак зовнішніх і внутрішніх інвестицій, підвищення цін на енергоносії, відсутність довгострокових контрактів із постачальниками.

Внутрішні загрози ЕБНГ – неефективна організація виробничого процесу, недостатньо кваліфіковані працівники, високий ступінь спрацьованості основного капіталу тощо.

Основна умова підвищення енергобезпеки країни – можливість власного забезпечення електроенергією найбільш важливих галузей господарства.

На рівень енергобезпеки національного господарства найбільшою мірою впливають такі чинники: електропостачання; рівень сплати за спожиту електроенергію; рівень утрат електроенергії в мережах підприємств; ступінь зносу енергоустаткування; сталі відхилення напруги.

Запропонований метод оцінки рівня енергобезпеки національного господарства на основі порівняння фактичних даних із нормативними дає змогу охарактеризувати рівень енергобезпеки за трьома градаціями: енергетично безпечний, енергетично небезпечний, критично небезпечний.

Економіко-математичну модель оцінки комерційних утрат електроенергії пропонується використовувати під час прогнозування стану енер-

гобезпеки національного господарства з метою запобігання кризовим явищам.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Капітула С.В. Методичні підходи до оцінки енергетичної безпеки підприємства / С.В. Капітула, С.І. Шевченко, В.В. Шпітко // Ефективна економіка. – 2010. – № 8.
2. Амеліницька О.В. Методичні дослідження щодо оцінки ефективності системи управління локальними електричними мережами / О.В. Амеліницька // Матеріали 7-ї Міжнародної конференції студентів і молодих вчених «Економіка і маркетинг в XXI сторіччі». – Донецьк : ДонНТУ, 2006. – С. 11–13.
3. Андрійчук В. Енергобезпека: енергозбереження і напрями диверсифікації енергопостачання (у контексті перспективи взаємодії України та Польщі) / В. Андрійчук // Економічний часопис – XXI. – 2007. – № 7–8. – С. 11–16.
4. Долинський А.А. Енергозбереження та екологічні проблеми енергетики / А.А. Долинський // Наука та інновації. – 2006. – № 2. – С. 19–29.
5. Забезпечення енергетичної безпеки України / Рада національної безпеки і оборони України ; Національний інститут проблем міжнародної безпеки. – К. : НІПМБ, 2003. – 264 с.
6. Карпенко В.О. Енергетична політика України після українсько-російського газового конфлікту: шляхи подолання критичної залежності / В.О. Карпенко // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 4(5). – С. 110–116.
7. Напрями розвитку шляхів транспортування нафти та енергетична безпека України. Оцінка та аналіз : науково-технічний звіт / За ред. А. Шевцова. – Дніпропетровськ : ДФНІСД, 2001. – 168 с.
8. Економіка підприємства / За ред. С.Ф. Покровного. – К. : КНЕУ, 2000. – 526 с.
9. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

## ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ ДО ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

### INTEGRATION OF UKRAINE INTO THE TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM OF THE EUROPEAN UNION

*У статті розглянуто теоретичні аспекти формування транспортно-логістичних систем. Особливу увагу приділено напрямкам розвитку міжнародної транспортної логістики. Розглянуто транспортно-логістичну систему ЄС та стратегію її розвитку. Виділено роль України у формуванні міжнародної транспортно-логістичної системи ЄС. Представлено перспективи інтеграції України до транспортно-логістичної системи ЄС.*

**Ключові слова:** транспортна логістика, транспортно-логістична система, інтеграція, Європейський Союз, єврологістика.

*В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования транспортно-логистических систем. Особенное внимание уделено направлениям развития международной транспортной логистики. Рассмотрена транспортно-логистическая система ЕС и стратегия ее развития.*

*Выделена роль Украины в формировании международной транспортно-логистической системы ЕС. Представлены перспективы интеграции Украины в транспортно-логистическую систему ЕС.*

**Ключевые слова:** транспортная логистика, транспортно-логистическая система, интеграция, Европейский Союз, еврологистика.

*The article considers the theoretical aspects of the formation of transport and logistics systems. Special attention is paid to the directions of development of international transport logistics. Transport and logistics system of the EU and its development strategy are considered. The role of Ukraine in the formation of international transport and logistic system of the EU is highlighted. The prospects of Ukraine's integration into the transport system of the EU are presented.*

**Key words:** logistics, transport and logistics system, integration, European Union, Eurologistics.

УДК 339.9

Маловичко А.С.

к.е.н., доцент

Європейська вища школа бізнесу

**Постановка проблеми.** Господарча діяльність пов'язана з рухом матеріальних потоків: підприємства закуповують сировину, матеріали, комплектуючі, організують їх доставку та зберігання для забезпечення безперервності виробництва, здійснюють постачання продукції споживачам. Матеріали та пов'язані з ними інформаційні потоки є об'єктом логістики. У широкому розумінні логістика представляє собою господарчу діяльність з управління матеріальними потоками в галузях виробництва та товарного обігу: планування, контроль та управління транспортуванням, складування та інші операції, що здійснюються у процесі доставки сировини та матеріалів до виробничих підприємств та доведення готової продукції до споживача відповідно до його запитів [1].

Транспортно-логістичні операції з доставки товарів завжди відігравали значну роль у міжнародних господарчих зв'язках, однак через обмеженість фінансування розвитку транспортної інфраструктури просторові масштаби таких операцій були локальними і лише іноді виходили на трансконтинентальний або міжконтинентальний рівень («Шлях із варяг у греки», «Великий шовковий шлях» та ін.). Логістика набуває важливого значення в умовах глобалізації світового господарства. Так, лозунгом Світового конгресу з логістики є: «Логістика поєднує людей, країни та матеріали» [1]. На початку ХХ ст. виникла необхідність здійснювати діяльність, пов'язану з міжнародною доставкою товарів на регулярній основі, яка б контролювалась. Поєднання науково-технічних досягнень у транспортній галузі з використанням вискоєфективного обладнання у промисловості призвело до суттєвих змін

у ланцюгах поставок. Набуття цього напряму господарської діяльності масового характеру на трансконтинентальному та міжконтинентальному рівнях у ХХІ ст. призвело до підвищення актуальності міжнародного аспекту транспортної логістики як одного з важливих факторів глобалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми транспортної логістики досліджували вітчизняні та зарубіжні економісти: О.О. Бакаєв, Д.Дж. Бауерсокс, Л.В. Фролова, Л.Б. Миротина, О.М. Тридід. Вирішенню окремих завдань із формування та розвитку системи логістичної інфраструктури присвячено дослідження В.М. Бєляєва, В.Л. Диканя, Р.Р. Ларіної, Л.Б. Миротина, Т.А. Прокоф'євої.

Інтеграція України у загальноєвропейські структури і налагодження багатосторонньої кооперації з ЄС є головними геостратегічними пріоритетами нашої країни після отримання незалежності. У зв'язку з активним розвитком ділових зв'язків з іншими країнами перед Україною постали складні завдання, пов'язані з питаннями адаптації до нових умов господарювання в ринковому середовищі, інтеграції в європейську та світову транспортні системи. Саме тому орієнтація українського політикуму на інтеграцію до європейської економічної спільноти та перехід до ринкових відносин, а також певні економічні проблеми нашої країни зумовлюють підвищену увагу до розвитку й ефективного функціонування транспортної галузі України.

**Постановка завдання.** Головною метою даної статті є розгляд особливостей інтеграції транспортно-логістичної системи України до транспортно-логістичної системи ЄС.

### Виклад основного матеріалу дослідження.

Вибіркові дослідження показують, що в господарському циклі товару лише 2% часу витрачається на виробництво, інші 98% прямо або опосередковано пов'язані з рухом товару. Витрати на рух товару становлять більше 15% загальної вартості валового національного продукту [2].

Транспортна та зовнішньоекономічна діяльність знаходяться у тісному зв'язку та здійснюють значний вплив одна на іншу. Узагальнення досвіду закордонних фірм демонструє, що витрати товароруку розподіляються таким чином: 46% – транспортування магістральним транспортом за кордони регіону, 26% – складування, 10% – підтримка на необхідному рівні товарно-матеріальних запасів, 6% – операції з відвантаження та отримання товарів, 4% – пакування, 3% – обробка заказів [2].

Під поняттям транспортної логістики розуміють функціональну сферу логістики, що оптимізує логістичні операції на шляху матеріальних потоків від постачальника до кінцевого споживача, що здійснюється із застосуванням транспортних засобів [3]. До завдань транспортної логістики належать питання, пов'язані з організацією переміщення вантажів транспортом загального користування. Діяльність транспорту у ринкових відносинах має розвиватись за такими напрямками:

- поглиблене вивчення попиту з використанням транспортних балансів регіонів;
- підвищення якості та надійності обслуговування клієнтів;
- удосконалення всього комплексу вантажно-розвантажувальних та складських робіт;
- надання інформаційних, експедиційних послуг;
- підвищення рівня договірних відносин;
- розвиток сервісних послуг;
- створення підприємств, які б входили до складу різних асоціацій, акціонерних товариств, орендних фірм та ін.;
- створення посередницьких фірм із постачання рухомого складу, матеріально-технічного забезпечення, маркетингу, реклами;
- поширення використання контейнерів [4].

Міжнародна транспортна логістика представляє собою процес організації міжнародного ланцюга поставок та управління цим ланцюгом. Цей ланцюг охоплює постачання сировини, необхідної для виробництва, управління матеріальними ресурсами на підприємстві, що здійснює міжнародну діяльність, постачання готової продукції на склади та розподільчі центри, сортування, переробку, пакування, розподіл продукції у містах споживання.

До основних специфічних завдань транспортної логістики належать [4]:

- створення міжнародних транспортних систем, транспортних коридорів та транспортних мереж;

- вибір виду транспорту;
- вибір типу транспортного засобу;
- реалізація транспортних процесів із використанням різних видів транспорту;
- використання раціональних маршрутів доставки;
- формування системи міжнародних перевезень;
- виконання умов поставки товару за зовнішньоекономічними договорами;
- забезпечення технологічної єдності транспортно-складського процесу;
- спільне планування транспортного процесу зі складським та виробничим;
- забезпечення мінімального часу оформлення митних процедур;
- контроль та управління процесами переміщення вантажів та транспортних засобів

Для світового ринку логістичних послуг характерні не тільки великі обсяги (12% валового світового продукту) та динаміка, але й просторова структура, в якій перевага належить країнам Західної Європи – 27,5% та Північної Америки – 26,7% [2]. Значних успіхів у координації транспортно-логістичних систем досягли країни ЄС. Транспортно-логістичні системи охоплюють не лише процес перевезення як транспортні, а в цілому процес доставки вантажів/перевезення пасажирів незалежно від виду транспорту, але з урахуванням необхідних об'єктів, термінів та якісних показників перевезення. Транспортно-логістичні системи використовують принципи побудови багаторівневих систем, що забезпечує можливість управління матеріальними потоками на різних рівнях управління, при цьому важливе значення надається інформаційному забезпеченню системи.

Транспортно-логістична стратегія ЄС отримала назву «еврологістика», її розглядають як інфраструктурну основу та важливу складову частину процесу євроінтеграції. Курс на створення єдиної транспортної системи закріплюється в усіх головних документах ЄС починаючи з Римського договору (1957 р.) [5].

Концептуальна основа європейської транспортно-логістичної інтеграції формувалася поступово. Так, концепція європейських транспортних осей (1983 р.) передбачала створення швидкісних залізничних доріг та внутрішніх водних шляхів. Перші нараховували 23 тис. км залізничних шляхів, 10 тис. км. з яких становили нові лінії для поїздів зі швидкістю руху до 250 км/г, а 18 тис. км. – для нових вантажних поїздів зі швидкістю руху до 200 км/г. На сьогоднішній день швидкісні залізничні перевезення широко використовуються у старих країнах ЄС, а найближчим часом їх планують впровадити і в нових – Центральній Європі та Балтії. Програма модернізації передбачає розширення та поглиблення також водних



шляхів, оснащення їх новими шлюзами та плотинами, модернізацію річкових портів та перетворення їх у транспортно-логістичні центри інтермодальних перевезень [5].

Географічне положення України як транзитної держави та розширення міжнародної торгівлі визначають особливу роль транспортного обслуговування зовнішньоекономічної діяльності. Транспорт при цьому розглядається як елемент макрологістичної системи міжнародної торгівлі. В Україні налічується 33 діючих аеропорти, 20 державних морських торговельних портів, вісім річкових портів, шість залізниць, понад 90 авіаційних та 150 судноплавних компаній різних форм власності, понад 75 тис. суб'єктів господарювання, на балансі яких є автомобільний транспорт [6].

Стан логістичної системи України є незадовільним, що підтверджують дослідження Всесвітнього банку, згідно з якими по індексу логістичної ефективності Україна займає 102-е місце серед 155 країн [2]. Оцінювання проводилось за такими критеріями: ефективність процедур митного оформлення, інфраструктура транспортної логістики, доступність і легкість організації міжнародних поставок. У структурі вітчизняного логістичного ринку транспорт займає 89%, управління ланцюгами поставок – 1%, експедирування – 2%, зберігання – 8% [7].

У проектах єврологістики Україна займає важливе місце, що пов'язано з її вигідним географічним положенням. Про це свідчить високий серед країн ЄС транзитний рейтинг британського інституту Rendell – 3,75 бали [8]. Виділяють такі напрями участі України в європейській транспортно-логістичній інтеграції:

- 1) пан'європейські транспортні коридори ПЕК;
- 2) трансконтинентальні транспортні коридори ТКТК;
- 3) пан'європейські транспортні зони;
- 4) міжнародні логістичні термінали.

Російським ученим І.Г. Смирновим була запропонована формула участі України в європейській транспортно-логістичній інтеграції [9]:

$$PEC+TCTC+BlackSeaPETrA+ILT, \quad (1)$$

Через територію України проходять чотири пан'європейські транспортні коридори (PEC), чотири трансконтинентальні транспортні коридори (TCTC), також Україна належить до Чорноморської транспортної зони (BlackSeaPETrA) [9]. Вступ України до міжнародних транспортних організацій і структур, ратифікація низки міжнародних угод, конвенцій та інших документів із питань організації транспортних систем і перевезень стали першими кроками, з яких почалася інтеграція українського транспортно-дорожнього комплексу в Європейську транспортну систему. На інтеграцію України до Європейської транспортно-логістичної системи орієнтовані такі державні документи [10]:

– Програма створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні (1998 р.);

– Комплексна програма затвердження України як транзитної держави в 2001–2010 рр. (2001 р.);

– Концепція розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 р. (2001 р.);

– План дій Україна – Європейський Союз, Політика сусідства (2005 р.);

– Програма формування Союзу, Політика сусідства (2006 р.);

– Програма формування мережі логістичних центрів у системі міжнародних транспортних коридорів України та ін.

Сучасний стан логістичного ринку України, а також проблеми транспортної логістики країни дають змогу спрогнозувати розвиток логістичного ринку найближчим часом. Прогнози щодо логістичного ринку:

– економічна криза посилила конкуренцію і пришвидшила процес консолідації логістичного ринку;

– передбачається посилення вимог до якості послуг, збільшення попиту на комплексні послуги, посилення тенденції перерозподілу попиту у великих, середніх і вузькоспеціалізованих компаніях;

– експерти прогнозують у майбутньому стабілізацію ринку з темпами зростання 3–5%;

– зростання контрактної логістики протягом наступних трьох-п'яти років;

– збільшення обсягів роздрібної торгівлі як ключового фактору розвитку транспортної галузі та логістичного ринку;

– подальший розвиток транспортної інфраструктури;

– зростання на ринку малотоннажних перевезень та експрес-доставок, що спричинено збільшенням обсягів Інтернет-торгівлі;

– основними критеріями під час вибору перевізника залишаться якість і швидкість виконання замовлення за оптимальною вартістю [7].

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, концепція «Широкої Європи», тобто розширення єдиного європейського простору на північ, включаючи Україну, передбачає єврологістику як невід'ємну частину та створення єдиної європейської транспортно-логістичної системи, яка б через мережу міжнародних транспортних коридорів та логістичних центрів була би пов'язана з транспортно-логістичними системами Азії та іншими частинами світу й активно залучала ресурси української транспортної системи. Поступова цілеспрямована інтеграція транспортного комплексу України до загальноєвропейської та світової транспортної системи шляхом розвитку МТК може забезпечити не лише додаткові надходження до бюджету, а й стимулювати

інвестиційну активність, залучення іноземного капіталу, вдосконалення технологій транспортування, транспортної інфраструктури країни в цілому та економічний розвиток регіонів. Нинішні умови транспортування вимагають об'єднання промислових, торговельних, транспортно-експедиторських компаній, обслуговуючих інфраструктуру ринку, в інтегровані логістичні системи (ланцюги), адже саме вони здатні швидше, своєчасно і з мінімальними витратами здійснювати поставку продукції споживачам.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Сокур І.М. Транспортна логістика / І.М. Сокур, Л.М. Сокур, В.В. Герасимук. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 220 с.
2. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
3. Тридід О.М., Логістика : [навч. посіб.] / О.М. Тридід, Г.М. Азаренкова, С.В. Мішина, І.І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 566 с.

4. Берман Б. Розничная торговля: стратегический поход / Б. Берман, Дж.Р. Эванс ; пер. с англ. ; 8-е изд. – М. : Вильямс, 2003. – 1184 с.
5. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/index_en.htm).
6. Офіційний сайт Міжнародного транспортного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.internationaltransportforum.org>.
7. Агличанова Ю. Огляд ринку логістики України / Ю. Агличанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.promdex.com/community/detail/1149.html>.
8. Офіційний сайт центру гуманітарних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings>.
9. Смирнов І.Г. Логістика туризму / І.Г. Смирнов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uchebnikonline.com/logistika/logistika\\_turizmu\\_-\\_smirnov\\_ig/logistika\\_turizmu\\_-\\_smirnov\\_ig.htm](http://uchebnikonline.com/logistika/logistika_turizmu_-_smirnov_ig/logistika_turizmu_-_smirnov_ig.htm).
10. Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.

**ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА ОСНОВІ SWOT- ТА PEST-АНАЛІЗУ**

**INVESTMENT STRATEGIES OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP ON THE BASIS OF SWOT- AND PEST-ANALYSIS**

*У статті розглянуто базові засади інструментарію SWOT- та PEST- аналізу. Визначено прикладні аспекти його використання для вирішення різноманітних проблем національної економіки. Побудовано відповідні матриці для державно-приватного партнерства в інвестиційній сфері. Розроблено рекомендації з їх використання як основи інвестиційних стратегій. Анонсовано очікувані результати.*  
**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, інвестиційні стратегії, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, інструментарій, національна економіка.

*инвестиционной сфере. Разработаны рекомендации по их использованию как основы инвестиционных стратегий. Анонсированы ожидаемые результаты.*  
**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, инвестиционные стратегии, SWOT-анализ, PEST-анализ, инструментарий, национальная экономика.

*The article discusses the basic principles and tools of SWOT- and PEST - analysis. The practical aspects of its application for solving problems of national economy are determined. The corresponding matrix for public-private partnership in the investment area is constructed. The recommendations of it using as the basis of investment strategies are grounded. The expected results are announced.*

**Key words:** public-private partnerships, investment strategy, the SWOT-analysis, PEST-analysis, tools, the national economy.

УДК 334+338.2

**Слободянюк Н.О.**

к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи  
 Донецький національний університет економіки і торгівлі  
 імені Михайла Туган-Барановського,  
 м. Кривий Ріг

*В статье рассмотрены базовые принципы инструментария SWOT - и PEST- анализа. Определены прикладные аспекты его использования для решения разнообразных проблем национальной экономики. Построены соответствующие матрицы для государственно-частного партнерства в*

**Постановка проблеми.** Стратегічне управління базується на вивченні від-носин, які можна охарактеризувати за допомогою системи «середовище – організація» [1, с. 153]. Більшість серед існуючих сьогодні концепцій управління розглядає організацію як відкриту систему, котра постійно взаємодіє з окремими елементами зовнішнього середовища: іншими організаціями, банками, організаціями, що належать до соціально-політичних

та економічних інституцій держави, місцевих органів тощо, і дає змогу організаціям підтримувати більш-менш стійке становище, виживати в умовах, що постійно змінюються. У складних умовах трансформаційної економіки однією з головних проблем є визначення можливостей реалізації стратегічних інвестиційно-інноваційних проектів з урахуванням факторів кризового середовища. До інструментарію, який надає можливість визначити

перелік факторів найбільшого впливу на інвестиційну діяльність та розробити ефективні стратегії, відносять SWOT- та PEST-аналіз. За його допомогою можна обґрунтувати місію державно-приватного партнерства (ДПП), яка являє собою перелік поточних і перспективних напрямів діяльності, виділення пріоритетів і вибір стратегічних заходів по досягненню місії.

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

Дослідженню застосування інструментарію категоріального дослідження SWOT- та PEST-аналізу в різних сферах національної економіки присвячені праці багатьох учених. Кифяк В.Ф. акцентує увагу на тому, що це лише інструмент дослідження, тому він може застосовуватися в будь-яких сферах діяльності як ситуаційний аналіз, сутність якого полягає у діагностиці і класифікації факторів, що впливають на стан підприємства, а також використовуватися під час стратегічного та середньострокового планування, проектного аналізу тощо [2, с. 203]. Лозинський І.Є. адаптував методи SWOT- та PEST-аналізу до розробки інвестиційної програми розвитку вугледобувних підприємств [3, с. 211]. Акулюшина М.О. застосувала методіку модифікованого SWOT-аналізу для рангування інвестиційно-інноваційних проектів за рівнем їх привабливості для інвесторів на фазі передпланових досліджень [4, с. 10]. Чмелева О.С., Алексєєва О.В. пропонують застосування розширеної методіки проведення SWOT-аналізу в установах науково-дослідної сфери, який доповнено PEST-аналізом, моделлю «Дерево цілей» та розробкою елементів стратегії, що допоможе під час вирішення ключових проблем планування та фінансування інноваційної діяльності та визначення стратегічних напрямів інноваційного розвитку установ зазначеної сфери [5, с. 294]. На основі проведеного SWOT-аналізу будівельної галузі України Дяченко О.В. робить висновок про її занедбаний стан [6, с. 53]. У світовій практиці SWOT-аналіз набуває значної популярності для реалізації сучасної моделі сталого розвитку міст [7, с. 336]. Переверзою К.В. наведено методологію побудови сценаріїв розвитку складних соціальних систем на основі SWOT-аналізу, об'єктом дослідження обрано теплопостачання середньостатистичного українського міста [8, с. 127].

Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід визнати відсутність публікацій із використання інструментарію SWOT- і PEST-аналізу для дослідження проблем ДПП в інвестиційній сфері.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування методичного підходу до розробки інвестиційних стратегій ДПП на основі SWOT- та PEST-аналізу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** SWOT- і PEST-аналіз є одним із найпопулярні-

ших інструментів стратегічного управління, який дає змогу побудувати стратегічний баланс і проаналізувати можливі стратегії поведінки в ринковому середовищі. Стратегічний баланс, тобто поєднання негативних і позитивних факторів, що впливають на діяльність суб'єкта як ззовні, так і зсередини, допомагає правильно оцінити можливості, що відкриваються перед ним у майбутньому. PEST-аналіз вивчає ринок, а SWOT-аналіз – становище бізнес-одиниці на ринку відносно конкурентів, концепцію продукції чи ідею. SWOT-аналіз – це інструмент стратегічного аналізу, суть якого полягає в установленні зв'язків між найхарактернішими для суб'єкта (явища) можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами) і слабостями, результати якого надалі можна використати для формулювання і вибору стратегій розвитку [9, с. 125].

SWOT – початкові літери слів Strengths (Сильні сторони), Weaknesses (Слабкі сторони), Opportunities (Можливості), Threats (Загрози). Спочатку SWOT-аналіз був заснований на озвучуванні і структуризації знань про поточну ситуацію і тенденції, а пізніше технологію використання SWOT-моделі запропонували для розробки стратегії поведінки фірми [10; 11].

PEST-аналіз (іноді позначають як STEP) – це маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних (P – political), економічних (E – economic), соціальних (S – social) і технологічних (T – technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на діяльність суб'єкта. Політика вивчається, тому що вона регулює владу, яка, своєю чергою, визначає середовище компанії й отримання ключових ресурсів для її діяльності. Основна причина вивчення економіки – це створення картини розподілу ресурсів на рівні держави, яка є найважливішою умовою діяльності підприємства. Не менш важливі споживчі переваги визначаються за допомогою соціального компонента PEST-аналізу. Останнім чинником є технологічний компонент. Метою його дослідження прийнято вважати виявлення тенденцій у технологічному розвитку, які часто є причинами змін і втрат ринку, а також появи нових продуктів.

Особливістю сьогодення є широке використання ДПП у сферах традиційної державної відповідальності – об'єктах загального користування (громадський транспорт, комунальна інфраструктура, соціальна інфраструктура, об'єкти культури, історичні пам'ятки тощо) і суспільних послугах (ремонт, реконструкція та утримання об'єктів загального користування, прибирання території, житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я тощо).

У табл. 1 наведено результати застосування SWOT-аналізу до ДПП в інвестиційній сфері, у табл. 2 – PEST-аналізу.

SWOT-аналіз ДПП в інвестиційній сфері

Внутрішнє середовище	
Сильні сторони	Слабкі сторони
здійснення капітальних вкладень за рахунок державної підтримки; залучення бюджетних коштів до проекту; доступ до раніше закритих сфер економіки (житлово-комунальне господарство, інфраструктура тощо); розширення можливостей отримання пільгових кредитів під державні гарантії від міжнародних та вітчизняних фінансових установ на довгий термін; поліпшення роботи з державними дозвільними органами; підвищення статусу проекту через участь у проектах державного партнера; позитивний імідж у суспільстві	брак інвестиційних ресурсів у держави і приватного сектора; високі витрати на етапі підготовки проекту (витрати на розробку техніко-економічного обґрунтування, оплату консультантів, юристів, аудиторів, проведення конкурсу та укладення договору); складність оцінки ризиків та переваг ДПП на довгострокову перспективу; неефективність стимулів для приватних партнерів ДПП; недовіра приватних партнерів до влади; відсутність державних гарантій у процесі реалізації договорів ДПП; відсутність досвідчених кадрів, які могли б рухати ДПП – як із боку бізнесу, так і з боку держави; відсутність податкових і митних пільг для реалізації проектів ДПП
Зовнішнє середовище	
Можливості	Загрози
скорочення витрат на надання послуг; активізація інвестиційної діяльності; ефективне управління майном; економія фінансових ресурсів держави; використання досвіду приватних компаній; підвищення ефективності інфраструктури; розвиток форм проектного фінансування; стимулювання підприємницького мислення; рівний діалог між владою та бізнесом; збереження та створення робочих місць	створення фінансових зобов'язань держави на довгострокову перспективу; потенційно високий ризик значних витрат держави у разі розірвання договору про ДПП; розрив у часі між реалізацією проекту та можливістю бюджету профінансувати його реалізацію; висока ймовірність нецільового використання бюджетних коштів, відсутність дієвих механізмів відстеження реалізації проекту; можливості банкрутства приватних учасників у разі невдалої реалізації проекту ДПП

Таблиця 2

PEST-аналіз ДПП в інвестиційній сфері

Політичні чинники	Економічні чинники
постійні зміни у нормативно-правовій базі; прогалини й обмеження законодавства (зокрема, концесійного) і неадекватність правозастосовної практики; нестабільна політична обстановка; проведення антитерористичної операції, що знижує інвестиційну привабливість країни; відсутність достатніх повноважень в органах місцевого самоуправління для укладання подібних контрактів; недостатня регіональна активність в ініціюванні проектів та їх виконанні; відсутність гарантії отримання приватним партнером від органів виконавчої влади та місцевого самоврядування дозвільних документів та погоджень, необхідних для виконання умов договору, у тому числі отримання права користуватися земельною ділянкою	залежність реалізації проектів від державної підтримки; неможливість впливу приватного інвестора на ціноутворення; низька привабливість інфраструктурних об'єктів для інвесторів за рахунок ефекту масштабу; жорстке податкове законодавство; висока волатильність курсу національної валюти; відсутність проектів, привабливих до фінансування, відповідно до вимог банків; високий рівень ризиків інвестування в довгострокові проекти; неготовність приватного сектору: мала кількість приватних операторів у невеликій кількості секторів; неготовність органів влади до партнерських відносин і реалізації проектів ДПП
Технологічні чинники	Соціальні чинники
незацікавленість учених у розвитку інноваційних технологій; низький рівень фінансування науково-дослідних і конструкторських робіт із боку держави; відсутність уніфікованих правил розроблення проектної документації; тривалість строків реалізації проектів ДПП та неможливість урахувати під час укладення договору про ДПП усі ризики, зокрема циклічність виникнення кризових явищ	низький рівень життя населення та його платоспроможності; потенційно високий корупційний складник; відсутність досвіду реалізації проектів ДПП, відсутність фахівців достатньо високого рівня, зокрема з боку державного партнера; відсутність уніфікованого прозорого механізму планування співробітництва в межах ДПП; неповне висвітлення та розуміння переваг ДПП у суспільстві



Перевагами реалізації проектів на умовах ДПП є: скорочення тиску на державний/місцевий бюджет у короткостроковій перспективі за рахунок перенесення витрат бюджету на наступні 15–20 років; підвищення якості державних послуг населенню; забезпечення ефективнішої експлуатації об'єкта приватним партнером; створення об'єкта певної фіксованої вартості, визначеної на етапі конкурсу, оскільки експлуатаційні витрати індексуються лише на коефіцієнт інфляції; використання досвіду та про-фесіоналізму приватного сектору за збереження державного контролю над активами; розподіл ризиків між державою та приватним партнером; стимулювання конструктивного діалогу між бізнесом та владою.

До недоліків ДПП належать: можливість позбавлення держави чи громади безпосереднього управління та гнучкого впливу на об'єкт концесії відповідно до своїх потреб; удорожчання послуг, які надаються об'єктом концесії; непередбачуваність розвитку, можливий ризик перегляду домовленостей попередніх урядів; можливість переоцінки спроможності населення оплачувати послуги користування об'єктом концесії за умов наявності безкоштовної альтернативи.

Суттєве значення для практики державно-приватного партнерства має його кредитно-інвестиційний механізм як організаційна сукупність структурних елементів, за допомогою яких здійснюється взаємодія представників держави і приватного бізнесу у сфері управління інвестиційними проектами та їх фінансування [12, с. 144]. Форма кредитно-інвестиційного механізму ДПП-проекту повинна враховувати структурно-логічний зв'язок між оцінкою ризику і джерелом його виникнення з метою рівного розподілу негативних наслідків на всіх учасників партнерства і прийняття інвестиційного рішення щодо реалізації проекту.

Ризики ДПП можна розмежувати на три групи: ризики публічного суб'єкта; ризики, що розподіляються; ризики приватного бізнесу. У зарубіжній практиці провідних інвестиційних інститутів світу співінвестором в організації ДПП виступають Банки розвитку, які здійснюють контроль реалізації проекту ДПП і цільового використання коштів у межах моніторингу за економічними, екологічними і соціальними індикаторами та показниками ризиків і розвитку. Національний інвестиційний фонд здійснює інвестування державних інститутів інноваційної сфери для підвищення їх економічної привабливості з позицій суб'єктів підприємництва реального сектора економіки. Його функція полягає в координації дій відповідальних учасників виконавців проекту.

Світовий досвід доводить, що рівень підтримки реалізації проектів ДПП із боку держави залежить від економічного розвитку країни. Слабке та запутане правове та інституційне середовище

вимагають вищого рівня за таких причин: неможливість перекладання всіх витрат на модернізацію інфраструктури у сфері життєзабезпечення на населення та бізнес унаслідок неспроможності останніх нести подібні витрати; несприятливий інвестиційний клімат підвищує ризики реалізації проектів ДПП і, відповідно, вартість залучення капіталу, що в окремих випадках робить недоцільним їхню реалізацію.

Найбільш розповсюдженими у світовій практиці формами державної підтримки у сфері ДПП є: пряма бюджетна підтримка (часткове фінансування заходів проекту, погашення відсотків за кредитами, надання основних засобів, землі); податкові канікули; надання державних і місцевих гарантій; залучення державою чи органами місцевого самоврядування кредитів від іноземних держав, банків і МФО; гарантування державного замовлення на певні товари/послуги; гарантії відшкодування збитків приватних партнерів; гарантування державою проектних ризиків у разі змін більших, ніж очікувані в інфляції, обмінному курсі, відсоткових ставок за кредитами, цін на енергоресурси. В Україні законодавчо передбачено, що державна підтримка здійснення ДПП надається завдяки державним і місцевим гарантіям; фінансування здійснення заходів (програм) за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та інших джерел згідно із загальнодержавними та місцевими програмами; в інших формах згідно із законом. Окрім того, Бюджетним кодексом України передбачено надання субвенцій на виконання інвестиційних програм (проектів) із державного бюджету місцевим бюджетам. Зазначені субвенції можна розглядати як участь держави у проектах ДПП.

Економічний ефект для суспільства від партнерств держави і приватного сектора полягає в тому, що воно одержує якісніші суспільні блага і послуги за зменшення витрат. Партнерства сприяють розвитку ринкових відносин, приватної ініціативи і приватного підприємництва. Об'єднання фінансових ресурсів державного і приватного сектору дає змогу ефективніше вирішувати економічні і соціальні завдання, від чого виграють і бізнес, і держава. Зрештою, це сприяє підвищенню якості життя населення і посиленню конкурентоспроможності економіки, збільшує шанси на успіх під час реалізації крупних проектів. Об'єднання ресурсів і справедливий розподіл ризиків між сторонами партнерства дають змогу активно залучати інвестиції для реалізації суспільно і соціально значущих проектів, знижувати фінансове навантаження на платників податків.

**Висновки з проведеного дослідження.** Основний науковий результат статті полягає у побудові матриць SWOT- та PEST-аналізу для державно-приватного партнерства в інвестиційній сфері. За результатами SWOT-аналізу визначено

такі детермінанти: сильні сторони – об'єднання державних преференцій і приватної ініціативи для реалізації інвестиційних проектів; слабкі сторони – брак інвестиційних ресурсів і досвіду реалізації проектів у рамках ДПП у його сторін; можливості – зниження трансакційних витрат на реалізацію масштабних інфраструктурних проектів; загрози – висока ймовірність утрати бюджетних коштів і банкрутства приватного інвестора у разі невдалої реалізації проекту.

Рекомендації зі зміцнення сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін і загроз отримано за результатами PEST-аналізу: у політичній сфері – покращання інституційного середовища; в економічній – створення податкових преференцій і дієвих форм фінансової підтримки і гарантій реалізації проектів ДПП із боку держави; у технологічній – підвищення інноваційного рівня проектів та їх техніко-економічного обґрунтування; у соціальній сфері – популяризація ідеї ДПП у суспільстві і формування взаємної довіри держави і приватних інвесторів.

Очікуваними результатами реалізації розроблених стратегій ДПП є активізація інвестиційної діяльності та залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери за умови забезпечення балансу інтересів держави і приватного інвестора.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Максимів Б.М. Формування рекламної стратегії підприємств на основі SWOT-аналізу / Б.М. Максимів // Бізнес Інформ. – 2012. – № 7. – С. 152–156.
2. Кифяк В.Ф. SWOT-аналіз як інструмент дослідження внутрішнього середовища підприємства / В.Ф. Кифяк, І.І. Рибак // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 200–205.
3. Лозинський І.Є. Розробка інвестиційної програми розвитку вугледобувних підприємств на основі SWOT- та PEST-аналізу / І.Є. Лозинський // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 210–215.
4. Акулюшина М.О. Застосування методики SWOT-аналізу при плануванні інвестиційно-інноваційних процесів на підприємстві / М.О. Акулюшина // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 1(6). – С. 8–14.
5. Чмельова О.С. Методика проведення SWOT-аналізу в установах науково-дослідної сфери / О.С. Чмельова, О. В. Алексєєва // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9. – С. 293–297.
6. Дяченко О.В. SWOT-аналіз будівельного комплексу України / О.В. Дяченко // Управління розвитком. – 2013. – № 18. – С. 52–54.
7. Гопцій Д.О. Оцінка сталого розвитку міст за допомогою SWOT-аналізу / Д.О. Гопцій, Ю.О. Сотніков // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. 1. – С. 332–338.
8. Переверза К.В. Методологія побудови сценаріїв розвитку складних соціальних систем із використанням морфологічного та SWOT-аналізу. Частина 1 / К.В. Переверза // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2012. – № 4. – С. 124–137.
9. Журавель Н.О. Використання SWOT-аналізу при визначенні відносин підприємства з постачальниками / Н.О. Журавель // Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 123–126.
10. Пирець Н.М. Використання swot-аналізу для визначення конкурентних переваг підприємства / Н.М. Пирець, М.В. Гайдучок // Економічний простір. – 2013. – № 72. – С. 220–229.
11. Шляхта О.М. Swot-аналіз як інструмент стратегічного менеджменту підприємства / О.М. Шляхта // Економічний простір. – 2012. – № 68. – С. 301–309.
12. Брікман Т. Кредитно-інвестиційний механізм в розвитку проектів державно-приватного партнерства / Т. Брікман // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип. 35(1). – С. 142–147.

## КОНЦЕПЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ НАЦИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: СОСТАВЛЯЮЩИЕ УРОВНИ И СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ

### THE CONCEPT OF STATE MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS: THE COMPONENTS AND IMPLEMENTATION SPECIFICS

*В статье дано методологическое обоснование состава интеграционного подхода к разработке концепции государственного управления. На основе полученных результатов разработана концепция государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем, обоснованы ее уровни и составляющие. Авторская концепция государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем содержит пять составляющих уровней: теоретико-методологический; модельный; методический; инструментальный; практический.*

**Ключевые слова:** концепция, устойчивое развитие, национальная социально-экономическая система, методология, механизм, реализация концепции.

*У статті дано методологічне обґрунтування складу інтеграційного підходу до розробки концепції державного управління. На основі отриманих результатів розроблено концепцію державного управління сталим розвитком національних соціально-еко-*

*номічних систем, обґрунтовані її рівні та складники. Авторська концепція державного управління сталим розвитком національних соціально-економічних систем містить п'ять складових рівнів: теоретико-методологічний; модельний; методичний; інструментальний; практичний.*

**Ключові слова:** концепція, сталий розвиток, національна соціально-економічна система, методологія, механізм, реалізація концепції.

*The article gives methodological grounds of structure of integrated approach to the development of the concept of state management. Based on research results, the concept of governance of sustainable development of national socio-economic system its levels and components have been justified. Author's concept of governance of sustainable development of national socio-economic system consists of five levels: theoretical and methodological level, modelling level, methodical level, instrumental level, practical level.*

**Key words:** concept, sustainable development, national socio-economic system, methodology, mechanism, implementation of the concept.

УДК 338.242.4

**Степочкин А.И.**

к.э.н, преподаватель факультета социальных наук и информатики, Высшая школа бизнеса – Национальный университет Льюиса, Новый Сонч, Польша

**Постановка проблемы.** На современном этапе развития для национальных социально-экономических систем характерно дальнейшее расширение и углубление взаимосвязей всех сфер функционирования человека. С распространением научно-технического прогресса и развитием технологий коммуникаций и передачи информации формируются все более тесные взаимозависимости между системой национального хозяйства, социальной и политической сферами. Изменения, появляющиеся в одной из перечисленных систем, оказывают все большее и большее влияние на темпы и направления развития других систем. Так, например, изменения в политической сфере могут приводить к коренным трансформациям в системе национального хозяйства, что влияет на уровень и качество жизни населения. В свою очередь, уровень развития социальной сферы, оказывает влияние на темпы роста национальной экономики и на политическую стабильность в государстве. Таким образом, формируется система устойчивых взаимосвязей трех главных составляющих национального хозяйства – экономической, социальной и политической.

Сформированные системы взаимосвязей между указанными сферами жизнедеятельности человека приобретают все большее значение в условиях глобализации хозяйственных и

политических процессов и тем самым исключают возможность точечного действия на процессы устойчивого развития национальных социально-экономических систем.

Современная мировая экономика формирует систему, которая опирается на группы взаимосвязанных политических и экономических игроков. В связи с этим все чаще наблюдается явление, когда какие-либо экономические, социальные или политические процессы, появляющиеся локально, распространяются на всю систему мирового хозяйства. Наиболее ярким примером такого явления может служить финансовый кризис, сформировавшийся в США в 2008 г. и распространившийся по всему миру. Другой яркий пример современности – политический кризис в Украине 2013 г., вызванный «интеграционной неопределенностью» украинских властей. Этот кризис привел к социальной напряженности, а затем и к политической катастрофе в стране, спровоцировал военную агрессию России против Украины. Вышеуказанные события, в свою очередь, повлекли стремительное развитие кризисных явлений в экономической и социальной сферах Украины, более того, стали фактором политического кризиса на мировой арене (противостояние России и Запада) и вызвали волну кризисных явлений среди экономик постсоветского пространства.

Выявление предпосылок и факторов устойчивого развития национальных социально-экономических систем (НСЭС) требует прежде всего упорядочения основных теоретических и методологических аспектов, касающихся этой сферы, и сведения их в единую систему. На этой основе необходимо сформулировать целостную обобщающую концепцию государственного управления развитием национальных социально-экономических систем, которая будет представлять совокупность теорий и взглядов и отражать выбранную модель развития национального хозяйства (т. е. способ формирования и распределения системы национального богатства).

**Анализ последних исследований и публикаций.** Широкий круг теоретико-методологических вопросов относительно проблем формирования устойчивого развития национальных социально-экономических систем являются объектом научных исследований и многочисленных публикаций отечественных и зарубежных ученых, таких как: Аванесова И., Андрушків Б. [1], Беликова Т.Ю., Мищенко С.Г. [2], Еленек А., Тышка К. [3], Кастельс М., Химанен П. [4], Кениг М. [5], Ковальчук К. [6], Лысенко Ю., Беленко Д., Кравченко В. [7], Мешко Н. [8], Орехова Т. [9], Пономаренко В., Клебанов Т., Кизим Н. [10;11], Ростой У. [12], Сен-Симон С., Тьерри А. [13], Ситек М. [14], Шумптер Й. [15], Эрхард Л. [16].

Однако в экономической литературе нет однозначного понимания направлений трансформации системы национального хозяйства с целью достижения ее устойчивого развития. Кроме того, современная нестабильная ситуация в системе мирового хозяйства обуславливает необходимость формирования концептуальных основ поднастройки национальных социально-экономических систем в изменяющихся внешних политико-экономических условиях.

**Постановка задания.** Целью статьи является формирование концепции государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем. Концепция должна представлять своеобразную систему идей, касающихся процесса управления устойчивым развитием, а также совокупность теоретико-методологических и практических подходов к их реализации. Данная концепция должна представлять авторское понимание решения проблемы устойчивого развития национального хозяйства и стать фундаментом для обоснования управленческих решений, на макро- и микроуровнях, а если речь идет о странах, входящих в региональное интеграционное экономико-политическое объединение, то и на уровне такого объединения.

**Изложение основного материала исследования.** Само понятие «концепция» происходит от латинского *conceptio* (понимание, система) и в

современной интерпретации означает генеральный замысел, определяющий стратегию действий при осуществлении реформ, проектов, планов, программ, а также документ, в котором выражен этот замысел; кроме того, под концепцией понимается система взглядов на процессы и явления в природе и обществе [17, с. 163].

Термин «развитие экономики» в словарях определяется как состояние системы национального хозяйства, характеризующееся наличием экономического роста, т.е. расширенной структурой воспроизводства и потребления, что отражается в абсолютном и относительном изменении макроэкономических показателей (показателей социально-экономического развития) в течение продолжительного периода времени [17, с. 309].

Понятием «устойчивое развитие» ученые-экономисты обозначают хозяйственные процессы, протекающие в социально-экономических системах, при которых рост национальной экономики происходит на основе рационального использования природных ресурсов, что обеспечивает развитие социальной сферы в настоящем и будущих периодах.

В энциклопедических словарях «концепция устойчивого развития» определяется как «модель развития цивилизации, которая исходит из необходимости обеспечить мировой баланс между решением социально-экономических проблем и сохранением окружающей среды» [19].

Эта концепция нашла свое практическое отражение во многих странах мира в конкретных программах и стратегиях, направленных на борьбу с бедностью и безработицей: демократизации общества и достижении социального равенства; эффективном использовании производственных мощностей и финансовых ресурсов; сохранении природного потенциала и рациональном использованием природных ресурсов; развитии международного сотрудничества; распространении достижений научно-технического прогресса и внедрении инноваций.

Для формирования концепции государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем необходимо еще определить два понятия: «государственное управление в сфере экономики» и «государственное регулирование экономики».

Государственное управление в сфере экономики – это деятельность государственных органов (государственной законодательной и исполнительной власти), связанная с процессом законодательного формирования и реализации государственной экономической политики [20].

Государственное регулирование экономики представляет собой процесс вмешательства государства в функционирование системы национального хозяйства через инструменты соци-



ально-экономической, валютно-финансовой, структурно-инвестиционной и научно-технической политики с целью перспективного воздействия на развитие общественного производства и решение социальных проблем [18, с. 72].

На основании всего вышеперечисленного можно утверждать, что концепция государственного регулирования устойчивого развития национальных социально-экономических систем должна охватывать экономическую, социальную, экологическую и политическую сферы и базироваться на «Золотом правиле накопления», которое гласит, что определенный уровень запаса капитала обеспечивает устойчивое состояние экономики с наивысшим уровнем потребления. В этом случае под капиталом следует понимать всю совокупность ресурсов системы национального хозяйства, т. е. человеческие, финансовые, производственные и природные ресурсы.

Согласно «Золотому правилу», выбытие капитала не может быть (не должно быть) больше, чем предельный продукт, созданный функционирующим капиталом, а также выбытие капитала не может быть (не должно быть) больше, чем предельная склонность к инвестициям [18, с. 117]. А это означает, что устойчивое развитие национальных социально-экономических систем может происходить только на основе широкого внедрения инноваций и достижений НТП во все сферы жизнедеятельности человека. При этом для каждой национальной социально-экономической системы необходимо определить свой индикатор устойчивости экономического роста. Этот индикатор должен отражать предельные (оптимальные) темпы развития национальной экономики на основе уже сложившихся соотношений между всеми видами ресурсов системы национального хозяйства.

Проведенные исследования показывают, что актуальным и необходимым является формирование такой концепции государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем, которая учитывала бы ресурсный потенциал и экономико-политическую специфику конкретной системы национального хозяйства. Концепция должна отражать принципиальное видение процесса устойчивого развития, но при этом иметь элементы поднастройки под определенные условия хозяйствования. Создание концепции государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем должно базироваться на совокупности методологических подходов к управлению [21], что позволит сделать данную концепцию научно обоснованной.

С учетом того, что концепция государственного управления устойчивым развитием разрабатывается для национальных социально-экономических систем с рыночной формой хозяйствования, то

первый подход, который будет рассматриваться, – рыночный. Специфика данного подхода заключается в том, что в процессе государственного управления социально-экономическим развитием происходит включение рыночных механизмов в систему госуправления, а эффективность функционирования национальной экономики во многом определяется рынками сбыта. Согласно этому подходу, при стимулировании процессов экономического роста особое внимание следует уделять емкости и качеству внутреннего рынка системы национального хозяйства, а также товарно-рыночному позиционированию страны на внешних рынках. В рамках этого подхода ключевым является вопрос выявления и стимулирования факторов, определяющих выгодное позиционирование национальной экономики на внешних товарных рынках.

Следующий методологический подход, который необходимо учитывать при формировании концепции государственного управления устойчивым развитием, – ресурсный. Данный подход основан на том, что структура национального производства, его доходность, а также эффективность национальной экономики зависят от ресурсного потенциала, который есть в ее распоряжении. Именно наличие ресурсов (человеческих, материальных, финансовых, природных) определяет темпы и качество развития национальной социально-экономической системы.

Использование системного подхода при формировании концепции государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем обусловлено самой сущностью данной концепции. При системном подходе объект исследования представляется в виде совокупности отдельных составляющих взаимосвязанных и взаимозависимых элементов. В данном случае речь идет об устойчивом развитии системы национального хозяйства, представляющей совокупность экономической, социальной, политической, ресурсной составляющих. Эти составляющие имеют между собой тесные взаимосвязи, а также связь с внешней средой и обратную связь.

Следующий подход, который очень тесно связан с системным подходом, – комплексный. При принятии управленческих решений, согласно комплексному подходу, следует учитывать взаимосвязанные и взаимозависимые факторы внешней и внутренней среды объекта исследования, в данном случае – национальной социально-экономической системы. К таким факторам относятся: экономические, экологические, технологические, институциональные, демографические, социальные, политические и др.

Логика проводимых исследований указывает на необходимость использования ситуационного

подхода в процессе формирования концепции устойчивого развития. Связано это с тем, что функционирование национальных социально-экономических систем происходит в ситуации перманентных рисков (экономических, финансовых, политических и прочих). А достижение какой-либо системой состояния устойчивого развития требует постоянной поднастройки этой системы под сложившуюся ситуацию с целью минимизации негативных последствий наступивших рисков и максимизации эффекта от использования позитивных явлений.

Применение иерархического подхода при формировании концепции устойчивого развития национальных социально-экономических систем обусловлено необходимостью выявления национальных приоритетов развития и соответствующего их структурирования в определенную иерархию. Кроме того, в рамках этого подхода можно также структурировать регионы в зависимости от

потенциала их развития. Важность иерархического подхода состоит в том, что при осуществлении процесса управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем организационные структуры каждого уровня системы государственного управления непосредственно принимают участие в этом процессе, в связи с этим от эффективности их деятельности зависят темпы и качество устойчивого развития всей системы.

Еще один важный научный подход, который необходимо использовать, – это целостно-эволюционный, или когнитивный. Суть данного подхода состоит в том, что при управлении устойчивым развитием определенных систем необходимо накапливать и использовать весь багаж знаний об эволюции этих систем и их целостности в постоянно изменяющихся внешних и внутренних условиях функционирования.

Интеграция вышеизложенных методологических подходов позволит решать широкий спектр

Таблица 1

**Методологическое обоснование состава интеграционного подхода к разработке концепции государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем**

<b>Методологический подход</b>	<b>Факторы, побуждающие к использованию методологического подхода</b>	<b>Положительное влияние от использования методологического подхода</b>
Рыночный подход	Включение рыночных механизмов для обеспечения наиболее эффективного функционирования субъектов НСЭС	Выявление и стимулирование факторов, определяющих выгодное позиционирование национальной экономики на внешних товарных рынках
Ресурсный подход	Определение внутреннего ресурсного потенциала и долгосрочных возможностей НСЭС	Повышение эффективности использования внутренних и внешних ресурсов НСЭС (человеческих, материальных, финансовых, природных и т. д.)
Системный подход	Необходимость целостного видения предмета исследования в виде единой системы	Возможность видения НСЭС и ее компонентов, а именно (экономической, социальной, ресурсной составляющих) в качестве единого целостного организма с обозначенными направлениями связей и взаимозависимостей
Комплексный подход	Необходимость постоянного проведения исследований согласно методологии государственного вмешательства в рыночную экономику	Позволяет учитывать взаимосвязанные и взаимозависимые факторы внешней и внутренней среды объекта исследования. К таким факторам относятся: экономические, экологические, технологические, институциональные, демографические, социальные, политические и др.
Ситуационный подход	Необходимость быстрой и эффективной поднастройки НСЭС к изменяющейся внешней среде и перманентным рискам	Анализ имеющейся ситуации и прогнозирование возможных сценариев ее развития с целью минимизации негативных последствий наступивших рисков и максимизации эффекта от использования позитивных явлений
Иерархический подход	Необходимость выявления национальных приоритетов развития и соответствующего их структурирования в определенную иерархию, а также структурирования регионов в зависимости от потенциала их развития	Организационные структуры каждого уровня системы государственного управления непосредственно принимают участие в процессе функционирования НСЭС, в связи с чем от эффективности их деятельности зависят темпы и качество устойчивого развития
Когнитивный подход	Обусловлен необходимостью управления устойчивым развитием определенных систем и необходимостью накапливать и использовать весь багаж знаний об эволюции этих систем	Формирование эффективной стратегии государственного развития и функционирования НСЭС, применяя весь накопленный багаж знаний

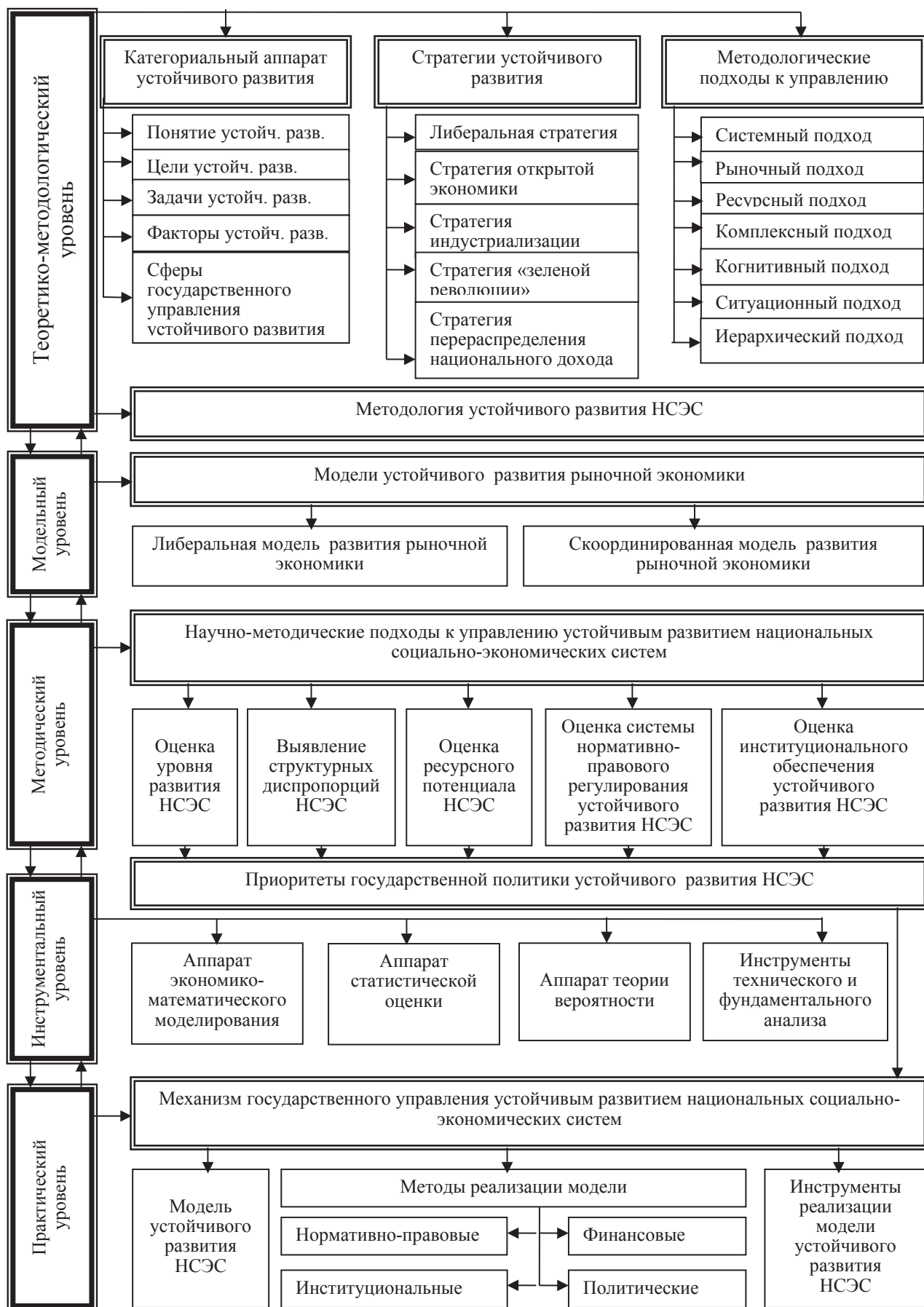


Рис. 1. Концепция государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем

задач и проблем, связанных с процессом управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем. Обоснование структуры интеграционного подхода к осуществлению процесса управления устойчивым развитием представлено в табл. 1.

Таким образом, в работе осуществлено методологическое обеспечение процесса управления устойчивым развитием, приведен состав интеграционного подхода, что является обоснованием для разработки концепции государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем.

Концепция государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем должна содержать пять составляющих уровней: теоретико-методологический; модельный; методический; инструментальный; практический (рис. 1).

Теоретико-методологический уровень концепции состоит из трех блоков. Первый блок – это категориальный аппарат, который определяет понятие и сущность устойчивого развития национальных социально-экономических систем, цели и факторы устойчивого развития, сферы государственного управления устойчивым развитием. Второй блок включает стратегии устойчивого развития национальных социально-экономических систем (либеральная стратегия; стратегия открытой экономики; стратегии индустриализации, «зеленой революции», перераспределения национального дохода). Третий блок представляет методологические подходы, используемые в процессе государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем.

Модельный уровень Концепции формируют модели устойчивого развития рыночной экономики – либеральную и скоординированную.

Методический уровень содержит научно-методический подход к управлению устойчивым развитием, который включает пять основных блоков (1 – оценка уровня развития национальной социально-экономической системы; 2 – выявление структурных диспропорций развития НСЭС; 3 – оценка системы нормативно-правового регулирования устойчивого развития НСЭС; 4 – оценка ресурсного потенциала НСЭС; 5 – оценка институционального обеспечения НСЭС).

Инструментальный уровень Концепции формируют аппарат экономико-математического моделирования; аппарат статистических оценок; аппарат теории вероятности; инструменты технического и фундаментального анализа.

Практический уровень формирует механизм государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем, который включает модель устойчивого развития, адаптированную к конкретной НСЭС; методы

реализации предложенной модели (нормативно-правовые, институциональные, финансовые, политические); инструменты реализации модели, соответствующие предложенным методам.

Практическое воплощение предложенной концепции государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем базируется именно на создании высокоэффективного механизма ее реализации.

#### **Выводы с проведенного исследования.**

В условиях трансформации международной системы хозяйствования необходима выработка четкой концепции государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем. Такая концепция должна быть направлена на проведение процедуры быстрой поднастройки национальной экономики к изменяющимся внешним и внутренним факторам хозяйствования и обладать рядом свойств и иметь четкую направленность на реализацию принципов рыночной экономики для обеспечения высоких темпов экономического роста. Концепция должна обеспечивать возможность прогнозирования дальнейшего развития экономических, демографических и политических событий; использовать весь доступный инструментарий государственного аппарата управления для нейтрализации негативных последствий внешних и внутренних социально-экономических и политических явлений и стать основой для реализации стратегии устойчивого развития национальной социально-экономической системы путем максимально эффективного использования всех доступных ресурсов.

Авторская концепция, предложенная в данной статье, соответствует всем обозначенным выше критериям. Концепция основана на использовании интеграционного методологического подхода к устойчивому развитию, который объединяет главные научные разработки в данной области знаний и использует весь практический инструментарий для повышения эффективности реализации принятых управленческих решений как на уровне государства, так и на уровне субъектов хозяйствования. Практическая реализация данной стратегии требует дополнительной разработки простого и действенного механизма государственного управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**

1. Управление стратегическим развитием жизнеспособных экономических систем: модели, механизмы и инструменты : [монография] / Т.Ю. Беликова, С.Г. Мищенко [и др.]. – Донецк, 2012. – Т. 2. – 381 с.
2. Теоретичні і прикладні проблеми моделювання сталого розвитку економічних систем : [монография] / І. Аванесова, Б. Андрушків [та ін.] ; за



заг. ред. Т.В. Орехової. – Донецьк : Сучасний друк, 2013. – 467 с.

3. W. Jelonek, K. Tyszka, *Koncepcje rozwoju społecznego*, Warszawa 2001, s. 59 – 92.

4. Кастельс М. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель / М. Кастельс, П. Хіманен. – К. : Ваклер, 2006. – 256 с.

5. Kenig–Witkowska M.M. *Koncepcja «sustainable development» w prawie międzynarodowym*, Państwo i Prawo, 1998, nr 8, s. 45 – 58.

6. Інноваційно-інвестиційна політика сталого розвитку регіонів України: від теорії до практики : [кол. монографія] : у 2-х т. Т. 1 / За заг. ред. К.Ф. Ковальчука. – Д. : ІМА-прес, 2012. – 214 с.

7. Имитационное моделирование экономических систем: прикладные аспекты : [кол. монография] / Ю.Г. Лысенко, Д.В. Беленко, В.Н. Кравченко ; под ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк : Ноулидж, 2013. – 359 с.

8. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти : [кол. монографія] / За ред. Н.П. Мешко. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 472 с.

9. Теоретичні і прикладні проблеми моделювання сталого розвитку економічних систем : [монографія] / За заг. ред. Т.В. Орехової. – Донецьк : Сучасний друк, 2013. – С. 124–131.

10. Моделирование социально-экономических систем: теория и практика / Под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима. – Х. : ИНЖЭК, 2012. – 592 с.

11. Современные подходы к моделированию сложных социально-экономических систем : [монография] / Под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима. – Х. : Александрова К.М. ; ИНЖЭК, 2011. – С. 216–228.

12. Rostow W.W. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, Cambridge University Press, 1999.

13. Saint–Simon C.H., Thierry A., *De la Reorganisation De La Societe Europeenne, Ou De La Necessite Et Des moyens de rassembler les peuples de l'Europe en un seul corps politique en conservant a chacun son independance nationale*, Bastian Books, 2008.

14. Sitek M. *Sustainable development – ciągły czy zrównoważony rozwój?*, Państwo i Prawo, 1999, nr 2, s. 82 – 83.

15. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с нем. А.С. Автономова и др. ; общ. ред. А.Г. Милейковского. – М. : Прогресс, 1989. – 445 с.

16. Erhard L. *Wirtschaftliche Probleme der Wiedervereinigung* // Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung. 1953. – № 134.

17. Райзберг Б.А. *Словарь экономических терминов* / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский ; 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Айрис-пресс, 2008. – 480 с.

18. Гацалов М.М. *Современный экономический словарь-справочник* / М.М. Гацалов. – Ухта : УГТУ, 2002. – 371 с.

19. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://abc.informbureau.com/>.

20. Душакова Л.А. *Административное право : учебно-методический комплекс* / Л.А. Душакова, Н.М. Чепурнова. – М. : ЕАОИ, 2008. – 371 с.

21. *Основы менеджмента* : [учебник] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. ; СПб. ; Киев : Вильямс, 2012. – 672 с.

## ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЕБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ ТА УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я

### DYNAMICS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE AUTOMOBILE PRODUCTS IN UKRAINE AND UKRAINIAN BLACK SEA REGION

*У статті досліджено, проаналізовано та охарактеризовано товарну структуру зовнішньої торгівлі України автомобілебудівною продукцією по секторах, а саме автомобілями легковими, вантажними та автобусами, за 2009–2015 рр. у табличній і графічній формах. Відображено та охарактеризовано динаміку зовнішньоторговельного обороту і зовнішньоторговельного балансу автомобілебудівної продукції за період 2009–2015 рр. Представлено товарну структуру експорту та імпорту Причорноморського регіону наземними транспортними засобами за 2011–2014 рр., а також динаміку часток експорту та імпорту засобів наземного транспорту Причорноморського економічного регіону. Визначено проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні загалом та у Причорноморському регіоні зокрема.*

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, зовнішньоторговельний баланс, автомобілебудівна продукція, Причорноморський економічний регіон.

*В статье исследована, проанализирована и охарактеризована товарная структура внешней торговли Украины автомобилестроительной продукцией по секторам, а именно автомобилями легковыми, грузовыми и автобусами, за 2009–2015 гг. в табличной и графической формах. Отражена и охарактеризована динамика внешнеторгового оборота и внешнеторгового баланса автомобилестроительной продук-*

*ции за период с 2009–2015 гг. Представлена товарная структура экспорта и импорта Причерноморского региона наземными транспортными средствами за 2011–2014 гг., а также динамика долей экспорта и импорта средств наземного транспорта Причерноморского экономического региона. Определены проблемы и перспективы развития внешнеэкономической деятельности в Украине в целом и в Причерноморском регионе.*

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, внешне-торговый оборот, внешнеторговый баланс, автомобилестроительная продукция, Причерноморский экономический регион.

*The article investigates, analyzes and characterizes the commodity structure of Ukraine's foreign trade in automotive products sectors, namely: cars, trucks and buses in tables and graphics for the years 2009–2015. The dynamics of foreign trade turnover and foreign trade balance of automotive products has been displayed and characterized for the years 2009–2015. The structure of exports and imports of the Black Sea region of vehicles and the dynamics of particles export and import of vehicles the Black Sea Economic Region has been presented for the years 2011–2014. The problems and prospects of development of foreign trade in Ukraine in general and in the Black Sea region Economic Region have been identified.*

**Key words:** foreign trade, exports, imports, foreign trade turnover, foreign trade balance, the automobile products, Black Sea Economic Region.

УДК 339.9+629.113](477)

**Терлецька В.О.**

аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки  
Національний університет  
«Львівська політехніка»

**Малиновський Ю.В.**

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

**Постановка проблеми.** Сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності автомобілебудівної продукції України показує негативні тенденції у своєму розвитку, що пов'язано з падінням обсягів як експорту, так і імпорту. Така ситуація є незадовільною і вимагає дослідження та аналізу його стану, тенденцій розвитку та факторів впливу на цей стан.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням, присвяченим аналізу стану ЗЕД України в сучасних умовах, проблемам ЗЕД підприємств України, оцінкою інноваційно-інвестиційної складової частини розвитку ЗЕД займалися такі вчені, як Шевчук О.М., Созанський Л.Й., Татарин Н.Б., Черчик Л.М., Прокопенко О.В., Захаркіна Л.С. та ін. Теоретичні і практичні аспекти вивчення питань щодо ЗЕД автомобілебудівної продукції відображено в працях Кузьміна О.Є., Коваленка Н.М., Фатенок-Ткачук А.О., Семирак О.С. та інших дослідників.

**Постановка завдання.** У статті планується дослідити, проаналізувати та охарактеризу-

вати товарну структуру зовнішньої торгівлі України автомобілебудівною продукцією по секторах; представити та охарактеризувати динаміку зовнішньоторговельного обороту і зовнішньоторговельного балансу автомобілебудівної продукції за період 2009–2015 рр.; розрахувати товарну структуру експорту та імпорту Причорноморського регіону наземними транспортними засобами за 2011–2014 рр., а також динаміку часток експорту та імпорту засобів наземного транспорту Причорноморського економічного регіону; визначити проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні загалом та у Причорноморському регіоні зокрема.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні процеси глобалізації зумовлюють необхідність інтеграції вітчизняного автомобілебудування у світовий економічний простір та інтенсивного розвитку на засадах інноваційно-інвестиційної інфраструктури. Теперішній етап розвитку ЗЕД ринку автомобілебудівної продукції характеризу-

ється значною перевагою імпорту над експортом. У такому аспекті особливої актуальності набувають питання прискореної інтеграції вітчизняних ринків до міжнародних товарних ринків та формування конкурентного середовища, яке би базувалося на ефективному стимулюванні вітчизняного виробника.

Як зазначає Черчик Л.М., зовнішньоекономічна діяльність відіграє вирішальну роль в умовах посилення інтеграційних процесів, забезпечує передумови активного розвитку підприємств на інноваційній основі, що визначає конкурентні переваги на світовому ринку товарів та послуг через упродовження комплексу сучасних форм, методів міжнародних економічних відносин, техніко-технологічного вдосконалення виробництва, підвищення продуктивності праці, якості продукції та послуг. Водночас зовнішньоекономічна діяльність підприємств сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, залученню іноземних інвестицій, формуванню економіки відкритого типу [1, с. 21].

Із метою якісного аналізування ЗЕД ринку вітчизняної автомобілебудівної продукції доцільно охарактеризувати його стан та тенденції розвитку.

Автомобілебудівна продукція України представлена трьома сегментами, а саме: легковими автомобілями, вантажними автомобілями та автобусами. Як зазначається, «...ринку вітчизняної автомобілебудівної продукції займає лише 10% усього українського ринку автотранспортних засобів, 90% – імпорт...» [2]. Така ситуація є надзвичайно складною для вітчизняної економіки, оскільки в розвинених країнах світу ця сфера є провідною та стратегічною, зі зростаючим ступенем монополізації, що приносить належні відрахування до бюджетів усіх рівнів, і така політика підтримується на політичному рівні. Як бачимо, у нашій країні ситуація кардинально інша, і політичне бачення цієї картини цілком підтверджується прийнятими законами та проектами, зокрема проектом Закону «Про внесення змін до підрозділу 5 розділу ХХ «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку ринку вживаних

транспортних засобів» (зниження акцизу на вживані авто) від 07.10.2015 № 3251, що руйнує вітчизняне автомобілебудування на відміну від протекціонізму і підтримки з боку держави. Для вітчизняного автомобілебудування потрібен захист держави на правовому рівні субсидіями та пільгами. У таких умовах даний ринок, який на сьогодні не можна назвати галуззю, почне функціонувати.

Український внутрішній ринок не зможе поглинути велику кількість додаткової продукції без застосування деяких заходів, що можуть застосуватися урядом на власний розсуд [3, с. 8]. Однак якщо експорт уже диверсифіковано по декільком експортним ринкам, компанії можуть знайти можливість наростити обсяги продажів на інших ринках збуту, якщо один із них буде втрачено. Набагато легше збільшити частку на декількох ринках невеликими частинами, ніж на одному ринку на велику суму в один момент.

Основними постачальниками автомобілебудівної продукції на ринок України є іноземні виробники, продукція яких, витісняючи вітчизняні підприємства на ринку, обмежує їх прибутковість. Питома вага імпорту в 2011 р. на ринку становить 72,5%. Однак і між вітчизняними виробниками загострилася конкурентна боротьба за збільшення частки ринку.

Доцільно проаналізувати товарну структуру зовнішньої торгівлі України автомобілебудівною продукцією по секторах. Товарна структура зовнішньої торгівлі України автомобілями легковими за 2009–2015 рр. представлена в табл. 1.

Як видно з табл. 1, величина імпорту автомобілів легкових значно перевищує величину експорту. Така динаміка спостерігалася за період з 2009 по 2015 р. Обсяг експорту зростав з 2009 по 2011 р., проте, як видно з таблиці, починаючи з 2012 р. різко падає, і в 2015 р. його значення становило \$12,57 млн. Обсяг експорту в натуральному виразі становив 0,3 тис. од. у 2015 р., а найвище його значення становило за розглянутий період 39,89 тис. од. у 2011 р.

Обсяг імпорту зріс за період 2009–2012 рр. і з 2013 по 2015 р. мав тенденцію до скорочення.

Таблиця 1

**Товарна структура зовнішньої торгівлі автомобілів легкових за 2009–2015 рр.**

Роки	Експорт			Імпорт		
	млн.\$	у % до попереднього року	тис. од.	млн.\$	у % до попереднього року	тис. од.
2009	126,43	-	18,08	935,10	-	61,26
2010	217,47	172,01	32,71	1743,52	186,45	106,78
2011	283,28	130,26	39,89	2979,47	170,89	189,90
2012	214,09	75,58	27,17	3247,14	108,98	204,96
2013	48,92	22,85	6,04	2995,49	92,25	173,20
2014	19,77	40,41	2,14	1209,95	40,39	62,62
2015	12,57	63,58	0,3	824,04	68,11	62,33

Джерело: сформовано авторами на основі [<http://www.ukrstat.gov.ua>]

Товарна структура зовнішньої торгівлі України автомобілями вантажними за 2009–2015 рр. представлена в табл. 2.

Як видно з таблиці 2, обсяг експорту автомобілів вантажних представлений стійкою динамікою за розглянутий період: зростав у 2009–2011 рр., та незначно скоротився в 2012–2015 рр. Значення частки обсягів експорту автомобілів вантажних є меншим за значення частки обсягів експорту автомобілів легкових, тобто в Україні це другий ринок за обсягами після ринку легкових автомобілів, проте цей ринок ілюструє стійку тенденцію функціонування. У 2015 р. експорт автомобілів вантажних становив 0,62 тис. од.

Обсяг імпорту зростав за період 2009–2012 рр. та скоротився – за 2013–2015 рр. Найбільше зна-

чення зафіксовано у 2012 р. – \$846,56 млн., а найменше – \$161,39 млн.

Товарна структура зовнішньої торгівлі України автобусами за 2009–2015 рр. представлена в табл. 3.

Як видно з табл. 3, обсяг експорту та імпорту автобусів є значно нижчим, ніж обсяг експорту та імпорту автомобілів легкових та вантажних. Даний ринок представлений найменшою часткою ринку між зазначеними ринками. Тенденція до зростання обсягів експорту та імпорту автобусів супроводжувалась з 2009 по 2012 р., а починаючи з 2013 р. бачимо різкий спад.

Товарна структура зовнішньої торгівлі України автомобілебудівною продукцією за 2009–2015 рр. представлена в табл. 4.

Таблиця 2

Товарна структура зовнішньої торгівлі автомобілями вантажними за 2009–2015 рр.

Роки	Експорт			Імпот		
	млн.\$	у % до попереднього року	тис. од.	млн.\$	у % до попереднього року	тис. од.
2009	42,84	-	1,38	234,96	-	25,83
2010	61,09	142,60	2,19	426,56	181,55	55,45
2011	63,06	103,22	1,30	768,76	180,22	113,95
2012	58,81	93,26	1,49	846,56	110,11	145,23
2013	58,02	98,66	0,84	755,11	89,20	124,94
2014	54,98	94,76	0,78	359,60	47,62	82,12
2015	38,96	70,86	0,62	161,39	44,88	22,49

Джерело: сформовано авторами на основі [<http://www.ukrstat.gov.ua>]

Таблиця 3

Товарна структура зовнішньої торгівлі автобусами за 2009–2015 рр.

Роки	Експорт			Імпорт		
	млн.\$	у % до попереднього року	тис. од.	млн.\$	у % до попереднього року	тис. од.
2009	11,89	-	0,28	27,38	-	0,97
2010	21,38	179,81	0,53	31,21	113,99	1,65
2011	38,74	181,19	0,63	56,79	181,96	2,84
2012	50,26	129,74	1,07	86,54	152,39	4,15
2013	24,82	49,38	0,54	46,36	53,57	2,93
2014	8,84	35,62	0,19	15,43	33,28	1,25
2015	3,30	37,33	0,09	15,54	100,71	1,51

Джерело: сформовано авторами на основі [<http://www.ukrstat.gov.ua>]

Таблиця 4

Товарна структура зовнішньої торгівлі автомобілебудівною продукцією за 2009–2015 рр.

Роки	Експорт			Імпорт		
	млн.\$	у % до попереднього року	тис. од.	млн.\$	у % до попереднього року	тис. од.
2009	181,16	-	19,74	1197,44	-	88,06
2010	299,94	165,57	35,43	2201,29	183,83	163,88
2011	385,08	128,39	41,82	3805,02	172,85	306,69
2012	323,16	83,92	29,73	4180,24	109,86	354,34
2013	131,76	40,77	7,42	3796,96	90,83	301,07
2014	83,59	63,44	3,11	1584,98	41,74	145,99
2015	54,83	65,59	1,01	1000,97	63,15	86,33

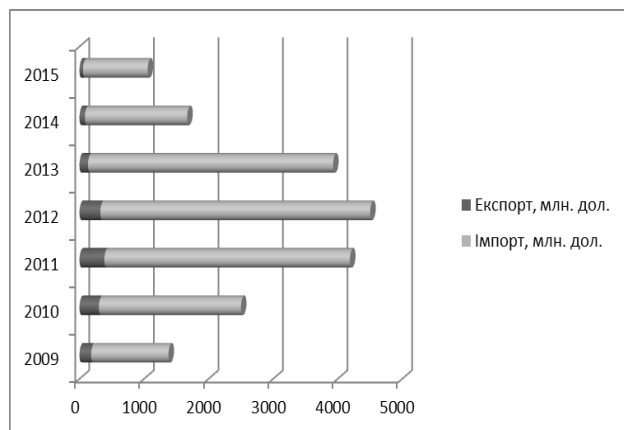
Джерело: сформовано авторами на основі [<http://www.ukrstat.gov.ua>]



Із табл. 4 видно, що величина експорту автомобілебудівної продукції зростала за період 2009–2011 рр. та проілюструвала спад з 2013 по 2015 р. Обсяг експорту в 2015 р. становив \$54,83 млн. та 1,01 тис. од.

Величина імпорту автомобілебудівної продукції зростала з 2010 по 2012 р. та скоротилась у 2013 р. і мала тенденцію до зниження. Обсяг імпорту в 2015 р. становив \$1000,97 млн. та 86,33 од.

Товарна структура зовнішньої торгівлі України автомобілебудівною продукцією за 2009–2015 рр. представлена на рис. 1



**Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі автомобілебудівною продукцією за 2009–2015 рр. [3]**

Як бачимо з рис. 1, у структурі зовнішньої торгівлі переважає імпорт, а експорт займає лише незначну частку. У 2009 р. експорт становив 15,13% від обсягу імпорту, у 2010 р. – 13,62%, у 2011 р. – 10,12%, у 2012 р. – 7,73%, у 2013 р. – 3,47%, у 2014 р. – 5,27%, у 2015 р. – 5,48%. Спостерігається спадна тенденція, хоча з 2013 р. частка експорту незначно зростає.

Варто проаналізувати й оцінити зовнішньоторговельний оборот (О) і зовнішньоторговельний баланс (В) автомобілебудівної продукції. Динаміка зовнішньоторговельного обороту (О) і зовнішньоторговельного балансу (В) автомобілебудівної продукції за період 2009–2015 рр. відображена в табл. 5.

Таблиця 5

**Динаміка зовнішньоторговельного обороту (О) і зовнішньоторговельного балансу (В) автомобілебудівної продукції за 2009–2015 рр., \$млн.**

Роки	Зовнішньоторговельний оборот (О)	Зовнішньоторговельний баланс (В)
2009	1378,60	-1016,28
2010	2501,23	-1901,35
2011	4190,10	-3419,94
2012	4503,40	-3857,08
2013	3928,72	-3665,20
2014	1668,57	-1501,39
2015	1055,80	-946,14

Джерело: сформовано авторами на основі [http://www.ukrstat.gov.ua]

За розглянутий період Україна мала від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі автомобілебудівною продукцією. Це означає, що за вказаний період збільшилась імпортозалежність у цій галузі, особливо за 2011–2013 рр., проте, як бачимо з таблиці, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі в 2014 р. скоротилося і становить 40,96% обсягу сальдо 2013 р., а в 2015 р. – 25,81% обсягу 2013 р. Це є позитивною тенденцією для ринку автомобілебудівної продукції.

Товарна структура експорту загалом та наземними транспортними засобами Причорномор-

Таблиця 6

**Товарна структура експорту Причорноморського регіону за 2011–2014 рр., \$ тис.**

№	Регіони	2011	2012	2013	2014
1	АР Крим	675977,8	891119,1	914940,6	-
1.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	170,5	495,6	280,5	-
2	Миколаївська	1654399,1	2370904,4	2174097,7	1837492,1
2.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	202,2	143,6	192,4	198,3
3	Одеська	1541120,7	1804326,7	1628431,2	1780071,2
3.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	2305,5	2894,7	2697,2	2153,3
4	Херсонська	339152,1	328469,9	369051,4	359947,5
4.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	2247,8	3333,6	163,0	3059,5
5	м. Севастополь	124115,2	159411,3	999831,9	-
5.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	162,5	149,6	38,9	-

Джерело: сформовано авторами на основі [4]

ського економічного регіону за 2011–2014 рр. представлена в табл. 6.

Як видно з табл. 6, за обсягами експорту наземних транспортних засобів найбільше експортували Одеська та Херсонська області, хоча в 2014 р. Херсонська область експортувала найбільше за інші області, а саме на суму \$3 059,5 тис., Одеська область – на суму \$2 153,3 тис.

Динаміка часток експорту засобів наземного транспорту Причорноморського економічного регіону за 2011–2014 рр. відображена в табл. 7.

Як видно з табл. 7, динаміка часток експорту засобів наземного транспорту у Причорноморському економічному регіоні є незначною. Основну частку експорту забезпечують Одеська і Херсонська області.

Товарна структура імпорту Причорноморського економічного регіону за 2011–2014 рр. представлена в табл. 8.

Як видно з табл. 8, за обсягами імпорту наземних транспортних засобів найбільше імпортували Одеська та Миколаївська області.

Динаміка часток імпорту засобів наземного транспорту Причорноморського економічного регіону за 2011–2014 рр. представлена в табл. 9.

Як видно з табл. 9, динаміка часток імпорту засобів наземного транспорту у Причорноморському економічному регіоні є незначною, проте перевищує експорт. Найбільшу частку засобів наземного транспорту імпортує Миколаївська область, трохи меншу – Херсонська та Одеська області.

Таблиця 7

**Динаміка часток експорту засобів наземного транспорту Причорноморського економічного регіону за 2011–2014 рр., %**

№	Регіони	2011	2012	2013	2014
1	АР Крим	100	100	100	-
1.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	0,03	0,06	0,03	-
2	Миколаївська	100	100	100	100
2.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	0,01	0,01	0,01	0,01
3	Одеська	100	100	100	100
3.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	0,15	0,16	0,17	0,12
4	Херсонська	100	100	100	100
4.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	0,66	1,02	0,04	0,85
5	м. Севастополь	100	100	100	-
5.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	0,13	0,1	0,0	-

Джерело: сформовано авторами на основі [4]

Таблиця 8

**Товарна структура імпорту Причорноморського економічного регіону за 2011–2014 рр., \$ тис.**

№	Регіони	2011	2012	2013	2014
1	АР Крим	1466047,7	1436877,3	1045258,7	-
1.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	2569,1	3481,1	22717,9	-
2	Миколаївська	1041482,1	895686,2	928887,4	631269,2
2.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	118796,6	107284,8	104202,6	48112,4
3	Одеська	4014172,6	4304936,4	4347747,8	2308024,7
3.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	156541,7	170771,7	157780,8	81145,7
4	Херсонська	238543,6	207632,9	274622,2	186306,3
4.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	16227,3	7609,8	6579,0	7450,9
5	м. Севастополь	101661,4	145333,9	106893,6	-
5.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	3987,4	3799,4	7844,2	-

Джерело: сформовано авторами на основі [4]

**Динаміка часток імпорту засобів наземного транспорту  
Причорноморського економічного регіону за 2011–2014 рр., %**

№	Регіони	2011	2012	2013	2014
1	АР Крим	100	100	100	-
1.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	0,18	0,24	2,17	-
2	Миколаївська	100	100	100	100
2.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	11,41	11,98	11,22	7,62
3	Одеська	100	100	100	100
3.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	3,9	3,97	3,63	3,52
4	Херсонська	100	100	100	100
4.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	6,8	3,67	2,4	4
5	м. Севастополь	100	100	100	-
5.1	засоби наземного транспорту, крім залізничного	3,92	2,61	7,34	-

Джерело: сформовано авторами на основі [4]

Основними групами зовнішніх чинників, що стримують розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств, є чинники глобального середовища, фінансово-економічні, інституційні, політичні. Коментуючи основні з них, варто зауважити, що ті чи інші впливи носять «міжгруповий» характер, оскільки формування економічної взаємодії та її середовища на міжнародному рівні визначається сукупним впливом різних чинників. Зокрема, до першої групи можна віднести: наслідки світової фінансово-економічної кризи 2008–2010 рр.; високий рівень конкуренції на світових ринках; бар'єри входу на ринки розвинених країн; сформований розподіл сфер та зон впливу; спеціалізацію провідних компаній світу. Низький рівень інвестиційної привабливості та несприятливий інвестиційний клімат передусім не дають змоги отримати достатньої кількості фінансових ресурсів для розвитку підприємств, упровадження сучасних технологій, технічного переоснащення, наукових розробок, упровадження інновацій. Окрім того, для більшості сфер діяльності характерні тривалі терміни окупності інвестицій, несприятлива динаміка цін, інфляційні процеси тощо. Варто визнати як дестимуляційні кредитну (недоступність кредитних ресурсів), податкову (конфіскаційний характер), валютну та митну політики держави [1, с. 24].

Основним чинником і проблемою функціонування вітчизняних підприємств автомобілебудівної продукції є політичне поле, яке на сьогодні створює значні перешкоди для розвитку вітчизняного ринку автомобілебудівної продукції, хоча в розвинених країнах світу ситуація зовсім інша. Тому, на думку авторів, основою прогресивного функціонування є зміни інституційного характеру, які повинні забезпечити формування раціонального, ефективного та стимуляційного нормативно-правового середовища для діяльності підприємств.

Як зазначає Черчик Л.М., потребує перегляду зовнішньоекономічна політика держави щодо підтримки національних виробників, нарощування їхнього експортного потенціалу, усунення ефекту імпортозаміщення, оптимізації товарної та географічної структури експорту-імпорту [1, с. 25].

**Висновки з проведеного дослідження.** Як видно з проведених досліджень, Україна є імпортозалежною державою у сфері автомобілебудівної продукції. Обсяги експорту є надзвичайно малими порівняно з обсягами імпорту. Це негативна тенденція зовнішньоекономічної діяльності у даній сфері, тому в сучасних умовах економічної нестабільності та дисбалансів одним із пріоритетних завдань державного управління економікою як на макро-, так і на макrorівні є політика протекціонізму, стабілізації стану та забезпечення прогресивного розвитку ринку автомобілебудівної продукції з метою перетворення ринку в галузь автомобілебудування, яка є пріоритетною та стратегічною для нашої країни. Що стосується Українського Причорноморського регіону, то зовнішньоекономічна торгівля наземними транспортними засобами здійснюється досить малими обсягами як експорту, так і імпорту. Найбільшу частку у структурі експорту наземних транспортних засобів у регіоні займає Херсонська область, а у структурі імпорту – Миколаївська. Основними завданнями на державному рівні в регіоні є підтримка галузей, ринків для ефективного функціонування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України / Л. Черчик // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. –

№ 2. – С. 21–26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/echscenu\\_2015\\_2\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/echscenu_2015_2_6).

2. Автоконсалтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.autoconsulting.com.ua/>.

3. Сектор машинобудування в Україні: стратегічні альтернативи і короткострокові заходи з огляду на

припинення торгівлі з Росією / Серія консультативних робіт [PP/02/2014] // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій / Німецька консультативна група. – Берлін/Київ, 2014. – 21 с.

4. Статистичний збірник «Регіони України». Частина 2. – Київ, 2015. – С. 1– 681.

## СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

### STRATEGIC GUIDELINES FOR THE DEVELOPMENT POTENTIAL OF INTEGRATED STRUCTURES IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

*У статті розкриваються сутнісні складники інтеграції, виокремлюються класифікаційні ознаки та основні організаційні форми інтегрованих структур в умовах глобалізації та оцінюється стратегічний потенціал процесу інтеграції українських суб'єктів господарювання.*

**Ключові слова:** інтегрована структура, сталий розвиток, організаційні форми інтегрованих структур, стратегічні бізнес-моделі, типи ризиків суб'єктів інтегрованих структур, глобалізація.

*В статье раскрываются сущностные составляющие интеграции, выделяются классификационные признаки и основные организационные формы интегрированных структур в условиях глобализации и оценивается стратегический потенциал про-*

*цесса интеграции украинских субъектов хозяйствования.*

**Ключевые слова:** интегрированная структура, устойчивое развитие, организационные формы интегрированных структур, стратегические бизнес-модели, типы рисков субъектов интегрированных структур, глобализация.

*The article describes the essential components of integration, distinguishes classification features and basic organizational forms of integrated structures in the conditions of globalization and evaluated strategic potential of integration Ukrainian entities.*

**Key words:** integrated structure, sustainability, organization form of integrated structures, strategic business models, risk types of subjects, globalization.

УДК 334.012

**Усенко Ю.В.**

викладач кафедри менеджменту і маркетингу

Київський національний лінгвістичний університет

**Постановка проблеми.** З урахуванням тенденцій реформування усіх сфер суспільного життя в Україні, які відбуваються сьогодні та обговорюються на міжнародних рівнях, аналіз потенціалу вітчизняних інтегрованих структур має значення для подальшого соціально-економічного розвитку нашої держави. Дане дослідження актуалізує розкриття потенціалу великих вітчизняних підприємств на рівні регіонів та створення ефективних моделей щодо їх управління в умовах глобалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різним аспектам даної проблеми присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, у тому числі С. Білоусової, П. Саблука, Н. Скопенко, М. Алле, Г. Баккер та ін.

**Постановка завдання.** Мета статті – дослідити організаційно-економічний потенціал розвитку вітчизняних інтегрованих структур та особливості їх формування в умовах мінливості конкурентного середовища в Україні та тенденцій глобалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перелік форм прояву інтегрованих структур не викликає заперечень. На нашу думку, вони є сутнісними як на рівні національних економік, так і на міжнародному рівні. З позицій еволюції інтегрованих структур різняться організаційно-економічні

умови їх функціонування і, відповідно, стратегічні бізнес-моделі щодо управління ними.

На думку більшості фахівців, в основі інтегрованих структур лежать інтеграційні процеси. На рівні окремого господарюючого суб'єкта це можуть бути відносини кооперації, комбінування, спеціалізації тощо. На нашу думку, на рівні галузі масштабність даних процесів зростає і, відповідно, ускладнюється механізм їх управління. Сучасна економічна література виокремлює кілька визначень сутності поняття «інтеграція». Локанічним визначенням даної категорії є її трактування сучасними економічними словниками, де «інтеграція» тлумачиться як об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їхньої взаємодії, розвиток зв'язків між ними.

У загальному розумінні інтеграція (лат. *integrum* – ціле, *integratio* – відновлення) – це процес поєднання різних об'єктів (елементів, частин). Цей процес сприяє утворенню нового об'єкта (системи) з інноваційними характеристиками. Більшість учених виокремлюють економічну, соціальну, наукову, культурну та інші види інтеграції.

Сутнісні складники інтеграції, що виокремлюються різними вченими, вказують на множинність її теоретико-методологічних аспектів.



З одного боку, її сутність може бути представлена як складна форма спільної праці та виробництва або як нове об'єднуюче утворення з відповідною цільовою функцією. З іншого боку, із позицій сучасного менеджменту під інтеграцією розуміють процес об'єднання виробничих зусиль різних структурних підрозділів організації. Цей процес має на меті досягнення конкретних цілей та завдань або кооперацію підприємств, їх злиття та поглинання, а також створення нової структури.

Багатоаспектність сутності інтеграції породжує чимало слушних класифікаційних ознак та видів інтеграції. Серед найбільш поширених класифікаційних ознак виокремлюють такі: напрям інтеграції та форма співпраці; цілі інтеграції та способи формування об'єднання; рівні інтеграційної взаємодії та глибинність інтеграційних процесів; географічна та національна ознака угод між учасниками інтеграційних структур.

Під економічною інтеграцією, як правило, розуміють процес об'єднання та (або) взаємопроникнення економічних суб'єктів на основі їх економічних інтересів. Коло даних інтересів системно є змінною величиною. Вона залежить від множинності виробничих цілей господарюючого суб'єкта, його галузевого спрямування, територіального знаходження, фінансових можливостей тощо. Даний факт, відповідно, впливає на вибір конкретної бізнес-моделі інтегрованої структури та її стратегічних орієнтирів.

Сучасний етап розвитку світового господарства урізноманітнює господарські об'єднання (міжгалузеві комплекси) на базі технологічних стадій випуску продукції, її переробки та реалізації. Це впливає на виникнення різноманітних форм інтегрованих структур, які ведуть спільну діяльність

та об'єднані єдиними цілями, а отже, мають конкретні стратегічні орієнтири.

Впродовж останнього століття серед компанії іде пошук ефективних організаційних форм інтеграції. Світова практика засвідчує такі форми об'єднання (рис. 1). Вони різняться за характером господарських взаємовідносин, цілями співпраці, ступенем самостійності підприємств в інтегрованій структурі тощо. Дані об'єднання дають можливість сконцентрувати переваги кожного із членів інтеграційного процесу та ефективно використати його потенціал для реалізації стратегії розвитку.

Слід підкреслити, що, наприклад, для української економіки корпорація як форма інтегрованих структур є досить поширеною. У вітчизняному законодавстві розмежовуються поняття «корпорація», «асоціація», «консорціум» та «підприємства з акціонерним капіталом». Своєю чергою, за кордоном під терміном «корпорація» розуміють усі види об'єднань підприємств та підприємства з акціонерним капіталом.

Здебільшого результатом економічної інтеграції є об'єднання певних ресурсів. Це можуть бути капітал, виробниче майно, технології, персонал відповідної спеціалізації, доступ до каналів збуту тощо. Як правило, суб'єкти інтеграційного процесу отримують додаткові економічні переваги в конкурентному середовищі.

На міжнародному рівні інтеграційні процеси базуються на інтернаціоналізації господарського життя і, як наслідок, призводять до процесів глобалізації. Зауважимо, що рушійною силою інтеграційних процесів на мікрорівні є не тільки пошук додаткових ресурсів, а й технологічний прогрес в уречевлених факторах виробництва, який не завжди пов'язаний із вітчизняним виробництвом

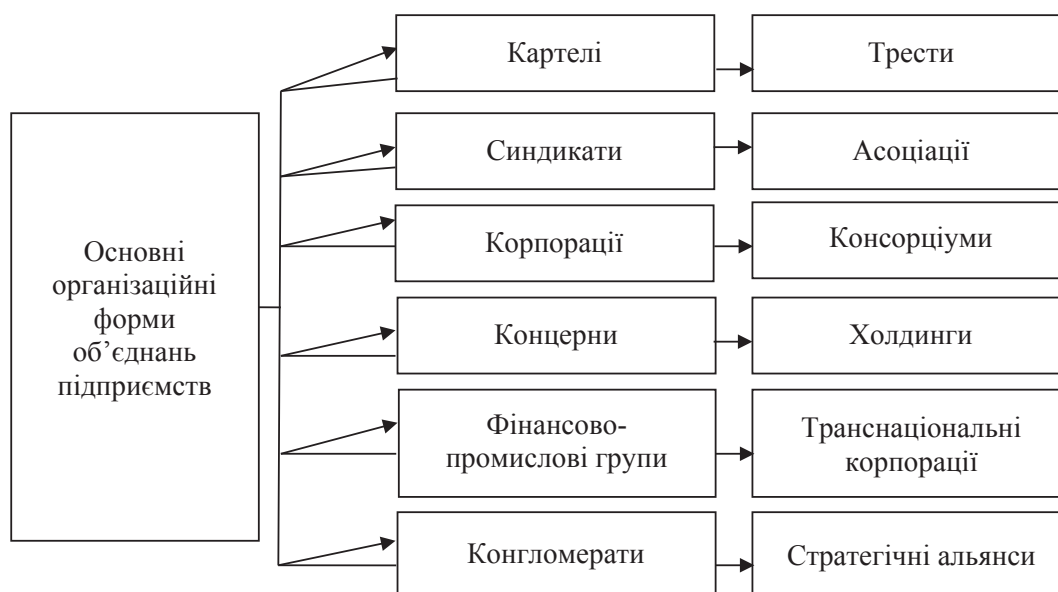


Рис. 1. Основні світові організаційні форми інтегрованих структур

техніки. Мова йде про новітні зразки високотехнологічного обладнання іноземного виробництва, енергозбережного по своїй суті, рідкісні сировинні ресурси чи фінансові.

Фактично вітчизняний суб'єкт господарювання має економічно зацікавити іноземного виробника новітньої техніки чи технології, виробничо співпрацювати з ним. Це означає, що він має поступитись частиною власних ресурсів. Як правило, формою прояву даних виробничих ресурсів виступають акції підприємства, окремі структурні підрозділи.

Історія реформування галузевих підприємств України ілюструє поетапність і труднощі вищезазначених інтеграційних перетворень через хвилі приватизаційних процесів. Можна припустити, що негативні наслідки приватизації в Україні та її незавершеність обумовлені не лише недосконалістю вітчизняного законодавства, а й протиріччями у бізнес-моделях інтегрованих структур, що формувались під впливом інтеграційних процесів.

Доцільним можна вважати, що виробнича інтегрована структура з плином часу змінює стратегічну бізнес-модель свого функціонування. Це зумовлено пошуком нових ринків збуту власної продукції та розширенням масштабів виробництва із залученням інноваційних технологій. Безумовно, політичний та експортний складники теж відіграють важливу роль у зміні стратегічної бізнес-моделі інтегрованої структури.

У сучасних умовах інтегровані структури можна представити сукупністю цілісних, субординованих виробничих компонентів, пов'язаних між собою. Зауважимо, що субординація як процес ґрунтується на розподілі праці. Горизонтальний розподіл праці, а відповідно, й інтеграція, передбачає координацію видів діяльності, їх взаємодію на рівні господарюючого суб'єкта. Своєю чергою, вертикальний розподіл означає субординаційне підпорядкування за рівнями ієрархії різних структурних підрозділів новоствореного суб'єкта господарювання від вищого до нижчого. Як правило, координація спрямована на надання функціональності діям різних структурних підрозділів інтегрованого утворення. Вона сприяє врахуванню змін у видах діяльності та контролю ієрархічних взаємовідносин.

За допомогою координації стає можливим реалізація сталого розвитку інтегрованої структури. У цьому разі метою горизонтального розподілу праці стає отримання ефекту від скоординованої виробничої діяльності. Важливе значення має кількість самостійних підрозділів, що знаходяться в системі координування: чим більша їх кількість, тим важче здійснюється процес управління всередині інтегрованої структури. Можна стверджувати, що, очевидно, є всі підстави говорити про горизонтальну та вертикальну стратегічну бізнес-модель створення і функціонування інтегрованих виробничих структур.

Припускаємо, що інтегровані структури промислового комплексу нашої країни на рівні конкретного регіону можуть стати значущими регіональними суб'єктами в реалізації пріоритетів сталого розвитку. Слід погодитись із науковцями, які розуміють під сталим розвитком відтворювальні процеси ресурсних підсистем регіону, а також відтворення населення, охорони здоров'я, відтворення інфраструктури, природно-культурних особливостей тощо [1, с. 137].

Згідно з концепцією сталого розвитку, світова спільнота визнала сталий розвиток економіки ґрунтовною основою еволюції людської цивілізації у XXI ст. Водночас він є стратегічним орієнтиром у забезпеченні розвитку таких суспільних складників, як матеріальний, соціальний та духовний. Позитивним фактором для сьогоденної ситуації в Україні є прийняття та підписання Президентом довгострокового стратегічного документу щодо сталого розвитку «Україна – 2020». Цей документ ураховує процеси глобалізації економіки, структурну перебудову галузей виробництва. Особлива увага приділяється відновленню навколишнього середовища, стійкому розвитку інфраструктури на основі нових галузей, залученню міжнародного досвіду з питань ефективності, застосуванню світових науково-технічних досягнень тощо.

Аналіз функціонування вітчизняних територіально-промислових комплексів за регіонами показує нерівномірність центрів їх промислового розміщення. Вони зорієнтовані на родовища сировини. Так, на 2014 р. в Україні налічувалось 14 гірничодобувних підприємств, 12 коксохімічних заводів, 20 метизних заводів, 15 металургійних комбінатів та заводів, вісім підприємств із виробництва труб, три феросплавних заводи [2]. Разом із тим найбільша кількість підприємств важкої промисловості сконцентрована у Донецькому регіоні та частково – у Придніпровському. На жаль, в останні роки зменшується значення промислового комплексу в загальній структурі економіки через політичну нестабільність та соціально-економічну ситуацію. Так, наприклад, найбільші показники падіння індексу промислової продукції були у нафтохімічній, машинобудівній, металургійній та добувній галузях. Скорочення зазначених індексів у даних галузях (у 2015 р. порівняно з 2014 р.) відбулось майже вдвічі [3].

Із метою реалізації стратегії сталого розвитку на рівні українських регіонів доцільно вивчати практику створення та еволюційного функціонування вже існуючих промислових інтегрованих структур. Для цього ми пропонуємо окреслювати їх порівняльну типологізацію класифікаційних ознак. На нашу думку, для рівномірного розвитку всіх регіонів України корисним був би досвід тих інтегрованих структур, які спеціалізуються на

виробах, що за своїм ресурсним складником найближче для даної місцевості.

До основних ознак класифікації стратегічних бізнес-моделей процесу інтеграції промислових підприємств віднесемо шість критеріїв (рис. 2).

Із метою дослідження стратегічного потенціалу бізнес-моделей інтегрованих структур раціонально вивчати чинники загроз. Більше того, вони лежать у площині елементів зовнішнього та внутрішнього середовища і можуть вплинути на їх ефективність. У будь-якому разі, вищезазначені ознаки типологізації стратегічних бізнес-моделей мають пряме відношення до середовища позиціонування конкретної інтегрованої структури. Очевидно, є всі підстави не тільки перелічити ці чинники, а й дослідити їх.

До основних загроз, що виникають у зовнішньому середовищі та впливають на стратегічні орієнтири бізнес-моделей інтегрованих структур, слід віднести:

- недосконалість господарського та податкового законодавства щодо функціонування інтегрованих структур;
- економічну непередбачуваність фіскального законодавства;
- політичну нестабільність та військовий конфлікт на сході країни;
- недостатність досвіду в управлінні;
- обмеженість у доступі до адміністративного ресурсу під час залучення інвестицій;
- ризик монополізації ринку державою та високий рівень корупції на регіональних рівнях;
- високий рівень конкуренції на міжнародних ринках;
- «агресивну» поведінку конкурентів на внутрішньому ринку;
- низьку платоспроможність вітчизняних споживачів продукції інтегрованих структур;
- відсутність кваліфікованих фахівців із конкретної спеціальності на рівні регіону.

Серед основних внутрішніх загроз, які видозмінюють стратегічний потенціал бізнес-моделей вітчизняних інтегрованих структур, можна назвати:

- відсутність достовірної інформації про реформування галузей економіки, де позиціонують інтегровані структури;
- нерівномірність у забезпеченості необхідними виробничими ресурсами конкретних регіонів країни, де виникає інтегрована структура;

- дефіцит обігових коштів;
- високу вартість початкових вкладень капіталу під час формування інтегрованої структури;
- довготривалість реалізації інтеграційного процесу в результаті високого ступеня бюрократизації;
- наявність адміністративних бар'єрів під час налагодження партнерських виробничих стосунків;
- потребу у високовартісних витратах на екологічну програму регіону;
- необхідність розбудови соціально-побутової та соціально-культурної інфраструктури на місцевому рівні;
- суперечності в економічних інтересах серед учасників інтегрованої структури;
- протиріччя на рівні персоналу підприємств, що входять до інтегрованої структури та розбіжності у стратегіях розвитку учасників структури;
- мінливість дивідендної політики нової компанії та опір окремих акціонерів під час перерозподілу корпоративних прав;
- антагоністичні стосунки з місцевими адміністративними структурами;
- значні витрати на об'єднання інформаційних технологій підприємств, що об'єднуються в інтегровану структуру;
- недооцінку обсягу інвестиційних ресурсів через інфляційні коливання національної грошової одиниці та невизначеність середовища інтегрованої взаємодії внаслідок тіньових схем ведення бізнесу.

Безумовно, змістовність оцінки факторів, що можуть змінити стратегічні орієнтири потенціалу інтегрованої структури, передбачає: системний аналіз джерел виникнення загроз; ступінь оцінки



Рис. 2. Ознаки типологізації стратегічних бізнес-моделей розвитку інтегрованих структур

рівня впливу конкретної загрози на виробничу діяльність інтегрованої структури; оцінку можливості регулювання та усунення певних негативних загрозливих факторів.

Не ставлячи за мету кількісний перелік зазначених чинників, що породжують ризики під час функціонування інтегрованих структур та створення нових, зауважимо, що в цілому ризики мають множинний характер. Схематично їх можна представити через загальновідомі типи ризиків, які виникають під час ведення крупного бізнесу (рис. 3).

У будь-якому разі, через непрогнозованість розвитку економічного середовища суб'єкти господарювання постійно стикаються з необхідністю моніторингу чинників ризикових подій. Останнє передбачає економічну оцінку можливих утрат під час інтегрованої взаємодії, зміни бізнес-моделей під час планування інвестицій та створення нових інтегрованих структур. Подібна ситуація вимагає постійного відволікання як додаткових фінансових ресурсів, так і спеціально підготовленого персоналу компаній. Системність інтеграційних форм на мікрорівні, макрорівні та міжнародному рівні, а також системність загроз ускладнюють процес визначення потенціалу конкретних форм інтегрованих структур.

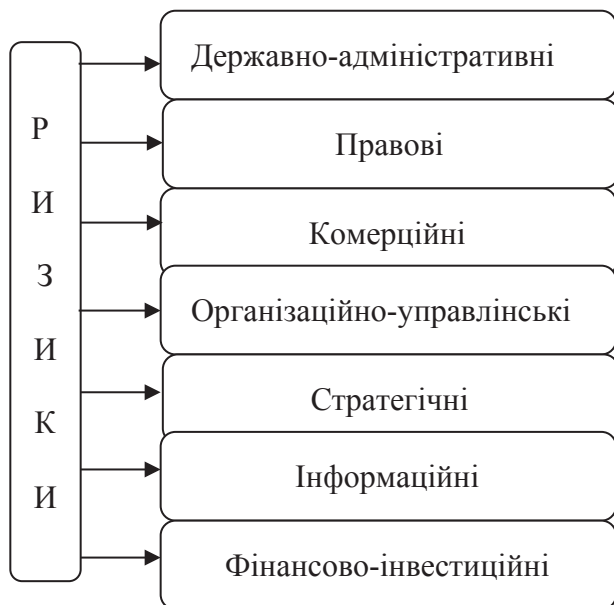


Рис. 3. Загальні типи ризиків суб'єктів інтегрованих структур

Дане теоретичне припущення зумовлює необхідність державної підтримки цих утворень. Саме вони є ініціаторами сталого розвитку і сприяють комплексній розбудові регіонів через реалізацію низки власних проектів. Єдине, що держава має відслідковувати і контролювати, – відтворювальний та комплексний характер проектів інтегрованих структур та наявність соціально-побутового

та культурного складників під час їх реалізації. За таких умов господарський комплекс конкретного регіону буде інтегруватись з іншими всередині національної економіки. Останнє дасть змогу розширити, примножити і вирівняти регіональні потенціали. Це сприятиме рівномірному регіональному розвитку і, як наслідок, реалізації концепції сталого розвитку національної економіки.

Світовий досвід реалізації стратегічних бізнес-моделей інтегрованих структур дає підстави стверджувати, що їх державна підтримка не обов'язково має бути правовою чи фінансовою. Серед основних заходів державної підтримки можна назвати:

- інформаційну та методичну підтримку;
- стимулювання створення спільних підприємств вищими навчальними закладами та бізнес-структурами;
- створення спеціальних державних органів, до компетенції яких віднесено інноваційну політику. Це сприятиме реалізації проектів інтегрованих структур та прискорить швидкість їх окупності;
- залучення до інтеграційного об'єднання некомерційних науково-дослідних, адміністративних структур, які б виступали засновниками чи акціонерами.

Слушним є те, що науковці, які досліджують інноваційні процеси, виокремлюють зазначені заходи державної підтримки [1, с. 24].

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, з метою реалізації стратегічного потенціалу вітчизняних інтегрованих структур в умовах глобалізації на державному рівні мають бути створені сприятливий інноваційно-інвестиційний клімат, умови для експорту продукції та можливості для збільшення валютних надходжень від цих операцій до національної економіки. Дані процеси обумовлять не лише підняття рейтингу нашої країни на світовій арені, а й забезпечать належний рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світових ринках. Як наслідок, зросте організаційно-економічна та соціальна ефективність інтегрованих структур та організацій, що долучаться до співпраці з ними.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Стан та проблеми розвитку національної економіки в умовах перманентних кризових явищ : [кол. монографія] / За ред. д.е.н., проф. О.О. Непочатенко. – Умань : Сочинський, 2015. – 236 с.
2. Горно-металлургический комплекс Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/10.htm>.
3. Мартинюк О.С. Стан і перспективи розвитку промислового комплексу України / О.С. Мартинюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://fbi.crimea.edu/arhiv/2013/nv\\_5-2013/022martyn.pdf](http://fbi.crimea.edu/arhiv/2013/nv_5-2013/022martyn.pdf).



## ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

### FORMATION AND DEVELOPMENT MECHANISM OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE

*Статтю присвячено дослідженню теоретичних підходів до сутності і ролі механізму державно-приватного партнерства. Розглянуто сутність поняття «державно-приватне партнерство». Проаналізовано переваги участі в проектах державно-приватного партнерства для держави і бізнесу. На основі наведеного досвіду зарубіжних країн показано роль механізму державно-приватного партнерства в питаннях залучення інвестицій та розвитку різних галузей національної економіки. Обґрунтовано, що в умовах обмежених фінансових ресурсів та дефіциту державного бюджету механізм державно-приватного партнерства є дієвим інструментом залучення інвестицій і реформування соціально важливих галузей національної економіки.*

**Ключові слова:** партнерство, держава, бізнес, державно-приватне партнерство (ДПП), економіка, Україна, інфраструктура.

*Статья посвящена исследованию теоретических подходов к сущности и роли механизма государственно-частного партнерства. Рассмотрена сущность понятия «государственно-частное партнерство». Проанализированы преимущества участия в проектах государственно-частного партнерства для государства и бизнеса. На основе приведенного опыта зарубежных стран показана роль механизма государственно-частного партнерства в вопросах*

*привлечения инвестиций и развития различных отраслей экономики. Обосновано, что в условиях ограниченных финансовых ресурсов и дефицита государственного бюджета механизм государственно-частного партнерства является действенным инструментом привлечения инвестиций и реформирования социально важных отраслей национальной экономики.*

**Ключевые слова:** партнерство, государство, бизнес, государственно-частное партнерство (ГЧП), экономика, Украина, инфраструктура.

*The article studies the theoretical approaches to the essence and role of mechanism of public-private partnerships. It is considered that the essence of the concept of "public-private partnership." It is analyzed that the advantages of participation in projects of public-private partnership for the state and business. Based on the experience of foreign countries, it is shown the role of mechanism of public-private partnership in terms of attracting investments and development of different sectors of the national economy. It is substantiated that in conditions of the limited financial resources and the budget deficit, the mechanism of public-private partnerships is an effective tool to attract investment and restructuring the social important sectors of the national economy.*

**Key words:** partnership, government, business, public-private partnership (PPP), the economy, Ukraine, infrastructure.

УДК 334.7

**Хусайнов Р.В.**

викладач кафедри менеджменту і маркетингу  
Київський національний  
лінгвістичний університет

**Постановка проблеми.** Активний розвиток економіки країни неможливий без залучення інвестицій та активного розвитку соціально важливих секторів, зокрема таких, як житлово-комунальне господарство, транспортна інфраструктура, освіта, охорона здоров'я тощо. В економіках розвинених країн світу бізнес активно залучається до вирішення соціальних та економічних проблем суспільства через спільну розробку з органами державної влади стратегій розвитку країни, регіонів та галузей економіки; цільових програм розвитку; державно-приватного партнерства та ін. На сьогодні в Україні вже є приклади успішної реалізації проектів на основі державно-приватного партнерства. Хоча вони і не набули масового явища і суттєво не впливають на загальний стан справ в економіці країни, їх важливість є незаперечною. Дана форма взаємодії влади і бізнесу успішно застосовується під час реалізації проектів у різних секторах національної економіки, серед них: водовідведення, видобуток газу, житлово-комунальне господарство, охорона здоров'я тощо. Цьому сприяє рамковий Закон України «Про державно-приватне партнерство», Закон України «Про концесії» та інші нормативно-правові акти, які прямо чи опосередковано сприяють реалізації

проектів на основі механізму державно-приватного партнерства.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів і дефіциту державного бюджету, що підтверджується даними Національного банку України, відповідно до яких державний та гарантований державою борг збільшився протягом 2015 р. на 43% – до 1,57 трлн. грн. та ще на 7%, до 1,69 трлн. грн., протягом чотирьох місяців 2016 р. [1, с. 16], технічної зношеності і застарілості об'єктів інфраструктури економіка України потребує суттєвого залучення інвестиційних ресурсів саме в інфраструктурний комплекс країни, який видається нам важливим елементом розвитку всіх без винятку галузей національної економіки. У зв'язку з цим належну підтримку і розвиток інфраструктури слід віднести до числа першочергових завдань.

Досвід доводить, що держава не в змозі самотійно і повною мірою задовольнити потребу в належній підтримці і розвитку інфраструктури, а також зменшити ризики платоспроможності. Слід урахувати, що в галузевому розрізі найбільші ризики притаманні сектору операцій із нерухомістю та будівництва та регульованим державою галузям, зокрема надання комунальних послуг та розподілення/постачання води та енергоносіїв. Під-

приємства цих галузей мають найбільше кредитне навантаження, водночас їхня платоспроможність слабка у зв'язку з особливостями регулювання галузі, яке не стимулює підвищення ефективності роботи, а також через низьку якість менеджменту багатьох компаній. Підвищення тарифів на комунальні послуги та енергоносії, яке відбулося в 2015–2016 рр., матиме обмежений або навіть негативний вплив на прибутковість компаній цього сектору в короткостроковому періоді через можливе погіршення платіжної дисципліни споживачів. Позитивний вплив від зростання тарифів можливий лише в середньостроковому періоді та за умови зміни підходів до регулювання тарифів на послуги природних монополій [1, с. 19]. На превеликий жаль, інше джерело залучення ресурсів – кредити міжнародних фінансових організацій – також докорінно не змінюють ситуацію зі станом інфраструктурних об'єктів на краще. Повертаючись до досвіду інших країн, ми дійшли висновку, що вирішенню даних завдань може сприяти активне залучення приватних фінансових ресурсів (переважно внутрішніх) для реалізації проектів на основі механізму державно-приватного партнерства.

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

Вивчення питань партнерства держави і бізнесу, у тому числі на основі механізму державно-приватного партнерства, присвячені праці багатьох вітчизняних та іноземних учених. Проблеми взаємодії влади і бізнесу отримали висвітлення в роботах українських та закордонних науковців: Л.І. Федулової, С.В. Захаріна, Дж. Стігліца, М. Фрідмана, В.М. Геєця, М.В. Клінової та ін.

Проблеми розвитку державно-приватного партнерства розглянуто в роботах дослідників В.Г. Варнавського, В.В. Гасій, І.А. Браїловського, І.В. Запатріної, Є.Л. Черевикова, О.М. Вінник та ін.

Аналізу різних аспектів механізму державно-приватного партнерства, зокрема особливостей його становлення і розвитку в розвинутих країнах світу, присвячені дослідження міжнародних організацій і аналітичних центрів: Європейської економічної комісії ООН, Європейського інвестиційного банку, Міжнародної фінансової корпорації, Українського центру сприяння розвитку публічно-приватного партнерства тощо.

Проте, на нашу думку, на сьогоднішній день у вітчизняній науковій літературі недостатньо розглянуті теоретичні основи формування і розвитку механізму державно-приватного партнерства в Україні.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є теоретико-методологічний аналіз партнерських відносин держави і бізнесу в рамках формування та розвитку механізму державно-приватного партнерства в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз наукових джерел показав, що на сьогодніш-

ній день у світі не існує єдиного методологічного підходу до особливостей механізму державно-приватного партнерства (далі – ДПП). Залежно від країни та особливостей її історичного та соціально-економічного розвитку механізм державно-приватного партнерства має свої особливості, різні моделі і форми, які часом радикально відрізняються. Вітчизняне законодавство також не дає чіткої відповіді на те, яку форму взаємодії держави і бізнесу слід зараховувати до державно-приватного партнерства. Незважаючи на різноманітність підходів, механізм державно-приватного партнерства є загально визнаним інструментом залучення інвестицій для вирішення соціально важливих питань розвитку держави, який довів свою ефективність у багатьох країнах світу. Механізм державно-приватного партнерства дає змогу, зберігаючи в державній власності об'єкти, що мають важливу соціальну значимість, передати частину права власності від публічного партнера приватному. Здебільшого приватному партнеру передаються такі функції, як створення, розробка, будівництво, експлуатація, обслуговування, утримання та управління. Тобто право власності і право загального контролю залишається за державним партнером.

Хоча, наприклад, в Ірландії всі проекти ДПП реалізуються на такій основі: підрядник ДПП отримує мінімальну договірну ліцензію, яка має такий самий термін дії, що й договір ДПП; таким чином, підрядник ДПП не отримує жодних майнових прав, лише договірні, а питання майна та планування розглядаються державним органом [2, с. 18]. Отже, в історично традиційну сферу державного сектора інтегруються елементи приватного підприємництва, його товари і послуги, завдяки яким створюються передумови і умови ефективного розвитку об'єктів інфраструктури, ефективного їх використання, а також раціонального управління наявними ресурсами.

На думку І.А. Браїловського, «державно-приватне партнерство в сучасних умовах є досить привабливим економічним механізмом у зв'язку з тим, що він ґрунтується на підходах до спільного та взаємовигідного використання ресурсів державного і приватного секторів із метою розвитку суспільної інфраструктури. За рахунок об'єднання активів держави з інвестиційними, управлінськими, мотиваційними та іншими ресурсами приватного сектора можна досягти синергетичного ефекту й забезпечити підвищення ефективності використання потенціалу, що знаходиться в розпорядженні суспільства, для вирішення соціально важливих завдань. Взаємозалежність двох секторів веде до зростаючої необхідності взаємодії та кооперації» [3, с. 15].

Перевагами взаємодії держави і бізнесу в рамках державно-приватного партнерства виступають:

- довгостроковий характер взаємодії;
- спільне інвестування як із боку приватного, так і державного партнера;
- створення нових робочих місць;
- предметом угоди є майнові об'єкти та/або суспільно-значущі послуги, які надаються населенню;
- поділ ризиків між державою та бізнесом;
- бізнес бере участь не тільки у створенні/реконструкції об'єкта угоди, а й в його подальшій експлуатації та/або технічному обслуговуванні;
- інші загальноекономічні та соціальні ефекти від реалізації проектів.

Важливо зазначити, що механізм ДПП є вкрай вигідним не тільки для держави, яка залучає додаткові інвестиції і практики, але й для домогосподарств, які задовольняють свої соціальні потреби повною мірою і відповідної якості. Але найбільше, на нашу думку, участь в реалізації проектів на основі механізму ДПП вигідно приватному партнеру. Привабливість державно-приватного партнерства для бізнесу полягає в тому, що дана форма взаємовідносин, володіючи вагомими перевагами, передбачає надання різних пільг і, як наслідок, перспективи для збільшення його прибутковості за рахунок участі в розвитку інфраструктурних об'єктів (виробничих, інженерних, соціальних і т. д.), що знаходяться у власності держави. Розуміння привабливості механізму ДПП і можливість донесення інформації про такі переваги до приватного бізнесу є надзвичайно важливим завданням держави для максимального залучення великої кількості нових ефективних партнерів і додаткових інвестицій.

Із метою розробки найбільш ефективних концептуальних основ становлення механізму державно-приватного партнерства в Україні важливим є дослідження кращих світових практик. Зокрема, у Великобританії та Японії широкого практичного застосування набула така форма ДПП, як «Приватна фінансова ініціатива» (Private Finance Initiative – PFI). Її головне призначення полягає в залученні приватних компаній до створення й експлуатації об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, що перебувають у державній/муніципальній власності або в зоні прямої відповідальності держави за їх безперебійне функціонування (транспортна інфраструктура, мережі водо-, тепло-, газо-, електропостачання, медичні та освітні установи, заклади пенітенціарної системи, військові об'єкти тощо). Термін Private Finance Initiative розуміється у Великобританії в декількох значеннях. Це не тільки концепція як збір правил, норм, процедур, схем залучення бізнесу до виконання певних завдань, а й конкретні проекти і відповідні договори, які укладаються державою з приватними компаніями, типові зразки контрактів і т. д. Зазвичай уу PFI-проект партнер

із боку приватного сектора, який переміг у відкритому конкурсі, за договором з державою створює спеціальну проектну компанію (Special Purpose Vehicle – SPV), яка фінансує, проектує, будує, експлуатує об'єкт договору й управляє ним. Власником об'єкта, як правило, виступає держава, хоча бувають і такі схеми, за яких права власності належать приватному партнеру.

За період із 1992 р. по березень 2012 р. у Великобританії було запущено 717 проектів PFI. Загальний обсяг інвестицій у рамках цих проектів становив за весь термін 54,7 млрд. ф. ст., більше половини з яких припадає на три сфери: охорону здоров'я (11,6 млрд. ф. ст., 118 проектів), оборону (9,1 млрд. ф. ст., 46 проектів) та освіту (7,7 млрд. ф. ст., 166 проектів) [4, с. 1, 6].

Незважаючи на ефективність PFI, кризові явища в економіці 2008 р. і необхідність посилення ефективності реалізації спільних проектів держави і бізнесу в рамках механізму державно-приватного партнерства призвели до переходу до нової концепції PF2 (в інших джерелах – PFI/PF2).

Таким чином, нова концепція державно-приватного партнерства PF2 покликана вирішити низку найбільш актуальних завдань розвитку інфраструктурного комплексу Великобританії, а саме: забезпечити зниження витрат на всіх стадіях реалізації проектів, прискорити і здешевити державні закупівлі, розширити доступ до джерел фінансування, поліпшити прозорість діяльності приватних операторів, забезпечити баланс між їх ризиком і винагородою, підвищити гнучкість контрактних умов [5, с. 74].

Для порівняння, за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади, в Україні станом на 1 січня 2016 р. на засадах державно-приватного партнерства реалізується 177 проектів (укладено 146 договорів концесії, 31 договір про спільну діяльність) [6].

Однією з головних проблем у процесі становлення ДПП є відсутність стійкого сформованого інституційного середовища державно-приватного партнерства в Україні. Однією з основних проблем подальшого розвитку інституту державно-приватного партнерства в Україні є обмеженість існуючого термінологічного апарату з цієї тематики. У вітчизняній та закордонній економічній науці не склалося єдиного визначення державно-приватного партнерства, що вносить певну плутанину. Відомий дослідник В.Г. Варнавський визначає його як «юридично оформлену (як правило, на фіксований термін), яка передбачає співінвестування і поділ ризиків, систему відносин між державою і муніципальними утвореннями, з одного боку, і громадянами і юридичними особами – з іншого, предметом якої виступають об'єкти державної та/або комунальної власності, а також послуги, що виконуються і надаються державними та муніци-

пальними органами, організаціями, установами та підприємствами» [7, с. 46]. Міністерство фінансів Чеської Республіки визначає ДПП як «партнерство між державним і приватним сектором для реалізації проекту або послуг, що традиційно надаються державним сектором. Державно-приватне партнерство визнає, що державний та приватний сектори мають певні переваги у виконанні спеціальних завдань» [2, с. 12]. Українське законодавство дає своє визначення ДПП. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [8] визначає його як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом. Водночас поза увагою Закону залишаються інші важливі економічні категорії.

Механізм державно-приватного партнерства є одним із найбільш ефективних інструментів зосередження капіталів, необхідних для розвитку стратегічно важливих секторів економіки країни. Але варто зазначити, що для цього необхідно досягнення високого ступеня взаємної відповідальності і взаємоповаги між державою (в особі органів державної влади) та бізнесом.

Таким чином, не залишається сумнівів, що системно продумана політика держави здатна створити необхідне соціальне середовище для розвитку взаємовигідних відносин влади і бізнесу, для змішаних інвестицій приватного і державного капіталу. Дані державної статистики наочно демонструють, що найбільші капітальні інвестиції здійснені за рахунок власних коштів підприємств та організацій (табл. 1), що підтверджує наші висно-

вки щодо необхідності залучення приватного капіталу для реалізації проектів на основі механізму державно-приватного партнерства.

Держава, не пригнічуючи ринкових тенденцій, здатна виступити як сильний інститут, який турбується про розвиток громадянського суспільства, соціально важливих сфер економіки, екологічне середовище тощо. Державно-приватне партнерство покликане об'єднати матеріальні і нематеріальні активи держави (органів місцевого самоврядування) з приватним підприємництвом (бізнесом) на довгостроковій і взаємовигідній основі з метою отримання суспільством публічних благ належної якості, а також надання публічних послуг у галузі охорони здоров'я, соціального захисту, освіти і т. д. Залучення додаткових інвестицій, покращення якості послуг, інвестування в капіталомісткі і малоприбуткові сфери економіки є метою організації державно-приватного партнерства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Важливість впровадження ефективного партнерства держави і бізнесу на основі механізму державно-приватного партнерства є вкрай важливим для економіки України в умовах сьогодення. Існуючі наукові дослідження наочно демонструють ефективність даного механізму в розвинутих країнах світу в багатьох галузях економіки, а ефективність розвитку партнерських відносин влади і бізнесу є однією із головних умов вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни. Проведене дослідження наочно доводить, що активізація роботи щодо розвитку механізму державно-приватного партнерства є вкрай нагальною і необхідною умовою для стійкого розвитку національної економіки.

Авторами доведено, що ДПП може і повинно стати важливим елементом у розвитку соціально-економічної сфери України. Незважаючи на існуючі труднощі формування і розвитку ДПП, ця концепція покликана зіграти істотну роль у модернізації вітчизняної економіки і розвитку інфраструк-

Таблиця 2

**Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2012–2015 рр. (млн. грн.)**

	2012	2013	2014	2015
Усього	273256,0	249873,4	219419,9	273116,4
у т.ч. за рахунок				
коштів державного бюджету	16288,3	6174,9	2738,7	6919,5
коштів місцевих бюджетів	8555,7	6796,8	5918,2	14260,0
власних коштів підприємств та організацій	171176,6	165786,7	154629,5	184351,3
кредитів банків та інших позик	39724,7	34734,7	21739,3	20740,1
коштів іноземних інвесторів	4904,3	4271,3	5639,8	8185,4
коштів населення на будівництво житла	22575,5	24072,3	22064,2	31985,4
інших джерел фінансування	10030,9	8036,7	6690,2	6674,7

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, а також без частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: складено на основі [9]



тури. Однак зростання кількості проектів потребує докладання суттєвих зусиль із боку держави для розвитку сприятливого середовища ДПП, зокрема усунення зайвих адміністративних бар'єрів, ліквідація корупції, створення відповідної нормативно-правової та інформаційної бази, тобто побудови відповідного інституційного середовища.

Питання подальшого розвитку механізму державно-приватного партнерства в Україні в умовах економічної кризи є предметом подальших досліджень науковців.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт про фінансову стабільність / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744>.
2. Звіт Світового банку «Державно-приватне партнерство в контексті управління державними інвестиціями в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.me.gov.ua/Documents/Download?id=f4dc61d5-731b-47fd-99fc-813ac08e064f](http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=f4dc61d5-731b-47fd-99fc-813ac08e064f).
3. Брайлівський І.А. Державно-приватне партнерство як угода про взаємні вигоди / І.А. Брайлівський // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» / ред. кол. : І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острого : Острозька академія, 2013. – Вип. 24. – С. 15–18.
4. UK Private Finance Initiative Projects: Summary Data as at March 2012. London, HM Treasury, 31 March 2012. 9 p.
5. Варнавский В.Г. Новая концепция государственно-частного партнерства в Великобритании / В.Г.Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – № 8. – С. 67–75.
6. Довідка щодо стану здійснення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6b08c354-a6fd-4ace-8c57-41829defda5c&title=DovidkaSchodoStanuZdiisnennia>.
7. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В.Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41–50.
8. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI // Відом. Верхов. Ради України. – 2010. – № 40.
9. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування 2012–2015 роки / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

## РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

## НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

## SCIENTIFIC APPROACHES TO ASSESSMENT OF INNOVATION AND INVESTMENT APPEAL LEVELS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

*У статті узагальнено існуючі наукові підходи до оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств та обґрунтовано вдосконалий авторський підхід, який ураховує сучасні економічні реалії розвитку аграрної сфери України.*

**Ключові слова:** інноваційно-інвестиційна привабливість, сільськогосподарські підприємства, оцінка рівня інноваційно-інвестиційної привабливості.

*В статье обобщены существующие научные подходы к оценке уровня инновационно-инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий и обоснован усовершенствованный авторский подход, который учитывает современные*

*экономические реалии развития аграрной сферы Украины.*

**Ключевые слова:** инновационно-инвестиционная привлекательность, сельскохозяйственные предприятия, оценка уровня инновационно-инвестиционной привлекательности.

*Generally existent scientific approaches to assessment of the innovation and investment attractiveness levels of the agricultural enterprises and reasonably advanced author's approach that takes into account current economic realities of the agricultural sector of Ukraine.*

**Key words:** innovation and investment attractiveness, agricultural enterprises, assessment of innovation and investment attractiveness.

УДК 336.64

**Бондар М.О.**

аспірант

Вінницький національний аграрний університет

**Постановка проблеми.** Ключовою рисою сучасної аграрної сфери є висока динаміка суспільних потреб, науково-технічного прогресу, інтенсивність конкуренції, що супроводжуються коливаннями масштабів та видів діяльності сільськогосподарських підприємств, ускладненням їх економічних зв'язків, зміною попиту і цін на продукцію, потреби в основних і оборотних засобах, появою нових ринків, ослабленням регулюючого впливу держави та необхідністю соціальної спрямованості. Досягнення стратегічних завдань економічного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств неможливі без суттєвих інвестицій у високотехнологічні засоби виробництва та новітні технології у рослинництві і тваринництві. Водночас за останні два роки почали спостерігатися несприятливі тенденції та помітне уповільнення розвитку сільськогосподарських підприємств, а вітчизняні реалії політичного та військового характеру руйнують наявний низький рівень економічного ландшафту. Нині більшість сільськогосподарських підприємств мають гостру потребу в інвестиціях на оновлення основних засобів виробництва і розширення його обсягів, упровадження нових технологій, закупівлю нових сортів рослин і порід тварин, а також в інші капіталомісткі інноваційно-інвестиційні проекти. Зазначене вимагає від усіх сільськогосподарських підприємств переходу на якісно нову техніко-технологічну модель функціонування, забезпечення раціонального використання обмежених економічних ресурсів та ефективне функціонування в умовах глобальної конкуренції, розширення

можливостей залучення зовнішніх інвестиційних джерел. Водночас інноваційні перетворення сільськогосподарських підприємств, у результаті яких ростуть невизначеність і ризик, розширюють багатоваріантність підходів до формування інноваційно-інвестиційної привабливості, що породжує дискусії в колах наукової спільноти.

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

Зважаючи на те, що проблеми розробки, аналізу та вдосконалення наукових підходів до оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств вимагають термінового розв'язання, українські та зарубіжні науковці здійснюють численні дослідження у цьому зрізі. Особливо змістовні пропозиції спостерігаються у розробках: А. Бандуріна, У. Баффетта, І. Бланка, З. Боди, С. Володіна, С. Воробйова, Б. Грехема, О. Гудзь, О. Дація, Д. Додда, В. Жука, Р.Д. Едвардса, Г. Калетника, М. Корецького, С. Коттл, О. Крисального, М. Крупки, Н. Лахметкіної, Ю. Лупенка, М. Маліка, П. Макаренко, Т. Майорової, О. Непочатенко, Ю. Нестерчук, О.Носової, Н. Правдюк, Т. Пономаренка, П. Саблука, М. Хвесика, О. Ястремської та багатьох інших. Незважаючи на досить широку палітру наукових результатів у контурі цієї проблематики та акцентуючи увагу на вагомості праць указаних учених, усе ж слід відмітити, що низка питань залишається малодослідженими або дискусійними. Так, аналіз останніх досліджень переконує, що існуючі наукові підходи до оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств недостатнім чином ураховують економічні реалії

лії сьогодення та перспективність інноваційного розвитку національних сільськогосподарських товаровиробників. Це актуалізує необхідність розробки обґрунтування вдосконаленого авторського підходу до оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств, який ураховує сучасні економічні реалії розвитку аграрної сфери України.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розгляд та узагальнення існуючих наукових підходів до оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств та обґрунтування вдосконаленого авторського підходу, який ураховує сучасні економічні реалії розвитку аграрної сфери України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зміни, характерні для сучасного розвитку аграрної сфери України (поглиблення глобалізації та євроінтеграції, входження на внутрішній ринок провідних міжнародних гравців, зарубіжне інвестування та загострення конкурентної боротьби і посилення концентрації капіталу, ускладнення економічної діяльності сільськогосподарських підприємств через широке впровадження бізнес-процесів на засадах сучасних телекомунікаційних технологій та цифрових комунікацій і розрахунків), об'єктивно позначилися на інноваційно-інвестиційній привабливості сільськогосподарських підприємств. Це зумовило втрати позицій вітчизняних сільськогосподарських підприємств на внутрішньому споживчому ринку, посилення імпортозалежності, зниження якості сільськогосподарської продукції та послаблення реалізації аграрною сферою її базових соціальних, екологічних і економічних функцій підтримки сільських територій.

Відновлення та подальше нарощення конкурентних переваг, підвищення економічної рентабельності сільськогосподарських підприємств вимагають більш активного і системного освоєння інновацій. Водночас значимою передумовою поживлення інноваційної діяльності є її інвестиційна підтримка.

Розгляд розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств дав змогу виявити, що впродовж останніх десятиліть лише незначна їх частина впроваджувала інновації. «Досі пріоритетним напрямом інновацій сільськогосподарських підприємств залишається закупівля нових засобів сільськогосподарського виробництва. Основним джерелом інвестування інноваційних процесів вважаються власні кошти сільськогосподарських підприємств та залучені кредитні ресурси. Діюча в аграрній сфері нова система оподаткування не стимулює інвестування інновацій сільськогосподарських підприємств та здійснення накопичень капіталу, що дало б змогу впроваджувати інноваційні проекти. Водночас сільськогосподарські інновації ще не є привабли-

вими для портфельних чи іноземних інвесторів» [3, с. 101–106].

Проте, незважаючи на низьку інноваційно-інвестиційну активність, позитивний вплив інвестування інновацій на економічні індикатори функціонування сільськогосподарських підприємств стають помітними. Переважно «підприємства, які впроваджували інновації, одержали приріст продукції, підвищили її конкурентоздатність, розширили ринки збуту, оновили асортимент виробів, знизили матеріало- і енергоємність виробництва» [6, с. 123–125].

Оскільки нині в наукових публікаціях знаходимо багато пропозицій щодо оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств, необхідно їх детально проаналізувати та узагальнити. Цікаво, що найбільш поширеними серед подібних пропозицій є наукові підходи, які ґрунтуються на фінансових показниках підприємств. Так, на практиці часто використовують інтегральну оцінку, підтриману Агентством із питань запобігання банкрутству підприємств та організацій [5]. Основою цієї оцінки є система фінансових показників підприємства, корегування їх вагомості експертами, визначення рангів за кожним обраним показником та розрахунок узагальненого інтегрального індикатора інвестиційної привабливості [8].

О. Тридід і К. Орехова підтримують такий науковий підхід, але розширюють алгоритм здійснення оцінки за рахунок використання аналізу ієрархій й визначення локальних інтегральних показників та їх порівняння з нормативними показниками [14, с. 79–86]. С. Коверга й О. Курган теж на основі цього наукового підходу розробили економіко-математичну модель оцінки інноваційно-інвестиційної привабливості, яка враховує фінансові показники підприємства та опирається на рейтингово-порівняльні методи. Цим же шляхом спрямували свої наукові розвідки С. Юхимчук та С. Супрун, які розробили матричну модель із використанням інтегрального індикатора, побудованого на врахуванні кількісних та якісних характеристик розвитку підприємства, і ще багато вчених (Л. Соколова – через використання теорії нечітких множин, О. Коюда – через використання мультиплікативної моделі та О. Терещенко – через використання економетричної моделі на основі дискримінантного аналізу). Розглянутий науковий підхід видається одностороннім, оскільки враховує лише деякі аспекти інноваційно-інвестиційної привабливості підприємств. Проте інноваційно-інвестиційну привабливість сільськогосподарських підприємств доцільно розглядати як складну динамічну ієрархічну композицію, що складається з різноманітних за своєю природою складників.

За іншого підходу науковці під час оцінки інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства

пропонують опиратись на показники їх ринкової активності. Так, Н. Шевченко обґрунтовує використання коефіцієнтів капіталізації підприємства (прибутковість акцій, коливання вартості акцій, дивідендні виплати тощо). О. Жалко теж є прихильником цього підходу і пропонує визначати кореляційні залежності між рівнем привабливості та ефективністю управління грошовими потоками. Даний підхід вважаємо обмеженим, оскільки його можна використовувати лише для акціонерних товариств та обмеженої чисельності інвесторів, що знижує його практичну цінність для сучасних сільськогосподарських підприємств.

Інший науковий підхід передбачає широке використання економіко-математичного апарату. Цей підхід підтримують І. Бланк, Л. Овдій, Я. Некрасова, які з використанням економіко-математичних моделей пропонують визначати інтегральну оцінку інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства. У цьому контексті слід згадати широко відомі моделі діагностики банкрутства Альтмана, Тафлера, Ліса, Чессера, Беєрмана, Спрінгейта, Бівера [2, с. 236; 9, с. 184–188]. Звичайно, їх моделі не дають змоги об'єктивно оцінити рівень інноваційно-інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства, але вони можуть бути корисними як доповнення та уточнення здійснення такої оцінки.

Інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств залежить від специфіки предмета інвестування – інноваційної ідеї. За ствердженням аналітиків, «норма прибутку для підприємств, що виконують дослідження і наукові розробки, становить у середньому 20–30%. Норма прибутку від інвестицій в інновації для економіки в цілому значно вище завдяки зовнішнім ефектам і становить у середньому від 30 до 80%, а може досягти і 400% для окремих інвестицій, що характеризує інвестиції в інновації як високоприбуткові» [5, с. 91–92].

Водночас, незважаючи на суттєві можливості генерування потужних обсягів прибутку від упродовження інновацій, інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств вважається досить проблематичним. Передусім це зумовлено специфікою інновацій у сільськогосподарському виробництві. Сутність і специфіка інновацій в аграрній сфері визначають особливості інвестування сільськогосподарських підприємств. Для такого інвестування притаманні високі ризики та загрози та більш тривалий період окупності інвестиційних ресурсів. Проте «можливість одержання значно вищої норми прибутку порівняно з інвестуванням інших видів та сфер діяльності може компенсувати високий ризик інвестицій в інновації» [7, с. 106].

Деякі науковці (Н. Дубровіна, В. Колісниченко) умотивовують доцільність застосування іншого

наукового підходу, який окрім інвестиційного складника враховує інноваційні характеристики. Такий підхід «дає змогу оцінити достатність інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності суб'єкту господарювання як одного з необхідних аспектів інвестиційно-інноваційної привабливості» [4, с. 78–79]. Такий підхід підтримує і Р. Скриньковський, який пропонує визначати інтегральний показник інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства через оцінку «поточних і майбутніх факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища та на основі трьох аспектів їх діяльності: фінансово-господарської, інноваційної, інвестиційної» [13, с. 191]. Такий науковий підхід уже є ближчим до нашого розуміння та нашої позиції щодо оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств.

Інший підхід підтримують науковці (Г. Гейзер, В. Музафарова, І. Андел), які крім урахування різних економічних та фінансових показників доповнюють оцінку інноваційно-інвестиційної привабливості розрахунками параметрів економічного ризику [1, с. 172–178]. А. Т. Охлопкова розширює цю оцінку ще й визначенням виробничого та ринкового потенціалу, ринкової привабливості підприємства [11 с. 254]. Цікавою є позиція В. Хобта й А. Мешкова, які стверджують, що «оцінка інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства є характеристикою, отриманою під час підбивання підсумків економічного аналізу господарської діяльності і такою, що вміщує узагальнюючі висновки про результати діяльності підприємства. Вона відображає якісні та кількісні відмінності даного виробничого об'єкта від інших компаній за певний період» [15, с. 119].

Серед наукових світових методик оцінки інвестиційної привабливості найбільш поширеними вважаються рейтингові оцінки Institutional Investor, Euromoney, Business Environment Risk Index (BERI), Transparency International, Moody's Investor Service, та методика Світового Банку Investment Climate Survey (ICS)[16]. Розглядаючи різні зарубіжні наукові підходи до оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привабливості підприємств, доцільно відмітити, що всі вони опираються на рейтингово-порівняльний аналіз. Водночас ключовою відмінністю цих наукових підходів є аналіз зовнішніх та внутрішніх чинників об'єкта інвестування з використанням методу анкетування фахівців.

Ураховуючи складність оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства, Ю. Паршин та В. Романішен обґрунтовують застосування двох математико-статистичних методів експертизи, а саме відкрити групову, яка передбачає взаємодію експертів, або закрити групову експертизу – без їх взаємодії [12, с. 149]. Акцентуємо, що експертні оцінки завжди характеризуються



певним суб'єктивізмом, їх проведення є складним і затратним, окрім того, вони не можуть відтворюватися та не мають математичної достовірності.

**Висновки з проведеного дослідження.** Завершуючи огляд наукових публікацій, відмітимо, що нині розроблена значна кількість різних наукових підходів до оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привабливості підприємств, які ґрунтуються на оцінці різноманітних функціональних аспектів підприємств і мають відмінності щодо свого цільового призначення, зорієнтованості, систем оціночних показників, алгоритмів оцінки, інформаційного забезпечення тощо. Узагальнюючи розглянуті наукові підходи до оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств, вважаємо за доцільне обґрунтувати вдосконалений авторський підхід, який має враховувати сучасні економічні реалії розвитку аграрної сфери України.

Так, науковий підхід до оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств має містити оптимальну кількість індикаторів оцінки, що окреслюють окремі складові частини інвестиційно-інноваційної привабливості сільськогосподарських підприємств та враховують їх можливості щодо освоєння інновацій, оскільки вони помітно різняться та залежать від різноманітних кількісних та якісних характеристик інноваційно-інвестиційного потенціалу конкретного підприємства, його стратегічного розвитку, перспектив упровадження інновацій в певних економічних реаліях. Тому важливою вважаємо оцінку реальної спроможності та готовності сільськогосподарського підприємства до інвестування інноваційної діяльності. Водночас акцентуємо, що спроможність сільськогосподарського підприємства до інноваційного розвитку підтримується його інноваційно-інвестиційним потенціалом, тобто його здатністю інвестувати інноваційні процеси в межах розробленої стратегії. «Готовність підприємства до здійснення інноваційної діяльності визначається спроможністю до інноваційного розвитку і можливістю його реалізації, а також наявністю спонукального мотиву до реалізації інновацій, який може бути охарактеризований як сприйнятливість підприємства до інновацій» [7, с. 110–112].

Таким чином, оцінка рівня інноваційно-інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств має враховувати їх можливості та готовність до інноваційного розвитку, тобто має проводитись, враховуючи стратегію їх розвитку, яка оцінюється конкретними економічними реаліями, об'єктивними інноваційно-інвестиційними можливостями щодо окремих продуктів, послуг, ринків, конкурентів, партнерів тощо. «Урахування низки умов, що сприяють чи перешкоджають упровадженню інновацій (економічних, ресурсних, факторів державного регулювання, соціальних,

ринкових, міжнародних тощо), та аналіз цих факторів дає змогу оцінити наявність умов, що визначають можливості підприємства у здійсненні інноваційної діяльності» [10, с. 63–64].

Оцінка рівня інноваційно-інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств повинна відображати готовність підприємства до інновацій, яка характеризується різними чинниками, зокрема й організаційною структурою, компетентністю працівників, зовнішнім оточенням, внутрішніми комунікаціями підприємства. Водночас оцінка рівня інноваційно-інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств повинна враховувати результативність інвестування в інновації, що ґрунтується на індикаторах ефективності інвестиційних процесів.

Таким чином, лише активізація процесу інвестування в інноваційний розвиток може викликати якісні зрушення в техніці і технології виробничої бази сільськогосподарських підприємств та підвищити економічну ефективність їх діяльності на основі об'єктивної оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства та підвищення якості управління цими процесами.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андел І.В. Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості галузей економіки регіонів з урахуванням фінансових показників функціонування підприємств / І.В. Андел // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.4. – С. 172–179.
2. Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент / І.А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 488 с.
3. Гудзь О.Є. Ідентифікація та управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства / О.Є. Гудзь // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка» / Ред. кол.: Т.В. Черничко (гол. ред.) [та ін.]. – Мукачево : Карпатська вежа, 2015. – Вип. 2(4). – Ч. 1. – 276 с. С. 101–106.
4. Дубровіна Н.А., Колісниченко В.Ф. Методика розрахунку кількісного показника інвестиційної привабливості об'єктів капіталовкладень / Н.А. Дубровіна, В.Ф. Колісниченко // Коммунальное хозяйство городов. Серия «Экономические науки». – К. : Техніка, 2005. – Вип. 65. – С. 78–82.
5. Жуков В.Р. Модель формирования системы управления инновационно-инвестиционной деятельностью на предприятии / В.Р. Жуков // Вісник ДонДУЕТ. – 2002. – № 4(2). – С. 139–143.
6. Сухоруков А.І. Економіка та організація інноваційної діяльності / А.І. Сухоруков. – Київ, 2005. – 342 с.
7. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П.С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 456 с.
8. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1997 № 22 // Держав-

ний інформ. бюл. про приватизацію. – 1998. – № 7. – С. 18–28.

9. Овдій Л.І., Некрасова Я.А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства за допомогою статистичних моделей / Л.І. Овдій, Я.А. Некрасова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 184–188.

10. Овчаренко Т.С. Проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств / Т.С. Овчаренко // Вісник Київського національного університету. Серія «Економіка». – 2002. – Вип. 58. – С. 63–69.

11. Охлопкова Т.Л. Фінансовий стан як ключова складова інвестиційної привабливості підприємства // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» Серія «Проблеми економіки та управління: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2008. – № 628. – С. 253–258.

12. Паршин Ю.І., Романішен В.А. Комплексний підхід до аналізу й кількісної оцінки інноваційного

розвитку / Ю.І. Паршин, В.А. Романішен // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2009. – №1. – С. 148–151.

13. Скриньковський Р.М. Методичний підхід до економічного оцінювання інвестиційної привабливості підприємств машинобудування / Р.М. Скриньковський // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 185–192.

14. Тридід О.М., Орехова К.В. Методичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства / О.М. Тридід, К.В. Орехова // Наука й економіка. – 2009. – № 3(15). – Т. 2. – С. 79–87.

15. Хобта В.М., Мешков А.В. Формування та підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / В.М. Хобта, А.В. Мешков // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2009. – Вип. 36-1. – С. 118–125.

16. Edwards R.D. Technical Analysis Of Stock Trends / Robert D. Edwards, John Magee, W.H.C. Bassetti. – 8th ed. – Boca Raton : CRC Press LLC, 2001. – 752 p.

## ОЦІНКА СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

### ASSESSMENT OF ECONOMIC SECURITY ENTERPRISES RESTAURANT BUSINESS

*У статті розглянуто проблему оцінки стану економічної безпеки суб'єктів господарювання на прикладі підприємств сфери ресторанного бізнесу. Запропоновано методику оцінки стану економічної безпеки та перелік індикаторів, за якими здійснено усереднену оцінку стану економічної безпеки по групі підприємств.*

**Ключові слова:** оцінка, економічна безпека суб'єктів господарювання, ресторанний бізнес.

*В статье рассмотрена проблема оценки состояния экономической безопасности субъектов хозяйствования на примере предприятий сферы ресторанного бизнеса. Предложена методика оценки состояния*

*экономической безопасности и перечень индикаторов, по которым осуществлена усредненная оценка состояния экономической безопасности по группе предприятий.*

**Ключевые слова:** оценка, экономическая безопасность субъектов хозяйствования, ресторанный бизнес.

*In the article the problem of assessing the state of the economic security of business entities on the example of the restaurant business. The method of evaluating the economic security of the state and a list of indicators, which carried out the average estimate of the economic security of the state of the group companies.*

**Key words:** evaluation, economic security of business entities, the restaurant business.

УДК 65.012.8:334.752

**Борисова О.О.**

здобувач

Університет економіки та права «КРОК»

**Постановка проблеми.** Діяльність підприємств сфери ресторанного бізнесу має складну багаторівневу систему. Як відносно самостійні функціональні підсистеми традиційно виділяють: техніко-технологічну, виробничу, матеріально-технічну, кадрову, управлінську, інформаційну, інвестиційно-фінансову, збуту та реалізації продукції тощо. На результатах діяльності підприємства та, відповідно, на його економічній безпеці відображається узгодженість роботи всіх цих підсистем. Загрози економічній безпеці можуть знаходитися як у функціонуванні будь-якої з підсистем, а також у зв'язках між цими підсистемами. Крім того, необхідно враховувати загрози, що виходять із

зовнішнього для суб'єкта господарювання середовища, тому що його фінансово-господарська діяльність супроводжується вхідними і вихідними потоками ресурсів, що залежать від зовнішнього впливу. З огляду на зазначене, актуальним питанням є оцінка сучасного стану економічної безпеки суб'єктів господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемним питанням формування та оцінки стану економічної безпеки на різних рівнях економіки присвячені дослідження В. Алькеми, О. Ареф'євої, О. Барановського, З. Борисенко, О. Власюка, В. Сідака, А. Козаченко, В. Крутова, О. Ляшенко, І. Мігус, Л. Шемаєвої та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є виклад основних положень запропонованої методики оцінки стану економічної безпеки підприємства сфери ресторанного бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Галузь ресторанного господарства кожної країни, як і туристичний та готельний бізнес, формує соціально-економічний розвиток країни. Водночас трансформаційні процеси в економіці України та глибока економічна криза останніх років негативно вплинули майже на всі показники діяльності суб'єктів господарювання сфери тимчасового розміщування та організація харчування. Незважаючи на переорієнтацію форми

діяльності деяких із них (із підприємств до фізичних осіб – підприємців), це не вплинуло позитивно на рентабельність суб'єктів господарювання (табл. 1).

Статистичні дані розвитку ресторанного господарства в Україні свідчать про наявність загроз їх економічній безпеці, джерела яких знаходяться як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі цієї галузі. З огляду на зазначене, до оцінки економічної безпеки суб'єктів господарювання слід підходити комплексно.

Оцінку існуючого стану економічної безпеки підприємства пропонується проводити за такою методикою (табл. 2).

Таблиця 1

**Основні показники діяльності суб'єктів господарювання сфери тимчасового розміщування та організація харчування**

Показники діяльності суб'єктів господарювання	2010	2011	2012	2013	2014
1. Кількість суб'єктів господарювання, тис., у тому числі: підприємства, %; фізичні особи – підприємці, %	50,0 19,5 80,5	42,8 23,1 76,9	44,1 21,5 78,5	52,1 19,4 80,6	57,6 13,7 86,3
2. Кількість найнятих працівників, тис., у тому числі: на підприємствах, %; у фізичних осіб – підприємців, %	249,3 54,0 46,0	242,2 53,1 46,9	264,3 51,8 48,2	267,5 49,6 50,4	210,5 46,9 53,1
3. Середньооблікова кількість штатних працівників, тис.	109	105	109	108	85
4. Рентабельність операційної діяльності, %	-1,8	-0,1	-1,1	-2,8	-26,6

Джерело: Статистичний щорічник України за 2014 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – С. 273–355



**Рис. 1. Класифікація показників, що характеризують стан економічної безпеки підприємства сфери ресторанного бізнесу**

Джерело: узагальнено автором

Таблиця 2

**Основні етапи методики оцінки стану економічної безпеки підприємства сфери ресторанного бізнесу**

№ етапу	Зміст етапу
I	Класифікація та визначення показників за напрямками
II	Визначення еталонних (порогових) значень (середньогалузевих) та збір інформації по галузі
III	Співставлення та визначення середніх та оптимальних значень
IV	Нормалізація показників
V	Визначення вагових коефіцієнтів
VI	Розрахунок інтегральних показників економічної безпеки підприємства

Джерело: складено автором на основі [1]

На першому етапі здійснюються класифікація та визначення показників за напрямками. Пропонується групувати всі відібрані показники з використанням підходу до визначення складників економічної безпеки держави О.Є. Баженової [2] за напрямками: забезпечення економічної незалежності підприємства, ефективність функціонування підприємства, здатність підприємства до інноваційного розвитку, стан взаємовідносин підприємства із клієнтами (рис. 1).

Важливим питанням є встановлення критеріїв та порогових значень цих показників, досягнення яких вимагатиме відповідних управлінських дій із боку керівництва підприємства. Під час їх встановлення можна використати підходи, що відображено в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, що застосовується Міністерством економічного розвитку і торгівлі України [1]. Отже, за еталонне значення показників слід прийняти середньогалузеве значення відповідного показника, коли галузь працює на стабільному або зростаючому ринку, та збільшення цього показника в галузях, які працюють на старих, занепадаючих ринках.

Відбір конкретних показників як індикаторів відповідної сфери діяльності можливий на базі двох підходів: на основі експертних методів, зокрема методу Делфі; на основі методу кореляційного аналізу, який дає змогу автоматизувати процес їх відбору залежно від зовнішнього і внутрішнього оточення підприємства. У цьому разі варто оцінити вплив усього існуючого масиву показників, що характеризують відповідну сферу діяльності підприємства, на обсяги реалізації його продукції та послуг або масштаби одержаного прибутку. Відбір показників проводять по максимізації значення коефіцієнта кореляції з урахуванням фактору мультиколінеарності.

З метою спрощення процедури визначення, на якому рівні економічної безпеки знаходиться

підприємство в кожен конкретний момент, можна побудувати одиничну шкалу відліку, згідно з якою підприємства умовно відносять до однієї з чотирьох зон у забезпеченні певного рівня економічної безпеки (1,0–0,75; 0,74–0,5; 0,49–0,25; 0,24–0). Якщо за результатами оцінки підприємство потрапляє до перших двох зон за шкалою, це відповідає нормальному стану економічної безпеки підприємства; якщо результати оцінки перебувають у межах третьої зони за шкалою – це потенційна загроза для підприємства, яка відображає передкризовий стан його економічної безпеки; якщо ж результати оцінки належать лише до четвертої зони за шкалою – це критичний стан підприємства, що відображає кризовий стан його економічної безпеки.

Другий етап полягає в оцінці показників на основі галузевої інформації.

Третій етап вирішується таким чином. Діапазон можливих значень кожного отриманого значення показників розбивається на п'ять інтервалів:  $[X_{гр}^H, X_{пор}^H)$ ,  $[X_{пор}^H, X_{опт}^H)$ ,  $[X_{опт}^H, X_{опт}^B]$ ,  $(X_{опт}^B, X_{пор}^B]$ ,  $(X_{пор}^B, X_{гр}^B]$ ,

де  $X_{гр}^H, X_{гр}^B$  – економічно досяжні мінімальне та максимальне значення показника, або нижня та верхня границі;

$X_{пор}^H, X_{пор}^B$  – порогові нижнє та верхнє значення показника, тобто значення, які бажано не перетинати;

$X_{опт}^H, X_{опт}^B$  – мінімальне та максимальне оптимальні значення показника, тобто інтервал оптимальних значень.

Значення  $X_{опт}^H$  може дорівнювати  $X_{опт}^B$ , тоді інтервал  $[X_{опт}^H, X_{опт}^B]$  перетворюється в точку  $X_{опт}^H$ .

Значення  $X_{гр}^H, X_{пор}^H, X_{опт}^H, X_{опт}^B, X_{пор}^B, X_{гр}^B$  визначаються експертним методом. Значення нормалізованого показника в точках  $X_{гр}^H, X_{гр}^B$  визначається експертним методом або становить 0,5.

На четвертому етапі вирішується завдання нормалізації показників, тобто здійснюється перехід до такого масштабу вимірювань, коли «найкращому» значенню показника відповідає значення 1, а «найгіршому» – значення 0. Із точки зору математики це є задача нормування змінних, а з точки зору статистики – перехід від абсолютних до нормалізованих значень індикаторів, що змінюється від 0 до 1 і вже своєю величиною характеризують ступінь наближення до оптимального значення, що можна також інтерпретувати у процентах: 0 відповідає 0%, 1 – 100%.

Під час формування ознакового простору (множини показників) важливо забезпечити інформаційну односпрямованість показників  $x_i$ . Із цією метою показники поділяють на стимулятори та дестимулятори. Зв'язок між інтегральною оцінкою I та показником-стимулятором прямий, між I й показником-дестимулятором – зворотній. Дестимулятори перетворюють на стимулятори за



допомогою нормування. Метод нормування розраховується за формулою:

$$z_{ij} = \begin{cases} x_{ij} / x_{opt}, & \text{якщо показник є стимулятором, при цьому } z_{ij}=1 \text{ при } x_{ij}=x_{opt} \\ x_{opt} / x_{ij}, & \text{якщо показник є дестимулятором, при цьому } z_{ij}=1 \text{ при } x_{ij}=x_{opt} \end{cases}, \quad (1)$$

де  $x_{ij}$  – значення показника;  $z_{ij}$  – нормоване значення показника  $x_{ij}$ .

За межами інтервалу  $[X_{гр}^н, X_{гр}^в]$  нормалізовані величини дорівнюють 0.

П'ятий етап передбачає визначення вагових коефіцієнтів, для чого використовується модель головних компонент. Модель головних компонент трансформує  $m$  – вимірний ознаковий простір у  $p$  – вимірний простір компонент ( $p < m$ ). У моделі головних компонент зв'язок між ознаками і компонентами описується як лінійна комбінація:

$$y_i = \sum_{j=1}^m c_{ij} G_j, \quad (2)$$

де  $y_i$  – стандартизовані значення  $i$ -ої ознаки з одиничними дисперсіями (сумарна дисперсія дорівнює кількості ознак  $m$ );  $c_{ij}$  – внесок  $j$ -компоненти в сумарну дисперсію множини показників  $i$ -ої сфери.

Компоненти  $G_j$  також представляють собою лінійну комбінацію:

$$G_j = \sum_{i=1}^m d_{ij} x_{ij}, \quad (3)$$

де  $d_{ij}$  – факторні навантаження;  $x_{ij}$  – вхідні дані.

Вагові коефіцієнти  $a_{ij}$  – розраховуються за формулою:

$$a_{ij} = \frac{c_{ij} |d_{ij}|}{\sum c_{ij} |d_{ij}|}. \quad (4)$$

Ваговий коефіцієнт  $j$ -ї сфери може бути визначений експертним шляхом серед  $N$ -го числа експертів як відношення суми балів, що дали всі експерти даній сфері, до загальної суми балів.

На шостому етапі значення інтегрального показника стану економічної безпеки підприємства визначається ієрархічно: на нижньому рівні – показники відповідних сфер, які включають структурні показники; на середньому рівні – групові поєднують структурні; на верхньому рівні – інтегральний показник поєднує всі групові показники.

Розрахунок інтегрального індикатора за кожною сферою для нормалізованих значень індикаторів здійснюється за формулою:

$$I_s = \sum_{j=1}^m a_{ij} z_{ij}, \quad (5)$$

де  $a_{ij}$  – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску  $i$ -го показника в структурний індекс;  $z_{ij}$  – нормалізовані значення часткових показників  $x_{ij}$ .

Розрахунок групового індикатора для нормалізованих значень індикаторів здійснюється за формулою:

$$I_g = \sum_{j=1}^m b_{ij} I_{s_{ij}}, \quad (6)$$

де  $b_{ij}$  – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску  $i$ -го структурного показника в груповий індекс;  $I_{s_{ij}}$  – нормалізовані значення структурних показників.

Інтегральний показник стану економічної безпеки підприємства розраховується за формулою:

$$I = \sum_{j=1}^J c_j I_{g_j}, \quad (7)$$

де  $c_j$  – вагові коефіцієнти групових показників;  $I_{g_j}$  – нормалізовані значення групових показників. Чим ближче значення інтегрального показника до 1, тим вищий рівень економічної безпеки підприємства в цілому.

Результати проведеного автором дослідження 20 вітчизняних компаній, переважно підприємств із недержавною формою власності, що здійснювалось на основі їх статистичних даних та з урахуванням аналізу [3; 4] з метою виявлення сучасного стану економічної безпеки (у середньому по групі станом на 01.01.2016), наведено в табл. 3.

Таблиця 3

**Результати оцінки стану економічної безпеки підприємств ресторанного бізнесу в Україні**

Підприємства ресторанного бізнесу	Значення інтегрального показника економічної безпеки, [0; 1]	Зона економічної безпеки підприємств
Ресторани	0,46	Передкризовий
Кафе	0,51	Нормальний
Бари	0,59	Нормальний
Їдальні	0,37	Передкризовий
Послуги з постачання готової їжі	0,42	Передкризовий
Ресторанне господарство всього	0,47	Передкризовий

Джерело: складено автором

**Висновки з проведеного дослідження.**

Результати оцінок свідчать, що в період нестабільності, що простежується в Україні в останні роки, ситуація в ресторанному бізнесі не є задовільною: стан економічної безпеки підприємств сфери ресторанного господарства є передкризовим, зокрема по таких групах суб'єктів господарювання, як ресторани, їдальні та послуги готової їжі. У відносно кращій ситуації знаходяться бари та кафе, що обумовлено їх галузевою специфікою, яка має відмінності у правовому регулюванні галузі, існуючою практикою господарської діяльності, організаційними особливостями підприємств, технологічними особливостями виробництва (зокрема, наявністю та складністю коопераційних зв'язків), ринковим попитом, ступенем державної регламентації діяльності тощо.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.

2. Баженова О. Економічна безпека України: сучасний стан / О. Баженова // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 52–61.

3. П'ятницька Г. Сучасні проблеми інноваційного розвитку ресторанного господарства України / Г. П'ятницька, О. Григоренко // Вісник КНТЕУ. – 2005. – № 1. – С. 5–11.

4. Борисова О.В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні / О.В. Борисова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(2). – С. 331–338 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp\\_2012\\_1\(2\)\\_49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2012_1(2)_49).

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES THE ESSENCE OF ECONOMIC POTENTIAL ENTERPRISE**

*У статті відображено сутність економічного потенціалу підприємств. Визначено місце потенціалу підприємства в теоретичному полі економічної науки. Розглянуто різні підходи до визначення потенціалу підприємства: ресурсний, функціональний, ринковий.*

**Ключові слова:** потенціал підприємства, ресурси, структурний підхід, можливості системи.

*В статті отражена сущность экономического потенциала предприятий. Определено место потенциала предприятия в теоретическом поле экономической науки.*

*Рассмотрены различные подходы к определению потенциала предприятия: рыночный, ресурсный, функциональный.*

**Ключевые слова:** потенциал предприятия, ресурсы, структурный подход, возможности системы.

*The article reflects the essence of the economic potential of enterprises. The article identifies the place of the potential of the enterprise in the theoretical field of economics. We view the different approaches to determining the potential of the company: market, resource, functional.*

**Key words:** potential enterprise, resources, structural approach, system capabilities.

УДК 338

**Гудзь Ю.Ф.**

к.е.н., докторант  
Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана

**Постановка проблеми.** У постіндустріальній парадигмі потенціал держави, регіонів та підприємств є головним джерелом соціально-економічного прогресу, а його розвиток – пріоритетом національних і міжнародних політик. Формування національної моделі господарювання, яка б забезпечувала стійке розширене відтворення на інноваційних засадах, не може відбуватися без нарощування економічного потенціалу кожного підприємства. Маючи унікальну комбінацію природних умов, науково-технологічного й економічного потенціалів, законодавчих і соціальних стандартів, національних і корпоративних культурно-ціннісних традицій та орієнтирів, реалізують різні моделі управління економічним потенціалом.

Складна ситуація на вітчизняних підприємствах у період постійних гібридних війн із Російською Федерацією в ХХІ ст., відсутність необхідного розвитку і навіть стабільності відображає недостатньо враховані можливості чи нераціонально використані ресурси, а в підсумку – невикористаний потенціал. Це зумовлює необхідність дослідження потенціалу підприємств, його сутності та структури для забезпечення стійких позицій підприєм-

ства на ринку, завоювання конкурентних переваг, виявлення можливостей підвищення конкурентоспроможності з урахуванням перспектив прибутковості та зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання дослідження сутності категорії «потенціал підприємства», проблеми його формування, оцінки та управління розглядаються у працях вітчизняних учених, таких як: Б.Є. Бачевський, Л.С. Головкова, О.І. Гончар, Н.С. Краснокутська, І.В. Заблудська, Є.В. Лапін, Б.М. Мізюк, О.І. Олексюк, І.П. Отенко, О.О. Решетняк, І.М. Рєпіна, В.В. Россоха, В.Ф. Савченко, М.В. Савченко, Л.В. Скоробогата, О.С. Федонін та ін. Проте, незважаючи на значне коло практичних, методичних, теоретичних досліджень із цієї проблематики, аналіз літератури з даної теми виявив відсутність єдиного трактування сутності потенціалу підприємства та єдиного підходу до проведення його оцінки, залишаючи дискусійні моменти для подальшого дослідження. Отже, існує необхідність глибоких наукових досліджень із приводу уточнення сутності потенціалу підприємства як економічної категорії, пошуку нових методів його оцінки, що зумовлює актуальність обраної теми.

**Постановка завдання.** Метою даної роботи є визначення сутності економічного потенціалу підприємства як економічної категорії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах ринкових відносин одним із пріоритетних напрямів діяльності будь-якого підприємства є формування економічного потенціалу та забезпечення умов для довгострокового розвитку. Ці завдання особливо складно реалізувати в умовах мінливого фінансово-економічного, інформаційного та правового середовища функціонування підприємств. Такі умови вимагають від керівництва підприємства не тільки вчасно реагувати на можливі зміни, а й передбачати і формувати моделі розвитку подій. Саме формування стратегії розвитку економічного потенціалу підприємства є дієвим інструментом управління в програмі довгострокового розвитку.

В умовах скорочення промислового виробництва виникає також необхідність в оцінюванні та оптимізації всіх наявних ресурсів. Успіх розвитку підприємства полягає не тільки в ефективному управлінні, а й у належному використанні наявних ресурсів для підсилення його позицій на ринку. Важливе значення у стратегічному розвитку економічного потенціалу підприємства відіграє фінансова стратегія, яка пов'язана з процесом надходження та розподілу фінансових ресурсів.

Такий підхід до дослідження економічного потенціалу підприємств входить до нової сучасної зарубіжної концепції управління – управління вартістю, в основу якої покладено розуміння того факту, що для власників будь-якого підприємства центральним питанням є приріст їх добробуту в результаті функціонування об'єктів володіння. При цьому добробут не вимірюється потужністю, кількістю зайнятих працівників, часткою ринку, виручкою, а вартістю підприємства.

У цьому контексті визначення економічного потенціалу на предмет формування та розвитку його в майбутньому та ефективного його використання через мінімізацію матеріальних, часових, інтелектуальних та організаційних зусиль є актуальною та малодослідженою проблемою.

Звертаючись до фундаментальних основ дослідження економічного потенціалу, перш за все важливо з'ясувати ключові позиції, що окреслюють логіку пізнавального процесу і визначають гносеологічні проблеми, методологічні підходи до розкриття цієї категорії економічної науки.

У «Великому тлумачному словнику української мови» потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [1]. Тобто це багатозначний термін, який може вживатись в економіці

на різних рівнях (держави, підприємства, окремого працівника). В «Економічній енциклопедії» вказується, що потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [2].

Відповідно до словникових визначень, це поняття походить від латинського *potential* – міцність, сила. В Етимологічному словнику російської мови відзначається походження слова як запозиченого в XIX ст. із французької мови, де *potentiel* взято з латинської *potentialis*, похідного *potens* – «здатний», «спроможний», буквально – «здатний бути» [3]. Із часом значення розширилося до загальнішого тлумачення як «наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення чогось» [4].

Згідно з науковими дослідженнями, вважається, що сучасна економічна наука запозичила термін «потенціал» із фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система та яку вона спроможна реалізувати в роботі.

Теорія визначення суті, структуризації, оцінювання та управління економічним потенціалом формувалась еволюційно. Слід зауважити, що конкретно виокремити періоди проходження певного етапу становлення теорії потенціалів практично неможливо.

В.Н. Авдеєнко, В.А. Котлов [5, с. 40] вважають, що базовим для поняття «потенціал» виступає термін «потенція», який із грецької перекладається як «сила» і датується XIV ст. Тлумачення даного терміна в англійському перекладі дещо відрізняється від вищенаведених визначень. Так, воно розглядається:

1) як прикметник (XIV ст.): «існування можливості: здатний до розвитку дійсності (потенційної переваги), точно вираженої можливості»;

2) як підмет (1817 р.): дещо, що може розвиватися або здійснюватися; як перспектива: будь-який різновид функції, від якої інтенсифікується або досягається певний рівень сфери, яка легко може бути обчисленою.

Науковці 60–70-х років минулого століття К.Г. Воблій, В.С. Вейц, С.Г. Струмиліна, В.С. Немчинова визначали потенціал як виробничі сили, матеріальні умови й елементи, ресурсні можливості економічної системи. Однак, ураховуючи, що прихильники такого підходу зосереджувалися на визначенні потенціалу на макrorівні, майже не приділялася увага дослідженню особливостей його формування та оцінювання на рівні господарюючих суб'єктів. Такий дисбаланс був виправданим тим, що формування виробничого потенціалу окремих галузей і підприємств здійснювалося виходячи з політики, яка запроваджувалася на загальнодержавному рівні, а також пріоритетів країни. Отже, увага концентрувалася

на створенні і використанні виробничих можливостей. Цей період характеризується ототожненням виробничого та економічного потенціалу, оскільки, згідно з класичним трактуванням, економіка є надбудовою виробництва, при цьому ускладнюється розуміння процесів їх формування та оцінювання. Потенціал практично ототожнювався з виробничими потужностями і можливостями їх удосконалення, а інші елементи та синергійний ефект від їх спільного використання не враховувалися.

Науковці 80–90-х років О.І. Анчишкіна, [6, с. 75; 7, с. 105], Л.М. Абалкін [8] визначають потенціал як сукупність наявних ресурсів, засобів і запасів, що можуть бути залучені у виробничу діяльність підприємства.

Головним недоліком такого підходу є обмеженість розуміння потенціалу підприємства лише на рівні його ресурсної бази, відсутня комплексність підходу до розкриття змісту. Натомість потенціал слід розглядати як складну систему, що органічно поєднує цілий комплекс елементів взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих, а часто – і взаємозалежних компонентів.

Звідси можна зробити висновок, що фундамент дослідження сутності потенціалу підприємства заклали радянські вчені саме на ресурсному рівні, не досліджуючи ринковий складник.

Найбільш вдале визначення дав радянський учений Л.М. Абалкін ще в далекому 1981 р., визначаючи потенціал як узагальнену «збірну» характеристику ресурсів, прив'язаних до місця і часу [8, с. 75].

Із початку 90-х років переважає структурний підхід до визначення потенціалу та його формування. У наукових працях А.Е. Воронкової, Л.А. Костирко, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна, А.Н. Локшинова, О.І. Олексюка, І.М. Репіної, О.С. Федоніна, В.І. Хомякова потенціал визначається як сукупність наявних і прихованих (альтернативних) можливостей економічної системи та визначаються такі складові частини, як організаційна, виробнича, фінансова, кадрова та ін.

Н.С. Краснокутська [9, с. 54] пояснює потенціал із точки зору «можливості системи ресурсів і компетенції підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів». Дещо інших поглядів стосовно потенціалу дотримується І. Ремізова, яка розглядає ринковий потенціал підприємства як його спроможність забезпечити частку ринку відповідно до оцінки сукупного економічного потенціалу та виробничого профілю даного підприємства [10, с. 98]. У роботах В.В. Щелкунова поняття потенціалу розглядається як одна з основних категорій менеджменту організацій на рівні з категорією вартості та ототожнюється з виробничим потенціалом організації [11, с. 21]. Вчений вважає, що виробничий потенціал складається з тех-

нічного, технологічного, фінансового, трудового, інформаційного, управлінського, організаційного та потенціалу зв'язків із зовнішнім середовищем.

Як слушно зазначає А. Гречан, «потенціал підприємства об'єднує в собі як просторові, так і часові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв'язків і відносин: він відображає минуле, а саме сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення, і таких, що зумовлюють до її функціонування та розвитку в майбутньому, за допомогою сучасних можливостей» [12, с. 40].

Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов характеризують категорію «потенціал підприємства» як сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників середовища бути спрямовані на реалізацію діяльності підприємства, метою якої є задоволення нових потреб суспільства [13].

О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк [14] вважають, що основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси. За дослідженнями Л.В. Скоробогатої, економічний потенціал підприємства – це сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод [15].

У дослідженні В.В. Россохи потенціал підприємства – це сукупність наявних в економічного суб'єкта ресурсів і можливостей, які можливо використати для досягнення поставленої мети. Можливості підприємства розкриваються через ресурси, їхню оптимальну структуру й уміння раціонально використовувати територіальні особливості, природні умови, традиції, які склалися у виробничих відносинах, безпосередньо впливають на результативні показники виробничої діяльності та в сукупності визначають виробничу і комерційну спроможність суб'єкта господарювання [16].

На думку І.З. Должанського, Т.О. Загорної, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Рашупкіна, потенціал підприємства є реальною або ймовірною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу [17]. Зокрема, зазначається, що для цілей аналізу потенціал підприємства доцільно поділяти на чотири категорії: базовий (забезпечує підприємству можливість досягти основних комерційних цілей, створити економічні цінності й одержати прибутки; пов'язаний із конкурентними перевагами підприємства); прихований (активи, що не є перевагою на сучасному етапі, але в перспективі



можуть трансформуватись у базові кошти: кадровий потенціал, накопичений досвід роботи в певній сфері бізнесу); збитковий потенціал (характеризується нераціональними структурою управління, виробничим процесом, технологією, що зумовлює неефективне використання ресурсів підприємства); пересічний потенціал (наявність у підприємства активів, що забезпечують ефективне використання потенціалів).

Також ресурсний підхід використовує М.В. Савченко, однак трактує економічний потенціал як складну економічну систему функціональних відносин між елементами реального і потенційного рівнів розвитку підприємства, що відбиває його готовність у певний час мобілізувати ресурсні можливості для досягнення поставлених цілей із максимальною ефективністю в процесі оптимальної взаємодії із зовнішнім середовищем [18].

В.І. Хомяков, І.В. Бакум дають таке визначення потенціалу: «Потенціал – джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якоїсь задачі, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі» [19, с. 11]. Базова структура потенціалу для всіх видів однакова і залежить від рівня втілення (наявний потенціал та потенціал розвитку), рівня використання (реалізований та нереалізований) та доцільності існування невикористаного потенціалу (резерв та надлишок). Така структура єдина і властива різним видам потенціалу [20].

Таким чином, результати порівняльного аналізу структурних компонентів поняття «економічний потенціал підприємства» свідчать про те, що автори під час визначення категорії використовують ресурсний підхід. Серед них більшість дослідників як основні елементи потенціалу виділяють наявність ресурсного складника та потенційної можливості її використання. І вважають, що необхідно його розглядати як: джерело росту національного доходу; результат розвитку продуктивних сил суспільства; показник максимальних виробничих можливостей галузі, підприємств, об'єднань, ресурсів; засіб задоволення суспільних потреб; найважливіший фактор росту національного багатства країни; критерій оптимальності планів виробництва матеріальних благ, використання ресурсів і національного багатства. Меншість учених розглядає економічний потенціал підприємства як взаємопов'язану сукупність ресурсів та можливостей підприємства, яка визначає перспективи його діяльності.

І.П. Отенко вже застосовує функціональний підхід до його визначення, поділяючи потенціал підприємства на виробничий, маркетинговий, фінансово-інвестиційний та інноваційний [22, с. 19]. Цей підхід не відтворює ринкову діяльність підприємства та не враховує можливості, що існують.

Використовуючи функціональний підхід, виділяють управлінський, організаційний та ресурсний структурні складники потенціалу підприємства, де блок ресурсних можливостей містить такі види ресурсів: трудові, технічні, технологічні, фінансові й інформаційні. Запропоноване виділення блоків можливостей відповідає системі цілей підприємства, які направлені на: задоволення потреб індивідів, що входять в організацію; вдосконалення структури організації до внутрішніх та зовнішніх змін; перетворення ресурсів для досягнення певного результату. Однак виділення потенціалу управління підприємством та організаційного потенціалу в окремі складники і можливості управління представляється недостатньо аргументованим.

О.І. Олексюк [21, с. 16] визначає потенціал підприємства як максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ринковий складник) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень.

Є.В. Попов у більшості своїх досліджень розрізняє виробничо-економічний потенціал підприємства та його ринковий потенціал. На думку автора, «...ринковий потенціал являє собою максимально можливий обсяг реалізації за заданого рівня забезпеченості ресурсами...» [23, с. 73].

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що для функціонального підходу характерно виділення функціональних сфер діяльності підприємства і розгляд кожної з них як окремої складової частини потенціалу підприємства. За функціонального підходу під час структуризації потенціалу підприємства зазвичай виділяють виробничий, фінансовий, інноваційний (науково-технічний), маркетинговий, кадровий потенціал. Окрім того, виділяються управлінський, інформаційний, комунікаційний, збутовий (хоча переважно його вважають частиною маркетингового) потенціали підприємства. Економічний потенціал розглядається як самостійна економічна категорія – елемент системи вищого порядку, а елементами другого порядку є виробничий, науково-технічний, трудовий, природно-ресурсний та інший потенціали.

В останній час науковці розглядають комплексний підхід до визначення потенціалу, що дає змогу представити економічний потенціал у вигляді поєднання елементів функціональних сфер діяльності підприємства і груп ресурсів (кадрових, матеріальних, технічних, фінансових, інформаційних, технологічних), які забезпечують кожен із них [5; 12; 17].

О.І. Гончар дає визначення потенціалу підприємства як здатності підприємства реалізовувати можливості щодо здійснення статутної діяльності, досягнення максимального позитивного резуль-

тату та забезпечення розвитку [24–26]. Вчений, підсумовуючи еволюційний розвиток категорії «потенціал підприємства», робить висновок: «... Загалом, усе це свідчить, що й досі домінує однібокий підхід до економічного трактування суті потенціалу – або як до сукупності ресурсів, або як до здатності господарської системи випускати продукцію, або як до можливості виробничих сил досягти певного ефекту...» [24, с. 245].

М.В. Савченко вважає, що методологічними положеннями до розкриття змісту економічного потенціалу підприємства є система взаємозв'язку цієї категорії з іншими категоріями – потребами та економічними інтересами підприємства [27, с. 18]. Науковець на підставі аналізу публікацій, присвячених дослідженню поняття «економічний потенціал», виділила низку суперечливих підходів до розуміння сутності цього поняття. Висновки щодо критичного аналізу термінології узагальнено у розроблених нею методологічних положеннях про те, що:

1) низка визначень розкриває один аспект економічного потенціалу і здатність господарського механізму виконувати виробничу функцію;

2) в інших визначеннях підкреслено тільки соціальну рису економічного потенціалу, тоді як економічний потенціал однаковою мірою залежить і від рівня розвитку господарської системи, рівня досконалості і структури продуктивних сил суспільства;

3) частина визначень розкриває лише кількісну характеристику реально досягнутого економічного розвитку та не враховує невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів;

4) низка дослідників наводять кілька визначень із різними акцентами.

Науковець О.В. Лепьохіна на підставі узагальнення методологічних підходів до розуміння категорії «економічний потенціал» зазначає, що серед учених немає єдиної думки ні у визначенні цієї категорії, ні у співвідношенні з іншими категоріями, ні в структурній будові економічного потенціалу. Але водночас автор виділяє загальні ключові позиції до визначення економічного потенціалу, що тією чи іншою мірою наявні в усіх трактуваннях, які ним досліджувались: потенціал розглядається як засоби, запаси, джерела, що наявні та здатні бути мобілізованими, приведені в дію, використаними для досягнення поставленої мети [28, с. 36].

Досліджуючи методологічні основи сутності економічного потенціалу, Р.Б. Матковський вважає, що деякі групи теоретичних визначень подаються вченими з позиції характеристики змісту без визначення сутності категорії [29, с. 17]. Крім того, відзначає, що в одних випадках головну увагу приділяють умовам і факторам, які визначають величину потенціалу, в інших – характеристиці їх використання, а в третіх – з'ясуванню сутності економічного

потенціалу, обмежуючись або вузькогалузевим підходом, або виділенням деяких основних галузей. На його думку, більшість визначень не розкриває соціально-економічної специфіки економічного потенціалу і його залежність від характеру існуючих виробничих відносин [29, с. 18].

Підсумовуючи вищесказане, можна констатувати існування досить значної кількості розбіжностей у визначеннях поняття «економічний потенціал підприємства», що пояснюється відсутністю серед дослідників спроби комплексного розкриття відповідного поняття і виділення ними лише якоїсь однієї його складової частини. У публікаціях і теорії потенціалів значна увага приділяється поняттю «економічний потенціал», але аналіз цих публікацій виявляє значні відмінності у визначенні цього поняття, розумінні його сутності та елементів, що його становлять.

Тому вважаємо за необхідне дати визначення категорії «потенціал підприємства» у такій редакції: економічний потенціал підприємства – це динамічна здатність підприємства реалізовувати свої можливості щодо здійснення господарської діяльності для досягнення максимального позитивного результату та інноваційного розвитку в нестабільному зовнішньому середовищі.

Вказуючи на значення потенціалу на рівні підприємства І. Ансофф зазначав, що «потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним із кінцевих продуктів стратегічного управління. Стосовно підприємства цей потенціал полягає, з боку «входу», – у фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації; а з боку «виходу» – виробленої продукції і послуг, випробуваних із точки зору потенційної прибутковості; із набору правил соціальної поведінки, дотримання яких дає організації змогу постійно добиватися своїх цілей» [30].

У сучасній зарубіжній економічній літературі замість категорії «економічний потенціал» поширення набула наукова теорія, що базується на створенні здатностей підприємства для найкращого використання конкурентних переваг підприємства.

Можна слушно зауважити що, місце категорії «потенціал підприємства» у зарубіжній економічній науці витіснила теорія «динамічних здатностей» (Dynamic Capabilities). Дана теорія гармонійно пов'язує поняття здатностей і можливостей підприємства, а отже, втілює в собі основи управління потенціалом підприємства, оскільки, по-перше, враховує мінливість зовнішнього середовища підприємства, наголошуючи на існуванні можливостей, а також на необхідності розвитку компетенцій-здатностей – знаходити і використовувати дані можливості. Динаміка – це здатність відновлювати компетенції відповідно до змін зовнішнього бізнес-середовища. Здатності підпри-

емства – це ключова роль стратегічного менеджменту і адаптації, інтеграції та підтвердження організаційних і функціональних компетенцій для порівняння їх із вимогами мінливого зовнішнього середовища. Під динамічними здатностями слід розуміти можливості фірми інтегрувати, будувати і розпізнавати внутрішні та зовнішні компетенції відповідно до швидких змін зовнішнього середовища. Своєю чергою, концепція підприємства, що ґрунтується на ресурсному підході, вважається такою, що має описовий характер і не дає можливості досліджувати бізнес-процеси [26].

Ресурсний підхід розкриття сутності економічного потенціалу підприємства розглядається в рамках теорії динамічних здатностей, так званої «парадигми динамічних здатностей» (Dynamic Capabilities Paradigm), запропонованої Д.Дж. Тісом. Ця теорія «визначає, в якому напрямі слід розширяти існуючі внутрішні і зовнішні компетенції фірми, аби відповідати змінам зовнішнього світу» [31]. Таким чином, ця теорія повністю співвідноситься з трактуванням потенціалу підприємства як реальної можливості, оскільки відображає її суть – здатність до розвитку дійсності. П. Друкер називає здібності й уміння компетенцією підприємства, визначаючи її як здатність створювати найбільшу цінність для споживача. При цьому він стверджує, «...що у конкурентному середовищі підприємству, щоб досягти успіху, треба мати не просто необхідні компетенції, але володіти «визначальною» або «винятковою» компетенцією, яка дасть змогу перемагати конкурентів у боротьбі за споживача. Визначальні та виняткові компетенції можуть створювати лише працівники...». Але для того щоб ці компетенції не перейшли до конкурентів, на підприємстві мають бути створені певні передумови, котрі, як правило, залежать від стану

управління. Отже, потенціал підприємства не тільки визначається сукупністю природних умов і ресурсів, запасів і цінностей, які можуть бути використані для досягнення певних цілей, але й такими чинникам, як компетенції і знання персоналу, рівень кваліфікації, мотивації управлінців, зв'язки зі споживачами, стан інтеграційних процесів. Не менш важливу роль відіграють методи управління, від яких залежить вибір стратегій і цілей розвитку підприємства, визначення пріоритетів і критеріїв ефективності його функціонування.

Трактування категорії потенціалу підприємства з теорії «динамічних здібностей» можна використовувати для характеристики [31]:

- потенціалу основних засобів, нематеріальних активів та оборотних засобів підприємства;
- можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси в економічні блага або використовувати їх для досягнення встановленої мети;
- виробничого потенціалу підприємства, під яким розуміють сукупність наявних та потенційних можливостей щодо забезпечення ресурсами виробництва.

Управління можливостями розглядається в межах теорії підприємства та стратегічного менеджменту. Цей напрям активно досліджувався такими зарубіжними вченими, як Г. Пізано, Д.Дж. Тіс, Е. Шуен та ін. Управління можливостями розглядається ними як процес створення динамічних здатностей підприємства, процес формування яких відбувається в руслі процесу «сприйняття – «зчитування» можливостей – управління загрозами/трансформації». Структуру динамічних здатностей, створену як процес управління можливостями, надано в табл. 1

Як видно з табл. 1, управління динамічними здатностями формується із сукупності процесів,

Таблиця 1

**Структура динамічних здатностей підприємств**

Динамічна здатність	Основа	Мікроснова
Зчитування (сприйняття)	Аналітична система (та індивідуальні здатності) вивчати і відчувати, фільтрувати, розділяти і перевіряти можливості	Процес управління внутрішніми дослідженнями і розробками та відбір нових технологій
		Процес підключення постачальників і додаткових інновацій
		Процес підключення зовнішніх розробок науки і техніки
		Процес ідентифікації цільових ринкових сегментів, зміни споживчих потреб
Оволодіння	Функціональна основа	Описання споживчих рішень і бізнес-моделі
		Відбір способів прийняття рішень
		Відбір підприємницьких меж управління штатом та «контролюючої» платформи
		Побудова лояльності та зобов'язань
Управління загрозами/трансформації	Продовження регулювання і перебування специфічних матеріальних та нематеріальних активів	Децентралізація та декомпозиція Взаємспеціалізація Управління Управління знаннями

направлених на пошук і розвиток нових можливостей та створення здатностей для їхньої реалізації. Особливість даного підходу до процесу формування потенціалу – акцент передусім на функціональне значення заходів щодо винайдення та реалізації можливостей, а не на засоби його здійснення. «... Управління підприємством використовує динамічні здатності для об'єднання, побудови та реформування внутрішніх і зовнішніх компетенцій».

За визначенням Д.Дж. Тіса [31], «динамічні здатності – це потенціал фірми в інтегруванні, створенні і реконфігурації внутрішніх та зовнішніх компетенцій для того, аби відповідати змінам зовнішнього середовища». Таким чином, динамічні здатності формують передумови зміни компетенцій підприємства відповідно до змін його можливостей – зовнішніх і внутрішніх. Тому процес реалізації і розвитку потенціалу підприємства можна визначати через його динамічні здатності, які є універсальним конструктом впливу на можливості та їхні джерела.

Сутність таких компетенцій «полягає в тому, що їх не можна отримати готовими, оскільки неможливо точно повторити характерні риси внутрішньої організації підприємства, просто скопіювавши сукупність організаційних одиниць, виявлених у формальних контрактах» [31]. Наприклад, до внутрішніх компетенцій можна віднести «виробничий процес, продукцію, НДДКР (ноу-хау, здатність створювати конкурентну продукцію); наявність ефективних бізнес-процесів (управління проектами, збут, маркетинг, планування і бюджетування, мотивація персоналу, наявність унікальних технологій, спеціальних виробничих активів, які недоступні конкурентам), наявність кваліфікованого персоналу, який не може бути легко знайдений на ринку і підготовка якого потребує часу». До зовнішніх – «географічне охоплення, ринкове позиціонування», «зв'язки з постачальниками і споживачами, можливості лобювання, знання ринку, розуміння мінливих потреб кінцевих споживачів, здатність швидко і гнучко реагувати на масштабні зміни попиту, зберігаючи стійкість, репутацію і кредитну привабливість фірми або здатність забезпечення достатнього рівня фінансування в достатньому обсязі в короткі строки і за прийнятною вартістю».

У цілому ж і статичні, і динамічні здатності підприємства, що формують його компетенції щодо реалізації можливостей, цілком відповідають процесу управління: «планування – зчитування можливостей, організації, координації, мотивації – оволодіння можливостями та управління загрозами/трансформації, контроль – зчитування».

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, важливим під час управління потенціалом підприємства є врахування здатності до реалізації та розвитку кожного елементу потенціалу підприємства,

формування компетенцій впливу та можливостей. Саме тому їх формування та вдосконалення слід розглядати як ключовий елемент управління потенціалом, результативність якого, своєю чергою, залежить від правильної ідентифікації структурних елементів потенціалу підприємства та самої суті економічного потенціалу підприємства.

Це дає можливість зробити висновок про те, що процеси формування потенціалу підприємства та фактори, які на нього впливають, указують на те, що джерелами можливостей підприємства виступають такі носії, як: товари споживачі продукції та власники – для ринкових можливостей; майнові ресурси, персонал – для виробничих; фінансові ресурси – для інвестиційних можливостей підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2002. – 1440 с.
2. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / Редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
3. Этимологический словарь русского языка / Под ред. Н.М. Шаинского. – М., 1994. – 588 с.
4. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К. : Книгодрук, 2000. – 704 с.
5. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М. : Экономика, 1989. – 240 с.
6. Анчишкин А.И. Наука – техника экономика / А.И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1989. – 384 с.
7. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А.И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1973. – 294 с.
8. Абалкин Л.М. Диалектика социалистической экономики / Л.М. Абалкин. – М., 1981. – 351 с.
9. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
10. Ремизова И.Н. Оценка и механизм активизации рыночного потенциала предприятия : дис. ... к.э.н. : спец. 08.00.05 / И.Н. Ремизова. – Белгород, 2000. – 184 с.
11. Щелкунов В.І. Економічний механізм регулювання діяльності та розвитку виробничого потенціалу підприємств України / В.І. Щелкунов, О.В. Різниченко, В.А. Паламарчук. – К. : Наук. думка, 2003. – 188 с.
12. Гречан А.П. Методологічні основи розвитку легкої промисловості на інноваційних засадах : дис. ... д.е.н. : спец. 08.07.01 / А.П. Гречан. – К., 2005. – 459 с.
13. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток : [монографія] / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
14. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – Київ : КНЕУ, 2005. – 261 с.
15. Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств : дис. ... к.е.н. : спец. 08.06.04 / Л.В. Скоробогата



Лариса Вікторівна ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – Київ, 2005. – 220 с.

16. Россоха В.В. Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства / В.В. Россоха. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 94 с.

17. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства : [навч. посіб.] / І.З. Должанський [та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

18. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств : дис. ... к.е.н. : спец. 08.06.01 / М.В. Савченко. – Харків, 2004. – 190 с.

19. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К. : Кондор, 2009. – 400 с.

20. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

21. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.І. Олексюк. – К., 2001. – 24 с.

22. Отенко І.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия / И.П. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2004. – 216 с.

23. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М. : Экономика, 2002. – 600 с.

24. Гончар О.І. Еволюція категорії «потенціал підприємства» та її роль в економічних дослідженнях /

О.І. Гончар // Вісн. Хмельницьк. нац. університету. – 2009. – № 5. – Т. 3. – С. 245–247.

25. Гончар О.І. Генезис теорії управління потенціалом підприємства / О.І. Гончар // Вісн. Донец. нац. університету. Серія В: економіка і право. – 2012. – Спецвип. – Т. 2. – С. 324–331.

26. Гончар О.І. Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції : монографія / О. І. Гончар. – Хмельницький : ХНУ, 2015. – 333 с.

27. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / М.В. Савченко. – Х., 2004. – 21 с.

28. Лепьохіна О.В. Фінансова та економічна взаємозалежність потенціалу підприємства / О.В. Лепьохіна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 127–136.

29. Матковський Р.Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання : автореф. ... дис. канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / Р.Б. Матковський. – К., 2003. – 20 с.

30. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

31. Teece D.J. Dynamic capabilities and strategic management [Electronic recourse] / David J. Teece, Gary Pisano, Amy Shuen // Strategic Management Journal. – 1997. – № 18(7). – P. 509–533 Mode of access : <http://pages.stern.nyu.edu/~eyoon/seminar/CrossDisciplinary/Teece.pdf/>.

## ЯКІСНІ ПАРАМЕТРИ ОЦІНКИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

## QUALITY EVALUATION OF STRATEGIC PLANNING PARAMETERS ENTERPRISES BLACK SEA REGION

Статтю присвячено дослідженню якісних параметрів стратегічного планування в діяльності підприємств. Запропоновано класифікацію якісних параметрів оцінки стратегічного планування з їх поділом на економічні, нормативні та функціональні. Окреслено економічні параметри стратегічного планування, які впливають на сучасне функціонування бізнес-єдиниць. Проведено аналіз нормативних параметрів підприємств Причорноморського регіону. Здійснено моніторинг функціональних параметрів, які уможливають їх використання в побудові та реалізації ефективних стратегій діяльності підприємств.

**Ключові слова:** стратегічне планування, якісні параметри оцінки стратегічного планування, економічні параметри, нормативні параметри, функціональні параметри.

Статья посвящена исследованию качественных параметров стратегического планирования в деятельности предприятий. Предложена классификация качественных параметров оценки стратегического планирования с их разделением на экономические, нормативные и функциональные. Очерчены экономические параметры стратегического планирования, которые влияют на современное функцио-

нирование бизнес-единиц. Проведён анализ нормативных параметров предприятий Причерноморского региона. Осуществлён мониторинг функциональных параметров, которые дают возможность их использования в построении и реализации эффективных стратегий деятельности предприятий.

**Ключевые слова:** стратегическое планирование, качественные параметры оценки стратегического планирования, экономические параметры, нормативные параметры, функциональные параметры.

The article is devoted to the study of qualitative parameters of the strategic planning activities of the enterprises. A classification of qualitative parameters of the strategic planning division assess their economic, regulatory and functional. It presents the economic parameters of the strategic planning that affect the current operation of the business units. The analysis of the regulatory parameters of enterprises Black Sea region. Implemented monitoring of functional parameters that enable their use in the design and implementation of effective strategies of enterprises.

**Key words:** strategic planning, qualitative parameters of the strategic planning evaluation, economic parameters, regulatory parameters, functional parameters.

УДК 65.012.2

**Свтухова С.М.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування  
Херсонський державний університет

**Постановка проблеми.** Досліджуючи наукові підходи до стратегічного планування в діяльності підприємств Причорноморського регіону, простежується тенденція їх представлення через призму довгострокового виживання на ринку, моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища, ефективності управління персоналом, адаптивності стратегічних рішень до часового горизонту планування, інвестиційно-інноваційних рішень тощо та поєднанні всіх зазначених стратегій в єдиний цілісний плановий документ. Такі підходи дають можливість розкрити стратегічне планування у двох аспектах: «процесу», який розглядається з позиції цілей та терміну виконання, управлінського рішення, обмеження виробничих ресурсів, адаптації до ринку, ризику, управління виробництвом, адаптації організації до зовнішнього середовища, нововведень; «системи», що включає взаємозв'язок усіх елементів, стратегію, погляд у майбутнє та управління людськими ресурсами. Таким чином, стратегічне планування необхідно розглядати з позиції «системи», яка охоплює декілька взаємопов'язаних процесів.

Доповнюючи системний підхід в управлінні, треба зосередити увагу на запропонованій нами диференціації якісних параметрів оцінки стратегічного планування, що є визначальним атрибутом

у побудові стратегій ефективного функціонування підприємств Причорноморського регіону.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблематика стратегічного планування підприємств у науковій літературі досліджена як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Значний внесок у вивчення питання використання стратегічного планування в управлінській діяльності підприємств внесено такими українськими авторами, як: А.П. Наливайко [4], О.С. Редькін, Н.А. Хрущ [12], О.М. Тридід [14] та ін. Водночас питання дослідження якісних параметрів оцінки стратегічного планування розвитку підприємств залишається відкритим. У сучасному бізнес-середовищі саме вони дають змогу сформулювати сукупність перспективних цілей та стратегій, таких як розробка інноваційних продуктів, що відповідають міжнародним стандартам, підвищення якості продукції, гнучкості та адаптивності до реалій вітчизняного ринку.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення та розкриття якісних параметрів оцінки стратегічного планування в діяльності підприємств, що дає змогу системно використовувати управлінські рішення у плановій діяльності господарюючих суб'єктів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вивчаючи основні підходи до параметральних

оцінок стратегічного планування, необхідно виділити їх якісну структуру, яку представляють способи, елементи, цілі, задачі, форми, рішення, методи, чинники, механізми. Саме вони дають можливість проводити якісну оцінку функціонування підприємств за такими групами, як економічні, нормативні та функціональні, що структуровані за стандартами, нормами, умовами платежу, строками та умовами гарантії, достовірністю, адаптивністю, гнучкістю, стратегічністю тощо. При цьому економічна група параметрів може виступати як кількісними, так і якісними параметрами, оскільки відображає особливий і взаємопов'язаний набір інструментів, що визначають ефективність діяльності підприємств.

Запропонована класифікація якісних параметрів оцінки стратегічного планування зображена на рис. 1 та передбачає поділ на класи і групи з урахуванням відображення їх складників, характеру та структури [2, с. 187].

Наведена нами класифікація дає змогу провести аналіз груп параметрів, які розподілені таким чином:

1) економічні параметри, що відображають умови платежу та поставок і строки та умови гарантії.

Реалії сучасної економіки завжди вимагають від підприємств авансової передоплати за поставлені товари. Умови платежу, що визначають як порядок фінансових розрахунків, так і гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань, як правило, здійснюються на підставі двох видів платежів – готівкою (чек, акредитив, інкасо) та кредитних розрахунків (вексель). Фінансовий складник є найважливішою частиною договору, оскільки одна

сторона завжди прагне одержати максимальну передоплату в найкоротші строки на підставі гарантій забезпечення платежу, а інша – передбачає одержання товару за максимально відстроченого платежу.

Така ситуація впливає на ціну товару, яка є базисною умовою договору купівлі-продажу, тому несвоєчасне виконання зобов'язань за договором може призвести до таких ризиків, як утрата запланованого доходу підприємством, зменшення власного капіталу, зменшення амортизаційного фонду, втрата частини споживчого ринку та в цілому до недофінансування процесу виробництва;

2) нормативні параметри, передбачають у своїй структурі стандарти, норми, надійність, довговічність.

Відповідно до Закону України «Про стандартизацію», стандарт – документ, розроблений на основі консенсусу та затверджений уповноваженим органом, що встановлює призначені для загального і багаторазового використання правила, інструкції або характеристики, які стосуються діяльності чи її результатів, включаючи продукцію, процеси або послуги, дотримання яких є не обов'язковим. Стандарт може містити вимоги до термінології, позначок, пакування, маркування чи етикетування, які застосовуються до певної продукції, процесу чи послуги [3].

В Україні діють стандарти ДСТУ ISO. Це національні стандарти, якими запроваджено стандарти ISO. Номер стандарту ДСТУ відповідає номеру міжнародного стандарту ISO, а рік затвердження, відповідно, – року утвердження національного стандарту. Наприклад, ДСТУ ISO



**Рис. 1. Класифікація якісних параметрів стратегічного планування підприємств**

Джерело: розроблено автором за даними [2, с. 187]

9001:2009 національний стандарт України системи менеджменту якості є офіційним перекладом стандарту ISO 9001:2008. Освоєння стандартів серії ISO 9000 в Україні триває близько 20 років [11]. Окрім того, Сертифікат ДСТУ ISO 9001:2009 – це передусім «візитна картка компанії», яка гарантує, що всі процеси, що функціонують у компанії, керовані і перебувають під контролем її керівництва [13].

Оцінюючи діяльність підприємств Причорноморського регіону, необхідно зазначити, що відповідно до статистичних даних Державного підприємства «Херсонський науково-виробничий центр стандартизації, метрології та сертифікації» (ДП «Херсонстандартметрологія»), у першому кварталі 2016 р. у результаті проведених лабораторних досліджень за органолептичними, фізико-хімічними показниками та показниками безпеки виявлено, що вимогам чинних нормативних документів не відповідало 17 зразків харчової продукції. Порівняно з результатами досліджень за аналогічний період 2015 р. кількість продукції, що не відповідала вимогам чинних нормативних документів збільшилася майже в чотири рази (вимогам чинних нормативних документів не відповідало 90 зразків, що становить 4% від загальної кількості зразків) [10]. Основні дані, що засвідчують видачу сертифікатів, наведено в табл. 1.

Проводячи порівняльну характеристику зі статистичними даними, представленими ДП «Херсонстандартметрологія», видно, що видача сертифікатів у Херсонській області за I квартал 2015 р. майже однакова за річні показники цього ж року по Миколаївській області, що свідчить про більш ефективну взаємодію підприємств Херсонської області з отримання нормативних документів, виданих державною установою.

Таблиця 1  
Кількість сертифікатів на продукції та послуги, виданих підприємствам Херсонської області

Перелік	I кв. 2014 р.	I кв. 2015 р.	I кв. 2016 р.
Видано сертифікатів, усього:	29	45	71
- на харчову продукцію	8	12	18
- промислову продукцію	18	23	28
- на готельні послуги	2	6	13
- на послуги харчування	1	4	12
Проведено техогляди виробництва продукції	31	58	32

Джерело: складено на основі [10]

Аналіз, представлений ДП «Миколаївстандартметрологія», дає змогу провести оцінку річних показників 2013 та 2015 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість сертифікатів на продукції та послуги, виданих підприємствам Миколаївської області

Перелік	2013 р.	2015 р.
Видано сертифікатів, усього:		45
- на харчову продукцію	26	32
- промислову продукцію	20	18
- на послуги харчування	119	34
Проведено техогляди виробництва продукції	1	24

Джерело: складено на основі [9]

Так, органом із сертифікації систем управління ДП «Херсонстандартметрологія» в I кварталі 2016 р. зареєстрували чотири сертифікати на сучасні системи управління, провели остаточну оцінку двох систем управління, вісім наглядових та два внутрішніх аудити за функціонуванням систем управління. За відповідний період 2015 р. у сфері якості зареєстровано чотири сертифікати на сучасні системи управління, проведено попередню оцінку однієї системи управління, остаточну оцінку однієї системи управління, 14 наглядових аудитів за функціонуванням систем управління та один внутрішній аудит [10].

У вересні 2015 р. опубліковані нові версії найбільш відомих стандартів Міжнародної організації стандартизації ISO, що описують термінологію і вимоги до систем менеджменту якості і систем екологічного менеджменту. Так, п'яте видання ISO 9001:2015 «Система менеджменту якості. Вимоги» більш трьох років переглядалося експертами комітету ISO/TC 176/SC 2 із 95 країн-учасниць і наглядачів, щоб привести у відповідність до сучасних потреб зміст даного документу. Це видання скасовує і замінює видання 2008 р. (у тому числі технічну поправку ISO 9001:2008/Кор.1: 2009), яке було технічно переглянуто [5].

Наша держава поступово впроваджує світові вимоги і тенденції, тому синхронізує перегляд стандартів практично відразу ж. Це дає вітчизняним підприємствам змогу своєчасно приймати вимоги до систем управління якістю. Впроваджуючи подібні стандарти, українські виробники мають можливість виходити на міжнародні ринки з продукцією надійної якості, підтверджуючи тим самим свої конкурентоспроможність і компетентність.

За матеріалами статистичної звітності

ДП «Херсонстандартметрологія» у сфері стандартизації за I квартал 2016 р. придбано 25 нових нормативних документів. Для 15 підприємств Херсонської області виготовлено 28 копій нормативних документів, для 11 підприємств області актуалізовано 298 нормативних документів. Укладено 34 договори на абонементне обслуговування підприємств області. Крім того, для 16 суб'єктів підприємницької діяльності всіх форм власності



надано методичну допомогу з питань розробки технічних умов на продукцію та послуги. Перевірено та поставлено на облік 11 одиниць технічних умов та шість одиниць змін до технічних умов [10].

Стандартизація є діяльністю з установами правил і характеристик, виступає одним з основних складників системи управління якістю продукції на підприємстві, що закріплюється у нормативно-технічній документації. Крім Міжнародних стандартів ISO серії 9000, використовують також [11]:

- державні стандарти України – ДСТУ (містять обов'язкові вимоги, котрі забезпечують безпеку продукції для життя, здоров'я та майна громадян);

- міждержавні стандарти (ГОСТ) – регіональні стандарти, передбачені Угодою про проведення узгодженої політики в галузі стандартизації, метрології і сертифікації від 13 березня 1992 р. та прийняті Міждержавною радою із стандартизації, метрології і сертифікації [3];

- галузеві стандарти – ГСТУ (розроблюють на ту продукцію, на яку відсутні державні стандарти України);

- стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок України – СТТУ (розроблюють за потребою розповсюдження та впровадження систематизованих, узагальнених результатів фундаментальних і прикладних досліджень, одержаних у певних галузях знань та сферах професійних інтересів);

- технічні умови – ТУ (регламентують норми і вимоги щодо якості тих видів продукції, для яких державні або галузеві стандарти не розроблюються), які не потребують державної реєстрації Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [1];

- стандарти підприємств – СПП (розроблюються підприємствами за власною ініціативою з метою конкретизації вимог до продукції і самого виробництва).

З метою приведення національної системи стандартизації до європейських норм і правил

було внесено поправки до Закону України «Про стандартизацію» (редакція від 10.02.2016), які зазначають, що залежно від рівня суб'єкта стандартизації, що приймає нормативні документи, вони поділяються на [3]:

- 1) національні стандарти та кодекси усталеної практики, прийняті національним органом стандартизації;

- 2) стандарти, кодекси усталеної практики та технічні умови, прийняті підприємствами, установами та організаціями, що здійснюють стандартизацію.

Надійність та довговічність є загальними показниками, які характеризують властивість виробу зберігати експлуатаційну придатність протягом відповідного проміжку часу, тому під час аналізу надійності та довговічності основних фондів підприємств необхідно детально провести розрахунок запланованих витрат на поточний та капітальний ремонт; збитки, спричинені простоями устаткування, амортизаційні відрахування та інші витрати, які передбачають догляд за технічною оснащенням підприємства.

Отже, до ефективних способів підвищення якості продукції та її конкурентоспроможності на ринку відносять усі вищезазначені елементи нормативних параметрів, як головних складників дотримання нормативно-технічних вимог до продукції, що уможлиблює виведення підприємств на новий стратегічний рівень розвитку та відображатиме високу технічну оснащеність виробництва і застосування найновішої технології;

- 3) функціональні параметри, структуруються за адаптивністю, гнучкістю, сталістю, стратегічністю та достовірністю.

Адаптивність та гнучкість можна представити як взаємозалежні факторні одиниці, оскільки вони передбачають здатність підприємства пристосуватися до умов сучасного зовнішнього середовища. Передусім це відображається пропозицією інноваційної продукції споживачам та миттєве реагування на видозміни їх попиту. Так, індекс

Таблиця 3

**Впровадження інновацій на промислових підприємствах Причорноморського регіону**

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %			Освоєно інноваційних видів продукції, найменувань			Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %		
	Херсонська обл.	Миколаївська обл.	Одеська обл.	Херсонська обл.	Миколаївська обл.	Одеська обл.	Херсонська обл.	Миколаївська обл.	Одеська обл.
2011	11,9	9,7	12,8	146	34	82	4,9	3,3	2,2
2012	12,3	13,8	14,0	95	61	108	5,6	0,9	3,6
2013	13,3	11,7	11,3	157	268	87	4,0	3,0	3,6
2014	10,8	10,1	9,8	153	68	82	5,4	1,5	2,4
2015	20,7	23,7	17,2	41	28	58			

споживчих цін на товари та послуги у Херсонській області в 2011 р. становив 104,5%, при цьому в 2015 р. він дорівнював уже 145,8% [10]. По Миколаївській області в 2011 р. індекс споживчих цін становив 104,4%, у 2015 р. – зріс до 143,5% [7]. По Одеській області в 2011 році він був 105,4%, у 2015 р. – 144,6% [8].

Продовжуючи оцінювати економічні показники підприємств Причорноморського регіону, необхідно додати, що, згідно з даними Головного управління статистики у Херсонській області, відбувається зменшення освоєної інноваційної продукції, хоча це суттєво не впливає на питому вагу реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової [6]. Відповідна тенденція зберігається і на підприємствах Миколаївської області: якщо в 2013 р. освоєно 268 найменувань інноваційної продукції, то в 2015 р. цей показник становив 28 найменувань [7]. Підприємствами Одеської області також відображається зменшення освоєних інноваційних видів продукції. Так, у 2012 р. відбулося зростання, що становить 108 найменувань, а вже в 2015 р. – усього 58 видів [8] (табл. 3).

Стратегічність можна визначити застосування певного набору параметрів, що уможливило їх використання в побудові та реалізації певних стратегій діяльності підприємства, які і будуть визначати його ефективність у майбутньому. На нашу думку, достовірність інформації є основою для прийняття цілеспрямованого рішення щодо вибору напрямку розвитку діяльності підприємства через визначення головних параметрів планування та засобів їх реалізації.

**Висновки з проведеного дослідження.** Розглянутий підхід до параметральної оцінки дає можливість господарюючим суб'єктам ефективно здійснювати моніторинг своєї діяльності в умовах мінливого зовнішнього середовища. Оцінені ключові параметри стратегічного планування в діяльності підприємств Причорноморського регіону характеризують системність використання стратегічних управлінських рішень і є визначальним атрибутом для обрання інноваційного шляху розвитку. Розмежування параметрів стратегічного планування за якісними характеристиками відображає особливий і взаємопов'язаний інструментарій для проведення аналізу діяльності господарюючих суб'єктів та побудови стратегій стійкого розвитку підприємств Причорноморського регіону.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довідка щодо технічних умов підприємств (технічні умови не реєструються) / Департамент технічного регулювання та метрології Міністерства еко-

номічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=16ef8b1e-b84a-4697-8c2e-1af81a326c02>.

2. Євтухова С.М. Параметри стратегічного планування як основа інноваційного шляху розвитку підприємств України / С.М. Євтухова // Економічний простір : зб. наук. праць / Гол. ред. Ю.В. Орловська. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2010. – № 39. – С. 186–193.

3. Закон України «Про стандартизацію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>.

4. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку : [монографія] / А.П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.

5. Новые версии ISO 9000:2015, ISO 9001:2015 и ISO 14001:2015 / Официальный сайт компании ООО «ИНТЕРСЕРТ-УКРАИНА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://intercert.com.ua/news/news-of-standardization/449-versii-standartov-iso-9000-2015-iso-9001-2015-iso-14001-2015>.

6. Офіційний сайт Головного управління статистики у Херсонській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/ekonomichna-statistika/1750-2-4-nauka-tehnologijita-innovatsiji/1326-vprovadzhenija-innovacij-na-promislovih.html>.

7. Офіційний сайт Головного управління статистики у Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>.

8. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>.

9. Офіційний сайт державного підприємства «Миколаївський науково-виробничий центр стандартизації, метрології та сертифікації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ncsms.com.ua/informatsijna-politika/articles/563-diyalnist-viddil-sertifikatsiji-kharchovoji-produktsiji-dp-mikolajstandartmetrologiya>.

10. Офіційний сайт державного підприємства «Херсонський науково-виробничий центр стандартизації, метрології та сертифікації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://khcsm.org.ua/>.

11. Офіційний сайт компанії «Тест Груп Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://test-group.com.ua/uk/stati/84-standarti-iso-v-ukrajini.html>.

12. Редькін О. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління : [монографія] / О. Редькін, В. Реген, Н. Хрущ ; Одес. нац. академія зв'язку ім. О.С. Попова. – Одеса : Евен, 2004. – 216 с.

13. Сертифікація систем управління / Офіційний сайт ДП «УкрНДНЦ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrndnc.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=category&sectionid=7&id=82&Itemid=229](http://www.ukrndnc.org.ua/index.php?option=com_content&task=category&sectionid=7&id=82&Itemid=229).

14. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : [монографія] / О.М. Тридід. – Харків : ХДЕУ, 2002. – 304 с.

## ПОКАЗНИКИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

### INDICATORS AND METHODS FOR ASSESSING OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

*Статтю присвячено розробленню теоретичних та методичних засад оцінювання економічного розвитку промислових підприємств. Установлено головні особливості економічного розвитку підприємства. Запропоновано формалізований підхід до вимірювання економічного розвитку підприємства за окремим видом його продукції. Розглянуто можливі показники оцінювання економічного розвитку промислових підприємств. Розроблено метод оцінювання рівня інноваційного розвитку промислових підприємств. Запропоновано метод оцінювання прогнозного рівня економічного розвитку промислових підприємств.*

**Ключові слова:** промислове підприємство, економічний потенціал, економічний розвиток, інноваційний розвиток, оцінювання, показник.

*Статья посвящена разработке теоретических и методических основ оценки экономического развития промышленных предприятий. Установлены главные особенности экономического развития предприятия. Предложен формализованный подход к измерению экономического развития предприятия по отдельному виду его продукции. Рассмотрены возможные пока-*

*затели оценки экономического развития промышленных предприятий. Разработан метод оценки уровня инновационного развития промышленных предприятий. Предложен метод оценки прогнозного уровня экономического развития промышленных предприятий.*

**Ключевые слова:** промышленное предприятие, экономический потенциал, экономическое развитие, инновационное развитие, оценка, показатель.

*The article is devoted to development of theoretical and methodological principles of economic evaluation of industrial enterprises. The main features of economic development of the enterprise were established. A formal approach to measuring economic development of enterprise for a separate form of its products was proposed. The possible evaluation indicators of economic development of industrial enterprises were considered. The method of evaluation of innovative development of industrial enterprises was developed. The method for evaluation of forecast level of economic development of industrial enterprises was proposed.*

**Key words:** industrial enterprise, economic potential, economic development, innovation development, evaluation, indicator.

УДК 658.621

**Ємельянов О.Ю.**

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національний університет  
«Львівська політехніка»

**Постановка проблеми.** В умовах динамічного конкурентного середовища покращання фінансових результатів діяльності промислових підприємств вимагає від них розроблення та реалізації комплексу заходів із забезпечення економічного розвитку. На теперішній час для багатьох видів промислової діяльності в Україні є притаманними негативні тенденції щодо скорочення їх фінансових результатів, а також низький рівень цих результатів. У зв'язку з цим управління економічним розвитком вітчизняних промислових підприємств, зокрема на засадах активізації інноваційної діяльності, являє собою одне з головних завдань, які постають перед власниками та менеджерами підприємств промисловості.

Розробленню заходів з управління економічним розвитком підприємств повинно передувати детальне оцінювання такого розвитку. При цьому це оцінювання повинно охоплювати як попередні періоди діяльності підприємств, що дасть уявлення про фактичний рівень розвитку суб'єктів підприємництва, так і майбутні періоди часу, що дасть змогу спрогнозувати параметри економічного розвитку підприємств у перспективі. Своєю чергою, для проведення оцінювання економічного розвитку промислових підприємств необхідною є наявність відповідного інструментарію, який включає показники та методи такого оцінювання.

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

Питання дослідження закономірностей економічного розвитку підприємств та оцінювання його рівня знаходиться у центрі уваги багатьох науковців. Значні результати у вирішенні цього питання досягли, зокрема, такі вчені, як: Н. Афанасьєв, І. Богатирьов, В. Герасимчук, С. Іщук, А. Касич, В. Кунцевич, Л. Лесик, Д. Новиков, Т. Петрушка, Р. Фещур, В. Черненко та ін. При цьому науковцями з'ясовано сутність, виокремлено види та напрями економічного розвитку підприємств [1, с. 15–16; 2, с. 117–124; 3, с. 33–37], встановлено закономірності розвитку потенціалу підприємств та зв'язок між економічним розвитком та економічними можливостями суб'єктів господарювання [4, с. 49–55; 5, с. 124–128; 6, с. 272–276], обґрунтовано показники вимірювання економічної ефективності та потенціалу розвитку підприємств [7, с. 13–19; 8, с. 177–180], запропоновано підходи до управління ним [9, с. 78–134; 10, с. 9–15; 11, с. 178–227].

Незважаючи на значні здобутки вітчизняних та зарубіжних науковців у вирішенні питання розроблення теоретико-методичних та прикладних засад оцінювання та управління економічним розвитком промислових підприємств, залишаються не повністю вирішеними питання побудови системи індикаторів та визначення найбільш узагаль-

нюючого показника вимірювання економічного розвитку суб'єктів господарювання, а також удосконалення методів його оцінювання з урахуванням взаємозв'язку між рівнем розвитку та величиною економічного потенціалу підприємств.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є розроблення теоретичних та методичних засад оцінювання економічного розвитку промислових підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Головною ознакою економічного розвитку будь-якого підприємства є зростання величини його економічного потенціалу внаслідок певних стійких змін у його внутрішньому середовищі. Проте економічний розвиток підприємств відображається не лише у зростанні їх економічних можливостей, але й в їх реалізації, що, своєю чергою, відображається у збільшенні (іноді – у зменшенні) кількісного рівня обраної цілі (цілей) діяльності. Враховуючи це, під економічним розвитком підприємства за певною ціллю (цілями) його діяльності слід розуміти стійкі зміни у внутрішньому середовищі суб'єкта господарювання, що зумовили зростання його економічного потенціалу за даною ціллю (цілями) діяльності з подальшою реалізацією додатково набутих підприємством економічних можливостей.

У процесі оцінювання економічного розвитку промислових підприємств потрібно враховувати існування різних видів такого розвитку. Слід передусім виокремлювати екстенсивний та інтенсивний його типи. Своєю чергою, інтенсивний тип розвитку підприємства може бути двох різновидів: інноваційним та неінноваційним.

Інноваційний розвиток підприємства може набувати три основні форми, а саме: продуктивний розвиток, який забезпечується переходом підприємства на виготовлення ним нових та вдосконалених видів продукції; техніко-технологічний розвиток, який відбувається завдяки впровадженню на підприємстві нових прогресивних видів устаткування та технологічних процесів; господарський розвиток, який ґрунтується на впровадженні прогресивних методів управління підприємством, передусім нових та вдосконалених компетенцій у сфері управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності.

Проте не завжди економічний розвиток підприємства має інноваційну природу. Наприклад, заміна фізично зношених основних засобів на такі ж самі, але нові засоби праці не має інноваційного характеру, однак призводить до збільшення величини фінансових результатів діяльності підприємства. Так само, зміна асортименту продукції підприємства може зумовити суттєве збільшення його прибутку навіть коли види продукції, що додатково залучаються у виробничу програму суб'єкта господарювання, не є інноваційними.

Під час здійснення оцінювання міри економічного розвитку підприємства за певний проміжок часу важливо розрізняти поняття розвитку та зростання. Економічне зростання підприємства може відбуватися і без його розвитку, наприклад унаслідок збільшення цін на його продукцію завдяки покращанню кон'юнктури на ринках її збуту. Також не можна вважати розвитком збільшення підприємством випуску продукції в межах наявних розмірів його виробничої потужності.

Розглянемо формалізований підхід до вимірювання економічного розвитку промислового підприємства за окремим видом його продукції за умови, що обраною ціллю його діяльності є збільшення величини операційного прибутку від збуту даної продукції. Тоді приріст цієї величини у звітному році порівняно з попереднім, що буде характеризувати економічне зростання підприємства за окремим видом його продукції, можна оцінити за допомогою такої формули:

$$\Delta\Pi = (C_3 - C_3) \times O_3 - (C_n - C_n) \times O_n, \quad (1)$$

де  $\Delta\Pi$  – приріст величини операційного прибутку підприємства від збуту певного виду продукції у звітному році порівняно з попереднім;

$C_3, C_n$  – ціна одиниці даного виду продукції без непрямих податків, відповідно, у звітному та попередньому роках;

$C_3, C_n$  – собівартість одиниці даного виду продукції, відповідно, у звітному та попередньому роках;

$O_3, O_n$  – натуральний обсяг реалізації підприємством даного виду продукції, відповідно, у звітному та попередньому роках.

Своєю чергою, показник (1) можна подати як суму трьох показників, а саме:

1) показника приросту величини операційного прибутку підприємства від збуту певного виду продукції у звітному році порівняно із попереднім, що обумовлений винятково розвитком цього підприємства:

$$\Delta\Pi_1 = (\Delta C_1 + \Delta C_1) \times (O_n + \Delta O_1) + (C_n - C_n) \times \Delta O_1; \quad (2)$$

2) показника приросту величини операційного прибутку підприємства від збуту певного виду продукції у звітному році порівняно з попереднім, що обумовлений винятково змінами у зовнішньому середовищі цього підприємства:

$$\Delta\Pi_2 = (\Delta C_2 + \Delta C_2) \times (O_n + \Delta O_2) + (C_n - C_n) \times \Delta O_2; \quad (3)$$

3) показника приросту величини операційного прибутку підприємства від збуту певного виду продукції у звітному році порівняно із попереднім, що обумовлений як розвитком, так і змінами у зовнішньому середовищі цього підприємства:

$$\Delta\Pi_3 = (\Delta C_1 + \Delta C_1) \times \Delta O_2 + (\Delta C_2 + \Delta C_2) \times \Delta O_1; \quad (4)$$

де  $\Delta C_1$  – приріст ціни одиниці даної продукції у звітному році порівняно із попереднім, викликаний розвитком підприємства (наприклад, підвищенням якості цієї продукції);



$\Delta C_1$  – різниця величини собівартості одиниці даної продукції у попередньому році порівняно зі звітним, викликана розвитком підприємства (наприклад, переходом на виготовлення продукції за допомогою нової ресурсозберігаючої технології);

$\Delta O_1$  – приріст натуральних обсягів збуту підприємством даної продукції, викликаний його розвитком (наприклад, нарощуванням виробничої потужності підприємства);

$\Delta C_2$  – приріст ціни одиниці даної продукції у звітному році порівняно з попереднім, викликаний змінами у зовнішньому середовищі підприємства (наприклад, покращенням кон'юнктури на ринках збуту цієї продукції);

$\Delta C_2$  – різниця величини собівартості одиниці даної продукції у попередньому році порівняно зі звітним, викликана змінами у зовнішньому середовищі підприємства (наприклад, зміною цін на ресурси, що застосовуються для виготовлення цієї продукції);

$\Delta O_2$  – приріст натуральних обсягів збуту підприємством даної продукції, викликаний змінами у його зовнішньому середовищі (наприклад, збільшенням обсягів виробництва у межах наявної виробничої потужності підприємства внаслідок зростання попиту на дану продукцію).

При цьому повинні виконуватися такі тотожності:

$$\Delta C_1 + \Delta C_2 = C_3 - C_n; \quad (5)$$

$$\Delta C_1 + \Delta C_2 = C_n - C_3; \quad (6)$$

$$\Delta O_1 + \Delta O_2 = O_3 - O_n. \quad (7)$$

Як впливає з формули (4), у розглянутому випадку повністю виокремити приріст операційного прибутку підприємства, викликаний винятково його розвитком, неможливо, тому для оцінювання міри розвитку підприємства у звітному році порівняно з попереднім в абсолютному виразі у даному разі слід знайти суму показників (2) та (4). Якщо ж здійснювати оцінювання міри розвитку підприємства у звітному році порівняно з попереднім у відносному виразі, то слід цю суму поділити на величину операційного прибутку підприємства від збуту даного виду продукції у попередньому році. Зрештою, можна ввести у розгляд показник рівня розвитку підприємства у звітному році порівняно з попереднім, який можна обчислити шляхом ділення суми показників (2) та (4) на показник (1).

Розглянемо тепер більш докладно особливості оцінювання інноваційного розвитку промислового підприємства. Очевидно, що процес такого оцінювання повинен базуватися на системі індикаторів, що потребує попереднього встановлення критерію вимірювання економічного ефекту від реалізації підприємством інноваційних програм і проектів. Зокрема, одним із таких критеріїв може виступати прибуток від операційної діяльності. Тоді рівень інноваційного розвитку підприємства у звітному

році порівняно з базовим можна оцінити як відношення приросту операційного прибутку підприємства внаслідок здійснення ним інноваційної діяльності до загального приросту його операційного прибутку. Своєю чергою, величина приросту операційного прибутку промислового підприємства внаслідок здійснення ним інноваційної діяльності повинна являти собою суму значень п'яти показників, до яких належать: 1) приріст операційного прибутку підприємства у звітному році порівняно з базовим унаслідок переходу до виготовлення інноваційних видів продукції, виробництво яких не потребує припинення виготовлення певних видів продукції, що вироблялися підприємством у базовому році; 2) приріст операційного прибутку підприємства у звітному році порівняно з базовим унаслідок переходу до виготовлення інноваційних видів продукції, виробництво яких потребує припинення виготовлення певних видів продукції, що вироблялися підприємством у базовому році; 3) приріст операційного прибутку підприємства у звітному році порівняно з базовим від виготовлення ним частини обсягів певних видів продукції, що вироблялися у базовому році, за допомогою впроваджених інноваційних технологічних процесів без припинення виготовлення іншої частини цих видів продукції за допомогою старих технологій; 4) приріст операційного прибутку підприємства у звітному році порівняно з базовим від виготовлення ним певних видів продукції, що вироблялися у базовому році, внаслідок заміни традиційних (старих) технологій виробництва на інноваційні; 5) приріст операційного прибутку підприємства у звітному році порівняно з базовим унаслідок упровадження маркетингових, організаційних та господарських нововведень.

Слід відзначити, що операційний прибуток як критерій вимірювання рівня інноваційного розвитку підприємства має два істотні недоліки: по-перше, він не враховує обсяги інвестиційних витрат; по-друге, величина прибутку характеризує переважно короткострокові наслідки провадження підприємством інноваційної діяльності.

Для усунення першого з названих недоліків доцільно перейти від показника прибутку до показника надприбутку підприємства. Останній являє собою різницю між величиною прибутку підприємства та розміром інвестицій, що її обумовили, помноженим на норму прибутковості інвестиційних ресурсів у частках одиниці. За таких умов критерієм вимірювання рівня інноваційного розвитку підприємства у звітному році порівняно із базовим буде виступати відношення приросту операційного надприбутку підприємства внаслідок здійснення ним інноваційної діяльності до загального приросту його операційного надприбутку.

Для врахування довгострокових наслідків здійснення інноваційної діяльності слід перейти до

розгляду показника ринкової вартості підприємства, що обчислюється з використанням дохідного підходу. Тоді критерієм вимірювання рівня інноваційного розвитку підприємства у звітному році буде виступати відношення приросту ринкової вартості підприємства внаслідок здійснення ним інноваційної діяльності до загального приросту його ринкової вартості протягом звітного року.

Однак показник ринкової вартості підприємства як критерій вимірювання рівня його інноваційного розвитку не враховує обсяги інвестицій у цей розвиток, тому найбільш узагальненим індикатором вимірювання рівня інноваційного розвитку суб'єкта господарювання є відношення різниці між приростом ринкової вартості підприємства протягом звітного року, обумовленим здійсненням підприємством інноваційної діяльності, та величиною інвестицій, що зумовили цей приріст, до різниці між загальним приростом ринкової вартості підприємства за цей період та загальним обсягом інвестицій, які обумовили такий приріст.

Слід відзначити, що розглянуті показники оцінювання інноваційного розвитку промислових підприємств за певної їх модифікації можуть бути використані і для вимірювання будь-якого типу економічного розвитку суб'єктів господарювання, а також його загального рівня. Зокрема, загальний рівень економічного розвитку підприємства протягом звітного року в абсолютному виразі можна оцінити показником різниці між приростом його ринкової вартості протягом звітного року, обумовленим економічним розвитком цього підприємства, та величиною інвестицій, які викликали цей приріст.

Проте ці показники переважно стосувалися вимірювання фактичної величини розвитку підприємства у звітному періоді. Якщо ж оцінювати прогнозний рівень розвитку підприємства у наступних періодах, то виникає необхідність вимірювання його стратегічного економічного потенціалу, під яким пропонується розуміти сукупність наявних та можливих до залучення ресурсів і компетенцій, які надають підприємству змогу за певного стану зовнішнього середовища досягнути найкращого (як правило, максимально можливого) кількісного рівня обраної цілі (цілей) діяльності. Тоді прогнозний рівень економічного розвитку підприємства можна оцінити як різницю між очікуваною величиною його фінансових результатів у плановому періоді внаслідок повного використання стратегічного економічного потенціалу даного підприємства у цьому періоді та фактичною величиною цих результатів у звітному періоді. Таким чином, оцінювання прогнозного рівня економічного розвитку підприємства доцільно звести до вимірювання його стратегічного економічного потенціалу.

Проведені нами дослідження показали, що процес оцінювання стратегічного економічного потен-

ціалу промислового підприємства повинен базуватися на попередньому виборі певної цільової функції, екстремальне значення якої буде виступати як результат кількісного вимірювання додаткових економічних можливостей суб'єкта господарювання. При цьому досягнення екстремального значення цільової функції найвищого рівня потребуватиме набуття екстремальних значень цільових функцій нижчих рівнів. Інакше кажучи, цільова функція вищого рівня являтиме собою функціонал від цільових функцій більш низького рівня. За таких умов найбільш сприятливою з точки зору простоти та точності розрахунку величини потенціалу економічного розвитку підприємства є ситуація, за якої екстремальні значення ланцюжка ієрархії цільових функцій визначаються послідовно від найнижчого до найвищого рівня. Якщо ж це неможливо, то досягнення екстремального значення цільової функції вищого рівня потребуватиме одночасної оптимізації значень цільових функцій нижчого рівня.

Відзначимо, що низка загальновідомих моделей оптимізації окремих параметрів діяльності підприємства являють собою цільові функції досить низького рівня. Для прикладу, модель управління поточними запасами матеріалів у разі рівномірного їх споживання ґрунтується на попередньо встановленому плановому річному обсязі потреби в матеріалах та, відповідно, планових обсягах виготовлення продукції. Однак ці обсяги загалом можуть виступати як результати оптимізаційних розрахунків. При цьому сукупні мінімальні річні витрати на зберігання матеріалів та організацію поставок як критерій оптимізації поточних запасів матеріалів являють собою нелінійну функцію від річних обсягів виготовлення продукції. Отже, у загальному випадку оптимізація обсягів виготовлення продукції повинна здійснюватися одночасно із знаходженням найкращих розмірів поточних запасів матеріалів на підприємстві.

Таким чином, оцінювання стратегічного економічного потенціалу промислового підприємства повинно ґрунтуватися на побудові ієрархії цільових функцій (з урахуванням можливих ресурсних обмежень), кожна з яких відповідає певній управлінській компетенції у сфері прогнозування, планування та обліку діяльності суб'єкта господарювання. З урахуванням цього процес оцінювання прогнозного рівня економічного розвитку промислових підприємств повинен включати такі основні етапи: виокремлення критерію економічного розвитку підприємства, що буде виступати цільовою функцією найвищого рівня; побудова ієрархії цільових функцій діяльності підприємства, яка характеризується тим, що цільові функції більш високого рівня являтимуть собою функціонали від цільових функцій нижчого рівня; створення масиву вхідної інформації для оцінювання прогнозного

рівня економічного розвитку підприємства; оптимізація значень цільових функцій нижчого рівня з метою досягнення екстремального значення цільової функції найвищого рівня; прогнозування очікуваного приросту показника, який виступає критерієм економічного розвитку підприємства; виокремлення у цьому прирості тієї його величини, яка обумовлена очікуваним зростанням економічного потенціалу підприємства. Реалізація цієї послідовності дій у практиці діяльності промислових підприємств дасть змогу виявити резерви їх економічного розвитку.

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

У процесі оцінювання економічного розвитку промислових підприємств потрібно враховувати існування різних видів такого розвитку, а також розрізняти поняття розвитку та зростання. Проведене дослідження показало, що повністю виокремити приріст операційного прибутку підприємства, викликаний винятково його розвитком, неможливо. При цьому оцінювання економічного розвитку промислових підприємств можна здійснювати з використанням різних показників, однак найбільш узагальненим індикатором такого оцінювання є різниця між приростом ринкової вартості протягом звітного року, обумовленим економічним розвитком підприємства, та величиною інвестицій, що викликали цей приріст. Якщо ж оцінювати прогнозний рівень розвитку підприємств у наступних періодах, то виникає необхідність вимірювання їх стратегічного економічного потенціалу. Проведені дослідження показали, що процес оцінювання стратегічного економічного потенціалу промислового підприємства повинен ґрунтуватися на побудові ієрархії цільових функцій з урахуванням можливих ресурсних обмежень. Подальші дослідження питання розроблення теоретичних та методичних засад оцінювання економічного розвитку промислових підприємств повинні бути, серед іншого, присвячені вирішенню проблеми оптимізації обсягів інвестицій у забезпечення цього розвитку.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Герасимчук В.Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток промисловості України: проблеми і перспективи / В.Г. Герасимчук, Л.Є. Довгань, В.Р. Давиденко // Інвестиції: практика та досвід. – 2006. – № 12. – С. 14–17.
2. Черненко В.П. Економічний розвиток підприємства: сутність та види / В.П. Черненко // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 116–126.
3. Касич А.О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7(73). – С. 32–40.
4. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48–56.
5. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7(37). – С. 123–130.
6. Лесик Л.І. Типологія видів і чинників формування економічного потенціалу підприємства / Л.І. Лесик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.12. – С. 271–278.
7. Петрушка Т.О. Оцінювання економічної ефективності ресурсозберігаючого розвитку промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Т.О. Петрушка. – Львів, 2013. – 25 с.
8. Фещур Р.В. Формування системи показників оцінювання потенціалу розвитку підприємства / Р.В. Фещур, М.Р. Тимошук // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2006. – № 567. – С. 176–180.
9. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия : [монография] / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Х. : ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
10. Богатирьев І.О. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / І.О. Богатирьев. – К., 2004. – 22 с.
11. Новиков Д.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы : [монография] / Д.А. Новиков, А.А. Иващенко. – М. : КомКнига, 2006. – 332 с.

## РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ПРОЕКТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПІДСИСТЕМИ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ

### DEVELOPMENT OF DESIGN TECHNIQUE OF MARKETING SUBSYSTEM IS IN SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT INNOVATIONS

*У статті розроблено методику проектування маркетингової підсистеми в системі стратегічного управління інноваціями на підприємствах машинобудування. Визначено основні завдання підсистеми стратегічного управління маркетинговою інноваційною діяльністю, а також етапи, для реалізації яких необхідно виділяти в підсистемі маркетингу відповідні структурні елементи. Охарактеризовано вимоги та напрями, на які необхідно найбільше зосереджуватись у процесі дослідження. Визначено показник ступеня конкурентоспроможності технології організації інноваційного проекту. Проаналізовано можливі варіанти сегментації ринку по товарах чи послугах.*

**Ключові слова:** маркетингова підсистема, стратегічне управління, ступінь конкурентоспроможності, інноваційний проект, сегментація ринку.

*В статті розроблена методика проектування маркетингової підсистеми в системі стратегічного управління інноваціями на підприємствах машинобудування. Определены основные задания подсистемы стратегического управления маркетинговой инновационной деятельностью, а также этапы, для реализации которых необходимо выделять в подсистеме маркетинга соответствующие структурные элементы. Охарактеризованы тре-*

*бования и направления, на которые необходимо больше всего сосредоточиться в процессе исследования. Определен показатель степени конкурентоспособности технологий организации инновационного проекта. Проанализированы возможные варианты сегментации рынка по товарам или услугам.*

**Ключевые слова:** маркетинговая подсистема, стратегическое управление, степень конкуренции, инновационный проект, сегментация рынка.

*In the article the worked out design technique of marketing subsystem is in the system of strategic management innovations on the enterprises of engineer. The basic tasks of subsystem of strategic management marketing innovative activity, and also stages for realization of that it is necessary to distinguish corresponding structural elements in the subsystem of marketing, are certain. Requirements and directions on that it is necessary to be most concentrated in the process of research are described. The index of degree of competitiveness of technologies of organization of innovative project is certain. The possible variants of market segmentation are in-process analysed for to the commodities or services.*

**Key words:** marketing subsystem, strategic management, degree of competitiveness, innovative project, market segmentation.

УДК 658.8:331.1

**Завальнюк В.В.**

асистент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи  
Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Постановка проблеми.** Становлення і розвиток ринкових відносин в економіці України обумовлюють необхідність удосконалення механізму управління підприємствами, орієнтації системи менеджменту на ринкові умови господарювання, здатності швидко та гнучко реагувати на зміни в навколишньому середовищі та всередині підприємства. Це зумовлює тенденції щодо формування управління на маркетингових засадах, що, своєю чергою, спонукає керівників підприємств до використання відповідного інструментарію в управлінні. Але в багатьох керівників і спеціалістів підприємств розуміння маркетингу обмежується сукупністю засобів стимулювання збуту та реклами.

Проте ринкові економічні трансформації вимагають розгляду всіх сфер діяльності підприємства через призму маркетингу. Внаслідок цього вся система управління діяльністю підприємства повинна мати маркетингову орієнтацію. Виникає необхідність розгляду і вирішення проблемних питань, розроблення стратегій переходу підприємств від застарілих форм і методів управління і господарювання до нових, науково обґрунтованих ринкових методів, які передбачають маркетинговий підхід.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням маркетингових підходів у системі управ-

ління інноваційною діяльністю підприємств присвячені праці таких учених, як П. Березівський, А. Вовчак, В. Збарський, С. Захарін, П. Саблук, Д. Олійник, Г. Черевко, М. Шульський, В. Юрчишин та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розробка методики проектування маркетингової підсистеми в системі стратегічного управління інноваціями на підприємствах машинобудування, а також визначення показника ступеня конкурентоспроможності технології організації інноваційного проекту та можливих варіантів сегментації ринку по товарах чи послугах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Маркетинг під час реалізації інноваційного проекту є складною системою дій, які направлені на пошук шляхів, інструментів, технологій, які дають змогу досягти цілей інноваційного проекту. Маркетинговою підсистемою називається сукупність елементів, зв'язків між цими елементами, які дають змогу на вказаних умовах реалізовувати конкретний набір завдань у межах маркетингової функції системи стратегічного управління інноваційним проектом підприємств машинобудування.

Основними завданнями підсистеми стратегічного управління маркетингом інноваційної діяльності є:



- визначення можливості і розробка структури й основних характеристик товару – об'єкта інноваційного проекту;

- пошук та розробка шляхів, інструментів і технологій досягнення поставлених цілей інноваційного проекту в умовах визначених ресурсних обмежень.

У рамках активної інноваційної стратегії проектування маркетингової підсистеми стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудування може включати наступні етапи, для реалізації яких необхідно виділяти в підсистемі маркетингу відповідні структурні елементи:

- розробка нових варіантів сегментування ринку і комбінацій сегментування для виявлення перспективних напрямів пошуку незадоволених потреб потенційних покупців;

- проведення пошукових досліджень в області нових технологій і відкриттів на предмет їх застосування для задоволення прихованих або існуючих потреб потенційних покупців;

- визначення структури та основних характеристик актуального для даного сегменту ринку високотехнічного товару (об'єкту інноваційного проекту) з точним визначенням вимог до кожного з рівнів і кожної характеристики товару на всіх чотирьох рівнях товару (роботи, послуги), а саме на першому рівні (основна властивість), другому рівні (якість), третьому рівні (товар з підкріпленням), четвертому рівні (безпечність та екологічні характеристики самого товару і процесу його створення, використання);

- генерація декількох альтернативних варіантів вигляду інноваційного товару;

- оцінка конкурентоспроможності і ступеню новизни (інноваційності) кожного з можливих виглядів товару чи послуги, які можуть бути об'єктами інновації. Прийняття рішення щодо позиціонування і реалізації конкретного варіанту інноваційного проекту;

- пошук та формування багатьох технологій, які забезпечують реалізацію всіх етапів розробки інноваційного (актуального) товару;

- визначення ємності, виділеної для інноваційного товару, сегменту ринку й оцінка обсягів продажу по роках обігу на ринку;

- розробка стратегії просування товару на ринок і стратегії рекламної кампанії як частини стратегії просування товару на ринок;

- пошук і формування багатьох технологій, які забезпечують обіг актуального товару на ринку;

- пошук і формування багатьох технологій, які забезпечують післяпродажне обслуговування актуального товару;

- за відсутності деяких елементів технологій розробки товару – розробка технологій, яких не вистачає;

- інтеграція елементів маркетингової стратегії підприємства в єдиний комплекс маркетингу;

- оцінка вартості реалізації маркетингової стратегії і контролю інноваційного проекту;

- моніторинг положення і тенденцій зміни положення товару на ринку в інтересах сучасного запуску інноваційних проектів і виведення з ринку застарілих товарів, які здатні нанести збиток іміджу підприємства.

Вимоги до маркетингової підсистеми системи стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства полягають в тому, що вона повинна забезпечити:

- виявлення існуючих проявів потреб та створення нових потреб;

- видачу початкових даних на проектування товару чи послуги;

- розробку та реалізацію маркетингової стратегії, маркетингових комунікацій;

- просування товару до покупця, а грошових ресурсів – до виробників та їх дилерів.

Розробка названих вище елементів підсистеми стратегічного управління маркетингом в інноваційному процесі повинна бути зосереджена на таких напрямках:

- формулювання програмної заяви створення маркетингової підсистеми системи стратегічного управління інноваційним проектом, точкою відліку якої є формулювання змін у філософії діяльності підприємства на ринку в стратегічній перспективі. Філософія маркетингової діяльності та активної інноваційної стратегії має на увазі збільшення прибутку за рахунок більшого задоволення потреб покупців та користувачів. При цьому слід установити чи підтвердити відповідність у цілому діяльності підприємства ситуації на ринках;

- виявлення не повністю задоволених існуючих товарів і послуг у кількісному чи якісному плані потреб;

- оцінка можливості формулювання, створення нових потреб визначених категорій покупців (сегментів ринку) на основі ще не усвідомлених потенційними покупцями очікувань, при цьому потрібно виходити з побудови нових варіантів сегментації ринку, аналізу стилю життя, переваг, психологічних характеристик потенційних покупців, особливо з новоутворених соціальних та професійних груп;

- оцінка повноти більшості розглянутих варіантів, методів та інструментів досягнення цілей інноваційної діяльності підприємств;

- оцінка ступеню достатності цих інструментів та технологій досягнення цілей інноваційного проекту;

- оцінка допустимості застосування тих чи інших способів та методів задоволення потреб із точки зору різних суб'єктів та соціально-економічних груп;

- дослідження правильності вибору методів та засобів досягнення поставлених інноваційних

цілей із числа допустимих з урахуванням обмежень на час і ресурси, які обмежуються інноваційним проектом;

- оцінка та аналіз стратегій конкурентів;
- оцінка та прогноз можливостей конкурентів, випереджаючих термінів появи на ринках конкуруючих товарів чи послуг, товарів-замінників та ін.

При проектуванні маркетингової підсистеми системи стратегічного управління інноваційною діяльністю потрібно враховувати і структуру активної маркетингової стратегії, яка повинна відповідати життєвому циклу товару та включати етапи: виявлення та дослідження потреб чи проблем, розробки товарів чи послуг, його виробництва, розподілу, обміну, споживання.

Важливо, що необхідність роботи підприємства збутової чи маркетингової стратегії впливає на всі сторони системи стратегічного управління інноваційною діяльністю: цілі, організаційна структура та культура управління, відношення до клієнтів та персоналу.

Визначення показника конкурентоспроможності – це ціла система маркетингових досліджень, які необхідно проводити на стадії реалізації об'єкта на світовому та внутрішньому ринках. Функціональна служба повинна дати рекомендації про реальну конкурентоспроможність інноваційних ідей, проектів, товарів та послуг, їх відповідність світовому науково-технічному рівню та тенденціям розвитку.

Якість та науковий рівень оцінки визначають перспективи інновацій на ринку. Доки не розроблені нові джерела інформації, в інформаційних проектах для аналізу можуть використовуватися вихідні документи, які надані авторами інноваційного проекту: карта технічного рівня та якості продукції, патент, звіт про патентні дослідження, паспорт, технічний опис, інструкція по експлуатації об'єкту, креслення загального вигляду виробу, різні схеми, а також креслення та специфікації в цілому на виріб і його окремі компоненти.

Під час формування критерію оцінки економічної ефективності інноваційних проектів у рамках розробленої концепції побудови механізму і системи стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства для обліку принципу контролю рівня новизни і конкурентоспроможності інноваційного товару (технології) введений загальний коефіцієнт інновативності проекту.

Також пропонується аналогічно визначити і показники ступеня конкурентоспроможності технологій реалізації інноваційного проекту, а далі – добуток інтегральних показників конкурентоспроможності (якості) самого інноваційного товару на ринку і технологій реалізації інноваційного проекту. Потрібно зазначити, що буде взаємовплив конкурентоспроможності технологій реалізації проекту на конкурентоспроможність одержуваного в його процесі інноваційного товару.

Підсумковим документом служби з відбору інноваційних проектів та продукції може бути її висновок, що містить призначення інноваційного продукту:

- основні показники та конструктивні рішення, які характеризують його технічний рівень;
- тенденції розвитку даного виду техніки, технології та їх прогресивність;
- аргументований вибір закордонних аналогів і кращого серед них, за яким проведено порівняння конструктивних рішень і техніко-економічних показників;
- висновок про технічний рівень об'єкта та його відповідність світовим стандартам;
- висновок про патентно-правовий захист об'єкта в цілому.

Виконання перерахованих завдань під час відбору інноваційних проектів і продукції може стати для підсистеми стратегічного маркетингу одним з основних факторів (етапів), що визначають якість інноваційних товарів і послуг, що надходять на внутрішній і зовнішній ринки. Це дасть змогу знизити рівень ризику підприємства, що здійснюють інноваційну діяльність.

Під час розробки підсистеми стратегічного управління маркетингом інноваційної діяльності необхідно також дослідити систему маркетингового моніторингу та контролю інноваційної діяльності організації, яка покликана забезпечити: спостереження за ринками з метою їх прогнозування, спостереження за ставленням покупців із метою прогнозування обсягу продажів, контролю виконання планових показників, необхідність модернізації товару, внесення змін у стратегію і тактику ринкової діяльності та ін.

Під час моніторингу маркетингу інноваційної діяльності потрібно:

- оцінити правильність визначення сегмента ринку, характеристику і мотиви ймовірних покупців, ємності сегментів ринку;
- оцінити правильність позиціонування новинки в діяльності підприємства для сегмента потенційних покупців, перевірити переваги відносно відомих конкурентів;
- перевірити правильність інтеграції фрагментів у маркетингову стратегію інновації для підприємства або групи підприємств у цілому;
- синтезувати стратегію маркетингового контролю положення інновації на ринку і перевірити її правильність, наприклад шляхом експертної верифікації;
- оцінити вартість реалізації маркетингової стратегії та контролю інноваційного проекту;
- дослідити джерела й оцінити рівні ризиків реалізації маркетингової стратегії під час інновації;
- дослідити поточну ліквідність проекту стратегії в розрізі таких його складників, як знову створені нематеріальні активи, обладнання, комплектуючі та матеріали для виробництва інновацій.

Усе це є дуже важливим, оскільки значна частина інновацій закінчується невдало. У цьому разі можливість ринкової реалізації елементів інновації (зокрема, так званих технологій подвійного призначення) і застосування даного обладнання можуть знизити обсяг витрат від невдалого інноваційного проекту.

Іноді необхідні додаткові зусилля (час, кошти) у вигляді реклами, формування позитивного ставлення громадської думки і навіть паралельної розробки супутніх продуктів, які допомагають прийняти інновацію споживачами.

У міру реалізації етапів розробки нового товару збільшується інформація про розроблюваний товар, про стан ринку, можливу реакцію покупців і конкурентів на появу нового товару. З урахуванням змісту попереднього етапу й оцінки змін за цей період самого середовища (ринку) й об'єкта (організації) уточнюються і формуються вимоги до інноваційного товару, на основі яких визначаються параметри і ведуться розробки конкретних інноваційних товарів.

У будь-якому разі вони вибирають у процесі стратегічного маркетингу методи та інструменти інновацій, які повинні перевірятися не тільки на ефективність, але й на соціальну допустимість, відповідність прийнятим нормам ділового спілкування та моралі.

Специфіка пропозиції ґрунтується на позиціонуванні, роз'ясненні переваг конкретного товару і послуги відносно інших виходячи з особливостей конкретної (соціальної, вікової та ін.) групи покупців. Вона повинна бути відображена в маркетинговій стратегії всієї збутової мережі.

Можливі варіанти сегментації ринку по товарах чи послугах – за розділами факторів, що характеризують потенційних покупців. За сегментації ринку необхідно забезпечити досить чітку розрізнюваність сегментів. Для цього набір факторів, за якими проводиться сегментація, повинен бути досить різноманітним, щоб зробити чіткий розподіл на сегменти. Сегментація ринку за характеристиками клієнтів може здійснюватися по низці факторів, таких, наприклад, як організаційно-правовий статус: фізична особа, приватний підприємець, юридична особа. Фізичні особи можуть сегментуватися за географічними, демографічними, психографічними (поведінковими), геодемографічними принципами [1, с. 74].

Визначення ємності виділених сегментів ринку є важливим елементом алгоритму маркетингу. При цьому визначається можлива кількість покупців на кожному сегменті ринку, робиться прогноз динаміки продажів за роками ринкового циклу товару.

Фактично за результатами цих робіт можна визначити термін окупності і чистий приведений ефект проекту, а отже, прийняти рішення про доцільність розробки і виробництва конкретного товару, послуги, допустимі витрати на це.

Під час дослідження підсистеми маркетингу інноваційного проекту потрібно оцінити і правильність сценарію виведення нового товару на ринок, який повинен забезпечувати системність і різнобічність впливів на покупця з метою спонукання його до придбання конкретного товару.

Під час розробки стратегії виведення новинки на ринок необхідно проектувати і перевіряти відповідність типу маркетингу і підтримки процесу збуту товарів або послуг ситуації на ринку, чи правильно залежно від ситуації на ринку і обраної стратегії використовують інновацію, що підтримує маркетинг, синхромаркетинг, контрмаркетинг та інші його види, наприклад розподільний, функціональний, управлінський [2, с. 28].

Особливе значення під час дослідження потрібно приділяти питанням правильності комунікації з референтними групами. Референтна група – це група посередників і споживачів, яка своєю думкою і поведінкою особливо сильно впливає на поведінку основної маси покупців нового товару.

Комплекс маркетингових комунікацій (може називатися також комплексом стимулювання) включає чотири основних засоби впливу: рекламу, стимулювання збуту, пропаганду (паблісіті), персональний продаж. Потрібно дослідити правильність їх співвідношень у системі управління маркетинговою комунікацією.

Цільова аудиторія може перебувати в одному з шести станів купівельної готовності: поінформованості, знання, прихильності, переваги, переконаності, здійснення покупки. У таких дослідженнях потрібно враховувати й інші особливості [4, с. 16–19].

Найважливішим елементом стратегічної маркетингової підсистеми підприємства є канали розподілу і збуту, створеного в результаті здійснення інноваційного проекту товару.

Під час проектування маркетингової підсистеми стратегічного управління інноваціями потрібно враховувати завдання і параметри оцінки ефективності каналу розподілу (збуту). Завдання включають: виявлення незадоволених потреб; спостереження за поведінкою і відношенням покупців, дилерів, брокерів; стимулювання збуту; консультування, розробку рекомендацій із доопрацювання (приспосовування товару до потреб покупців, дилерів); проведення переговорів; надання гарантії збуту товару виробникам; організацію доставки товару; організацію проходження платежів; фінансування каналу збуту; прийняття ризику; рольове страхування ціни на товар та ін.

Під час створення підсистеми маркетингу стратегічного управління інноваційним проектом потрібно враховувати, що канал збуту можна характеризувати набором параметрів ефективності: можливістю виявлення незадоволеної

потреби суб'єктів ринку; середнім часом просування ресурсів по каналу; витратами; ризиком (імовірністю) втрати товару.

Під час проектування маркетингової підсистеми потрібно враховувати і число рівнів каналу розподілу. Каналом розподілу називають сукупність фірм або окремих осіб, які приймають на себе або допомагають передати комусь іншому право власності на конкретний товар або послугу на їх шляху від виробника до споживача. Канали відрізняються і за ступенем відповідальності посередників. Вони можуть складатися з брокерів (відповідальність лежить на виробникові або покупцеві; інвесторів або емітентів) або дилерів, які повністю відповідають (приймають на себе ризик) за роботу каналу [5, с. 61].

**Висновки з проведеного дослідження.** Під час проектування системи стратегічного управління інноваційною діяльністю, у тому числі і маркетингом підприємства, просування каналів товарів повинна враховуватися можливість і необхідність здійснення різних видів угод. Під час інновацій можуть укладатися договори підряду на виконання окремих дослідних, проектно-конструкторських, монтажних робіт, договори оренди та фінансової оренди (лізингу) устаткування для виробництва інновацій або результатів інновацій (наприклад, нових літаків), договори страхування, гарантії, форвардні та інші види угод. Усі угоди

повинні досліджуватися за всіма параметрами ефективності [6, с. 27].

Під час проектування підсистеми маркетингу потрібно враховувати необхідність проектування й управління всіма етапами ринкового циклу товару – результату інноваційного проекту: виведення на ринок, зростання продажу, зрілості, виходу з ринку.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бушуева Л.И. Маркетинговые информационные системы в управлении предприятием / Л.И. Бушуева // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера. – 2006. – № 1.
2. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков ; 2-е изд. – М. : Финпресс, 2000. – 414 с.
3. Єжова Л.Ф. Інформаційний маркетинг : [навч. посіб.] / Л.Ф. Єжова. – К. : КНЕУ, 2002. – 560 с.
4. Курбацька Л.М., Кожушко І.Г. Використання маркетингу в управлінні підприємством / Л.М. Курбацька, І.Г. Кожушко // Збірник наукових праць. – Кам'янець-Подільський : ПДАТУ. – 2008. – Вип. 16. – Т. 3. – С. 266–268.
5. Маркетинговий менеджмент : [навч. посіб.] / За ред. Л.В. Балабанової ; 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2004. – 354 с.
6. Маркетинговий менеджмент : [навч. посіб.] / За ред. д.е.н. І.М. Комарницького. – Львів : Априорі, 2007. – 403 с.



## РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

### MACHINE-BUILDING COMPLEX DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF ITS ECONOMIC SECURITY PROVIDING

УДК 351.824.1:338.45:621

#### Коваль В.В.

д.е.н., професор кафедри прикладної економіки  
Одеський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

#### Башинська М.І.

к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки

Одеський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

#### Редька О.З.

к.е.н., викладач  
Технічний коледж

Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

*У статті наведено пріоритетні напрями державної політики щодо забезпечення розвитку вітчизняного машинобудування. Визначено як основні ризики і несприятливі чинники впливу на функціонування машинобудівного комплексу України, так і проблеми виробництва продукції машинобудування, що викликані змінами в експорторієнтованих напрямках її реалізації та станом світової кон'юнктури. Обґрунтовано необхідність формування на державному рівні системи економічної безпеки машинобудівної галузі.*

**Ключові слова:** економічна безпека, державне регулювання, машинобудування.

*В статті приведені пріоритети направлення державної політики щодо забезпечення розвитку вітчизняного машинобудування. Визначено як основні ризики і несприятливі чинники впливу на функціонування машинобудівного комплексу України, так і проблеми виробництва продукції машинобудування, що викликані змінами в експорторієнтованих напрямках її реалізації та станом світової кон'юнктури. Обґрунтовано необхідність формування на державному рівні системи економічної безпеки машинобудівної галузі.*

*изменениями в экспортноориентированных направлениях ее реализации и состоянием мировой конъюнктуры. Обоснована необходимость формирования на государственном уровне системы экономической безопасности машиностроительной отрасли.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, государственное регулирование, машиностроение.

*The article presents the priorities of the state policies with respect to ensuring the development of domestic engineering. Defined as the main risk factors and adverse impact on the functioning of the machine-building complex of Ukraine and production engineering industry problems that are caused by changes in export-oriented areas of its implementation and the state of the global environment. The necessity of formation at the national level of economic security engineering industry system.*

**Key words:** economic security, government regulation, mechanical engineering.

**Постановка проблеми.** В умовах зменшення обсягів зовнішньої торгівлі й поступового припинення торговельно-економічної співпраці з деякими країнами та постійного зростання конкуренції на світових ринках національна галузь машинобудування опинилась перед викликами стратегічного характеру. Низка проблем, що помітні у машинобудуванні, зокрема скорочення обсягів промислового виробництва, слабка конкурентоспроможність національної продукції на світових ринках, низька ефективність праці в галузі, недостатній рівень інновацій, ставлять Україну перед необхідністю екстрених заходів щодо забезпечення економічної безпеки цієї галузі та економіки в цілому. Великої значимості набуває здатність держави створити ефективну програму захисту національних інтересів та розбудови машинобудівної галузі, яка є і залишатиметься основою розвитку національного господарства.

#### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У різний час питанню забезпечення економічної безпеки машинобудування приділяли увагу значна кількість авторів, серед яких відзначимо роботи О. Ареф'євої [1], Ю. Барташевської [2], Б. Данилишина [6], Р. Джуччі [10], А. Касича [3], А. Ковальчука [10], В. Корієва [4], О. Литовченка [1], Д. Малащука [5], В. Міщенко [9], Д. Науменка [10], І. Тютюнника [9], Д. Шахи [10] та ін.

Разом із тим потребує глибокого опрацювання проблема забезпечення економічної безпеки конкретної галузі України, передусім машинобудування.

**Постановка завдання.** Сьогодні одним із видів загроз економічній безпеці держави є деградація найбільш значимих для національної економіки галузей, зокрема машинобудівного комплексу. У зв'язку з цим постають завдання перед державою створення ефективної системи економічної безпеки машинобудівної галузі, в основі якої повинна лежати програма її підтримки та стратегічного розвитку на довгострокову перспективу з урахуванням особливостей світової кон'юнктури на машинобудівну продукцію.

#### Вклад основного матеріалу дослідження.

Економічна безпека галузі повинна бути органічно включена в систему економічної безпеки держави в процесі вирішення економічних проблем. У системі економічної безпеки держави національним пріоритетом виступає розвиток вітчизняних галузей з урахуванням їх специфічних особливостей, у т. ч. макроекономічних дисбалансів економічного зростання [1, с. 46].

Крім того, зростання державного боргу держави (із перевищенням 60% від ВВП), що характеризується фінансовою залежністю від міжнародних інституцій, а також соціально-економічна напруженість виступають причинами зниження економічної безпеки в країні.

Економічна безпека машинобудівного комплексу є однією зі складових частин національної безпеки України в цілому, оскільки машинобудування продукує створення матеріально-технічної бази та виступає драйвером науково-технічного прогресу.

Машинобудування як складова частина переробної промисловості займає в її структурі 26% валової доданої вартості і, своєю чергою, біля 4% від валового внутрішнього продукту України. У його структурі найбільшими підгалуззями є виробництво машин і устаткування та сектор транспорту (залізничний, авіаційний/суднобудівний та автотранспортний), які в сукупності становлять майже 80% [2]. Машинобудування виступає ключовим сектором економіки країни, в якому зосереджено понад 20% кількості найманих працівників та 16% активів вітчизняної промисловості [3].

Про реальний стан справ у машинобудівній галузі свідчить індекс промислового виробництва. Водночас порівняно з аналогічним періодом 2014 р. спостерігалися значні зменшення обсягів виробництва базових галузей. Найбільше постраждала видобувна промисловість, де обсяги виробництва зменшилися на 27%. Також значного скорочення зазнали переробна промисловість (-20%) та торгівля (-23%). Крім того, падіння спостерігалось і в інших галузях. При цьому ВВП, за даними Міністерства економічного розвитку, зменшився тільки на 16%. Зауважимо, що темпи різкого зменшення промислового виробництва тривають понад 35 місяців (із листопада 2012 р.), і впродовж усього 2015 р. вони знаходились на критично високому рівні (понад 20,0%) (табл. 1).

Отже, з табл. 1 видно, що з 2012 р. зменшується як індекс виробництва, так і частка машинобудування в структурі промисловості України – менше 15%. З урахуванням закордонного досвіду

забезпечення мінімального рівня економічної безпеки машинобудування в економічно розвинутих країнах його частка в структурі виробництва промислової продукції має бути не менше 30% для циклічного технічного переоснащення усієї промисловості [4, с. 21]. Так, у Німеччині цей показник сягає позначки 54%, в Японії – 52%, Великій Британії – 40%, Італії – 36%, Китаї – 35%. Україна за цим показником суттєво відстає від промислово розвинутих країн світу: період технічного переоснащення є більше ніж у два рази вищим. Така ситуація свідчить про значне технологічне відставання українських виробників промислової продукції від конкурентів із технологічно розвинутих країн [5].

Сьогодні національне машинобудування вимагає швидкого й ефективного реформування, що пов'язано з потребою модернізації використовуваного в машинобудуванні устаткування й технологій, збільшенням обсягів виробництва, диверсифікацією продукції. Серед найбільш значимих внутрішніх проблем машинобудівного комплексу потрібно відзначити високу плінність кадрів, їх фізичне старіння та низьку кваліфікацію. Саме через це спостерігаються низька віддача та продуктивність праці персоналу [6].

Для машинобудівної галузі України сьогодні характерні такі негативні явища, як суттєве зменшення обсягів промислового виробництва, недостатній рівень інвестування у розвиток виробничої бази, низький рівень імпортозаміщення, критично низький рівень технічного переоснащення, мала

Таблиця 1

Індекс виробництва базових галузей (ІВБГ) України (без урахування АР Крим, м. Севастополь)

Компонента	Частка в ІВБГ (дані за 2014 рік, %)	Темпи змін порівняно з відповідним періодом попереднього року, %		
		2013 р.	2014 р.	2015 р.
ІВБГ загалом	100,0	-0,2	-9,3	-20,1
сільське господарство	22,0	13,6	2,8	-4,8
добувна промисловість	10,9	0,8	-13,7	-13,1
Переробна промисловість	24,5	-7,3	-9,3	-12,6
Виробництво електроенергії, газу та води	7,2	-1,1	-6,6	-12,0
будівництво	4,8	-11,0	-20,4	-14,9
роздрібна торгівля	6,1	9,5	-8,6	-22,6
оптова торгівля	24,4	-2,0	-15,0	-19,2
Додатково:				
промисловість загалом		-4,3	-10,1	-13,0
харчова промисловість		-5,0	2,5	-10,7
виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	окремо не використовуються для розрахунку ІВБГ	-10,8	-21,3	-19,1
хімічна промисловість		-19,3	-14,2	-15,2
металургія		-5,3	-14,5	-16,1
машинобудування		-13,6	-20,6	-14,1
житлове будівництво		11,3	3,5	0,9

Джерело: сформовано автором на основі даних НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=23487024&showTitle=true](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=23487024&showTitle=true)

частка у структурі виробництва промислової продукції, слабка диференціація ринків збуту [7].

Машинобудівний комплекс в Україні функціонує в край важких умовах через необхідність змінювати ринки збуту продукції у зв'язку із нинішньою політичною напруженістю. Це потребує врахування виваженого ризику щодо обмеження доступу до закордонного ринку збуту через політично вмотивовані рішення торговельних партнерів.

З урахуванням цього постає необхідність проводити диверсифікацію експорту через обмеження продовжувати торговельні відносини, що, з одного боку, зменшить залежність від одного ринку, а тому і від ризиків, але призведе до збільшення витрат через перехід до нових стандартів виробництва продукції, адаптованої до вимог замовників.

Тому гостро постає питання географічної диверсифікації структури експорту продукції машинобудування як складової частини економічної безпеки машинобудівного комплексу. Передусім важливості набуває здатність українських товаровиробників експортувати свою продукцію на ринок країн ЄС, частка якого в географічній структурі експорту становить близько 12%. Також українцям необхідно розвивати і внутрішній попит, оскільки його потенціал є доволі значимим (рис. 1).

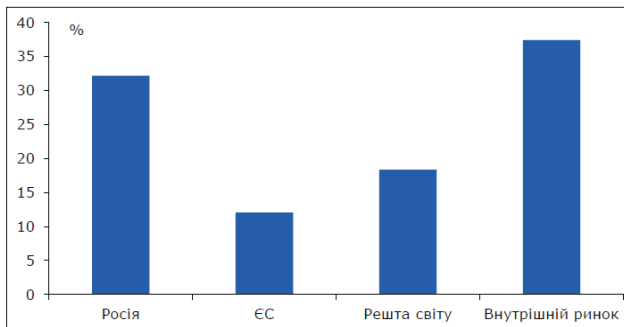


Рис. 1. Ринки збуту продукції машинобудівного комплексу України, 2015 р.

Джерело: сформовано автором на основі даних НБУ

На нашу думку, не менш важливим виступає показник продуктивності праці, який у машинобудуванні становить у середньому 58% від загальнонаціональної середньої продуктивності, що свідчить про поступове зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку, тому постає потреба у застосуванні заходів, орієнтованих на активізацію в машинобудуванні.

Насамперед треба відзначити, що суспільні відносини, пов'язані із забезпеченням економічної безпеки та регулюються нормативно-правовими актами (законами), переважно стосуються підприємств (статут підприємства), а не галузей чи ринків.

В Україні вже були здійснені окремі спроби щодо стимулювання розвитку машинобудування (реалізовувалось 22 програми). Так, на основі Закону України «Про стимулювання розвитку

вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» від 7.02.2002 № 3023-III [8] у 2006–2011 рр. діяла «Програма розвитку машинобудування» [9], спрямована на забезпечення економічної безпеки та стимулювання розвитку машинобудівної галузі. Однак згадані законодавчі заходи з розвитку національного машинобудування виявились локальними.

Разом із тим зазначимо, що сьогодні практично відсутні дієві державні ініціативи, спрямовані на розбудову машинобудівної галузі в умовах економічної кризи та зовнішньої військової агресії. Проблеми організаційно-правового забезпечення економічної безпеки в секторі машинобудування в Україні набуває ваги через: недосконалість інституційного середовища; трансакційні витрати через процедури державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності; прояви концентрації в галузях машинобудування; недостатній рівень соціальної відповідальності бізнесу тощо [10].

Для забезпечення розвитку машинобудівного комплексу необхідно здійснювати трансформацію інституційного середовища для покращання державного регулювання, а також оптимізації ресурсоспоживання зі зниженням енергомісткості виробництва чи факторного використання на основі підвищення продуктивності праці.

**Висновки з проведеного дослідження.** На нашу думку, для забезпечення економічної безпеки машинобудівної галузі потрібно розробити комплексну програму її розвитку, яка передбачатиме широке використання методів державного регулювання, а також розвиток державно-приватного партнерства, що забезпечить підтримку реалізації інвестиційних проектів. Важливим аспектом у розвитку машинобудування виступає забезпечення його економічної безпеки, що дасть змогу нівелювати можливі загрози галузі та забезпечити в довгостроковій перспективі потреби машинобудівного комплексу та промисловості в цілому в сучасному обладнанні, висококваліфікованих кадрах, а також динамічному розвитку машинобудування.

У системі економічної безпеки доволі мало уваги приділено сутності поняття «економічна безпека галузі», тому важливо сконцентруватись на розкритті питань розвитку машинобудівного комплексу в контексті забезпечення його економічної безпеки, особливо в рамках вивчення провідного світового досвіду у напрямі забезпечення економічної безпеки машинобудівної галузі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корінев В.Л. Проблеми економічної безпеки галузей вітчизняної економіки на сучасному етапі їх розвитку / В.Л. Корінев // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2012. – № 4. – С. 44–48.

2. Шаха Д. Сектор машинобудування в Україні: стратегічні альтернативи і короткострокові заходи з огляду на припинення торгівлі з Росією. Серія консультативних робіт / Д. Шаха, Р. Джуччі, Д. Науменко, А. Ковальчук // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Німецька консультативна група. – Берлін/Київ, серпень 2014 р. – 21 с.

3. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / Б.М. Данилишин (ред.) ; НАН України ; Рада по вивченню продуктивних сил України. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. – 307 с.

4. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1. – С. 19–25.

5. Малащук Д.В. Конкурентоспроможність машинобудівного комплексу України в умовах глобалізації світових ринків : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Д.В. Малащук ; Укр. акад. зовніш. торгівлі. – К., 2005. – 24 с.

6. Ареф'єва О.В. Кадрова складова в системі

економічної безпеки машинобудівних підприємств / О.В. Ареф'єва, О.Ю. Литовченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11(89). – С. 95–100.

7. Тютюнник І.В. Аналіз сучасного стану машинобудівної галузі України / І.В. Тютюнник, В.А. Міщенко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 28(1137). – С. 109–113.

8. Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу : Закон України від 7.02.2002 № 3023-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/podatkovabazado-nabrannya-chinnosti-podatkovim-kodeksom/normativnopravova-baza/zakoni-ukraini/arhiv-zakoniv-ukraini/zakoniukraini-za-2002-rik/59959.html>.

9. Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006–2011 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 18 квітня 2006 р. № 516 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua.ru/>.

10. Касич А.О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування в Україні / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7. – С. 32–40.

## МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

### METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ESTIMATION OF MARKET VALUE OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

*Статтю присвячено розробленню методичних засад оцінювання ринкової вартості промислових підприємств як індикатора вимірювання їх економічного потенціалу. Проаналізовано особливості трьох основних підходів до оцінювання вартості бізнесу: витратного, порівняльного та дохідного. Здійснено групування чинників, що справляють вплив на ринкову вартість промислового підприємства. Запропоновано комбінований підхід до оцінювання ринкової вартості промислового підприємства, який поєднує використання окремих складників процедури оцінювання вартості підприємства за дохідним, порівняльним та витратним підходами.*

**Ключові слова:** підприємство, промисловість, ринкова вартість, групування, чинник, оцінювання.

*Статья посвящена разработке методических основ оценки рыночной стоимости промышленных предприятий как индикатора измерения их экономического потенциала. Проанализированы особенности трех основных подходов к оценке стоимости бизнеса: затратного, сравнительного и доходного. Проведена группировка факторов, влияющих*

*на рыночную стоимость промышленного предприятия. Предложен комбинированный подход к оценке рыночной стоимости промышленного предприятия, который объединяет использование отдельных составляющих процедуры оценки стоимости предприятия по доходному, сравнительному и затратному подходам.*

**Ключевые слова:** предприятие, промышленность, рыночная стоимость, группировка, фактор, оценка.

*The article is devoted to development of methodological principles of market value assessment of industrial enterprises as an indicator of their economic potential. The features of three main approaches to business valuation were analysed: cost, income and comparative approaches. The clustering of factors that influence the market value of industrial enterprises was carried out. A combined approach to the assessment of the market value of industrial enterprises was proposed. This approach combines the use of certain components of value assessment procedures based on profitable, comparative and cost approaches.*

**Key words:** enterprise, industry, market value, clustering, factor, assessment.

УДК 658.621

Лесик Л.І.

к.е.н., асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національний університет  
«Львівська політехніка»

**Постановка проблеми.** Однією з найбільш узагальнюючих характеристик підприємств є їхня вартість. У вітчизняній та зарубіжній практиці ведення бізнесу необхідність його оцінювання постає в багатьох випадках, зокрема під час купівлі-про-

дажу підприємств, взяття позики під заставу майна, проведення процедури банкрутства тощо. Крім того, знання реальної величини вартості підприємств є важливим із точки зору обґрунтування господарських рішень, які ухвалюються їх



власниками та менеджерами. Це пов'язано з тим, що максимізація ринкової вартості підприємств є одним із головних критеріїв прийняття найкращих управлінських рішень.

Здійснення ефективної управлінської діяльності на підприємствах потребує постійного моніторингу зміни величини їх ринкової вартості. Особливо велике значення має такий моніторинг для підприємств, які знаходяться у складному фінансовому стані та потребують реалізації заходів щодо фінансового оздоровлення. Зокрема, це стосується багатьох вітчизняних промислових підприємств, покращання фінансового стану яких можливо лише шляхом упровадження широко-масштабної програми оновлення їх техніко-технологічної бази та асортименту продукції. При цьому важливо здійснити інтегральне оцінювання ефективності реалізації такої програми, що потребує використання з цією метою узагальнюючих індикаторів, передусім прогнозного значення показника ринкової вартості суб'єктів підприємництва. Однак вимірювання величини цього показника є доволі складним завданням, вирішення якого повинно ґрунтуватися на попередньо розроблених методичних засадах оцінювання ринкової вартості промислових підприємств.

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

Питання розроблення методичних засад оцінювання вартості майна підприємств розглядається в багатьох публікаціях. Значний внесок у вирішення цього питання зробили, зокрема, такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як І. Гохберг, О. Ємельянов, О. Колещук, П. Круш, О. Кузьмін, І. Максименко, О. Мендрул, М. Міллер, О. Мних, Ф. Модільяні, О. Назарова, В. Рутгайзер, І. Яремко та ін. Зокрема, вченими запропоновано низку науково обґрунтованих підходів до оцінювання окремих видів майна суб'єктів господарювання та підприємства загалом [1, с. 67–129; 2, с. 48–96; 3, с. 88–176; 4, с. 145–180]; проаналізовано вплив чинників на величину вартості підприємства [5, с. 14–32; 6, с. 33–35]; встановлено важливість показника вартості підприємства як індикатора оцінювання його економічних можливостей [7, с. 130–134; 8, с. 195–216]; розроблено плідні підходи до управління вартістю суб'єктів господарювання [9, с. 57–118; 10, с. 467–473; 11, с. 6–12].

Разом із тим залишається не повністю вирішеними питання групування чинників формування ринкової вартості підприємств з урахуванням їх галузевої специфіки та узгодження між собою результатів оцінювання вартості суб'єктів підприємництва, отриманих із використанням трьох основних підходів до такого оцінювання: порівняльного, витратного та дохідного.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є розроблення методичних засад оцінювання ринкової вартості промислових підприємств.

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

Практика оціночної діяльності показує, що результати визначення вартості промислових підприємств за різними підходами до її встановлення часто суттєво різняться між собою. Це обумовлено істотною відмінністю між трьома основними методичними підходами до оцінювання бізнесу (порівняльним, дохідним та витратним), а також між окремими методиками, що застосовуються в межах кожного з цих підходів.

Головною відмінністю між порівняльним, дохідним та витратним підходами до оцінювання вартості підприємства є різний масив вхідної інформації: під час використання витратного підходу за основу беруться передусім відомості про здійснені в минулому витрати на придбання майна підприємства (ретроспективна інформація); під час використання порівняльного підходу – відомості про ціни продажу підприємств, подібних до даного підприємства, які було придбано нещодавно (поточна інформація); під час застосування дохідного підходу – відомості про сподіваний прибуток підприємства та ставку капіталізації (прогнозна інформація).

Окрім того, перелічені підходи до оцінювання вартості підприємства розрізняються процедурою такого оцінювання та чинниками, які беруться при цьому до уваги. Так, під час застосування витратного підходу головна процедура оцінювання полягає у визначенні відновної вартості майна підприємства, а чинниками, які при цьому враховуються, виступають: фактичні витрати, понесені на придбання майна; поточний рівень його зношення; рівень інфляції; динаміка цін на різні види майна тощо. Під час використання витратного підходу оціночна процедура передбачає розрахунок цінних мультиплікаторів та їх множення на поточне значення певного економічного показника даного підприємства, а чинниками, які при цьому беруться до уваги, є: доходи, прибутки та балансова вартість активів даного підприємства та підприємств-аналогів; ціни продажу підприємств-аналогів. Під час застосування дохідного підходу до оцінювання вартості підприємства процедура такого оцінювання зводиться до дисконтування прогнозних потоків його прибутку, а до чинників, які у цьому разі враховуються, належать: потік очікуваного чистого прибутку підприємства та ставка дисконту.

Той факт, що дохідний підхід до оцінювання вартості підприємства безпосередньо враховує його майбутні фінансові результати, робить цей підхід найбільш привабливим із точки зору обґрунтованості отриманих унаслідок його використання результатів. Якщо вести мову про ринкову вартість підприємства, то її величина відповідає передусім результатам використання дохідного підходу до її визначення. За таких умов з'являється можливість побудувати ієрархію чинників, що справляють

вплив на ринкову вартість підприємства, шляхом поділу їх на такі групи:

1) чинники безпосереднього впливу, величина яких безпосередньо визначає вартість підприємства в разі застосування дохідного підходу і до яких належать: очікуваний прибуток підприємства та прогнозний тренд його зміни, відносна (у частках одиниці) премія за ризик у ставці капіталізації, відносна премія за ліквідність у ставці капіталізації, безризикова ставка дисконту, інші види надбавок, що включаються у ставку капіталізації, за допомогою якої визначається ринкова вартість даного підприємства;

2) чинники опосередкованого впливу, які формують ринкову вартість підприємства шляхом дії на чинники безпосереднього впливу. Основними чинниками опосередкованого впливу є: очікувані доходи підприємства та тенденція їх зміни, а також його очікувані витрати та тенденція їх зміни у часі (ці чинники визначають величину та тренд прибутку підприємства); рівень коливань очікуваного прибутку та його динаміка у часі (ці чинники визначають премію за ризик у ставці капіталізації); час, необхідний для продажу підприємства та окремих його активів за ринковою вартістю (цей чинник безпосередньо визначає премію за ліквідність у ставці капіталізації); стан економіки та кон'юнктура фінансових ринків (цей чинник визначає безризикову ставку дисконту); складність управління підприємством та рівень інфляції і тенденції його зміни (дані чинники визначають розмір інших видів надбавок, що включаються у ставку капіталізації, за допомогою якої визначається ринкова вартість підприємства);

3) первинні чинники – базові фактори, що лежать в основі формування ринкової вартості суб'єкта господарювання. Своєю чергою, ці чинники можуть бути поділені на п'ять груп, а саме: чинники, що характеризують товарні ринки, на яких працює підприємство (рівень конкуренції на ринках та його динаміка, кон'юнктура ринків, еластичність попиту тощо), продукцію підприємства (структура виробничої програми підприємства, якість продукції, натуральні обсяги її виробництва тощо), ресурси підприємства та систему менеджменту на ньому (ціни на ресурси, якість виробничих ресурсів та технологій, ефективність використання ресурсів, рівень організації виробництва та системи менеджменту на підприємстві, розмір нематеріальних ресурсів підприємства тощо), активи та пасиви підприємства (склад та структура активів підприємства, склад та структура пасивів підприємства), макроекономічні умови діяльності підприємства (стан бюджетно-кредитної системи країни, параметри регуляторної політики, темпи та пропорції економічного росту в країні, стан світових ринків тощо).

Незважаючи на суттєві переваги дохідного підходу до оцінювання вартості підприємств, порів-

няльний та витратний підходи теж можуть надати важливу інформацію про величину вартості суб'єктів господарювання, тому постає питання про можливість поєднання (хоча б часткового) інструментарію перелічених підходів до оцінювання вартості підприємств.

Проведене нами дослідження показало можливість поєднання окремих аспектів дохідного, порівняльного та витратного підходів до встановлення вартості підприємства шляхом використання у процесі вимірювання цієї вартості трьох показників, що належать до сфери застосування, відповідно, кожного з перелічених підходів:

1) коефіцієнта коригування поточного значення чистого прибутку підприємства з урахуванням прогнозних його змін у майбутньому ( $K_{кп}$ ), який пропонується обчислювати за такою формулою:

$$K_{кп} = \Pi_{пр} / \Pi_{ф}, \quad (1)$$

де  $\Pi_{пр}$  – прогнозний середньорічний чистий прибуток підприємства;

$\Pi_{ф}$  – фактичний прибуток підприємства у звітному році;

2) показника фактичної прибутковості активів того підприємства даної галузі, для якої вона є найвищою серед усіх її підприємств ( $\Pi_{рфмак}$ ):

$$\Pi_{рфмак} = \Pi_{мак} / K_{мак}, \quad (2)$$

де  $\Pi_{мак}$  – фактичне значення чистого прибутку того підприємства галузі, в якого прибутковість активів є найбільшою серед усіх підприємств цієї галузі, у звітному році;

$K_{мак}$  – сумарна поточна первісна вартість активів того підприємства галузі, в якого прибутковість активів є найбільшою серед усіх підприємств цієї галузі, у звітному році;

3) сумарної поточної первісної вартості активів оцінюваного підприємства.

Тоді ринкову вартість підприємства ( $B_{пн}$ ) можна обчислити за такою формулою:

$$B_{пн} = \frac{K_{кп} \times \Pi_{рфмак} \times B_{ак}}{E_{\delta}}, \quad (3)$$

де  $B_{ак}$  – сумарна поточна первісна вартість активів того підприємства, ринкова вартість якого оцінюється.

Проте слід відзначити, що використовувати вираз (3) із метою оцінювання ринкової вартості підприємства та, відповідно, вимірювання його економічного потенціалу можна лише в першому наближенні. Головним застереженням при цьому виступає неможливість повної екстраполяції умов та результатів діяльності підприємства-аналога (господарюючого суб'єкта даної галузі з найвищим рівнем прибутковості активів) на умови та результати діяльності того підприємства, вартість якого оцінюється. З одного боку, використання даних про підприємство-еталон дає змогу виявити у підприємстві, що оцінюється, додаткові резерви щодо підвищення його прибутковості за рахунок реалі-

зації певних заходів (наприклад, удосконалення структури асортименту продукції, підвищення рівня використання виробничих потужностей, зниження величини окремих видів витрат тощо). Проте, з іншого боку, досягнення оцінюваним підприємством рівня прибутковості активів найбільш передового підприємства галузі досить часто потребує певних (інколи доволі великих) обсягів капітальних вкладень в оновлення техніко-технологічної бази; при цьому здійснення таких інвестицій на даний момент часу не завжди є доцільним, тому за деяких умов досягнення оцінюваним підприємством найвищого галузевого рівня прибутковості активів може виявитися економічно необґрунтованим і, відповідно, взяття цього рівня як еталонного під час розрахунку ринкової вартості підприємства за формулою (3) буде некоректним.

Загалом, коли певні заходи з підвищення ринкової вартості підприємства потребують деяких обсягів інвестиційних витрат для їх реалізації, підприємство повинно прагнути не стільки максимізувати, скільки оптимізувати свою вартість, забезпечивши при цьому максимум різниці між очікуваним приростом ринкової вартості та потрібними обсягами інвестицій, що забезпечуватимуть цей приріст. Відповідно, за таких умов узагальнювальним індикатором економічних можливостей суб'єкта господарювання буде не максимальна величина його ринкової вартості, а оптимальне її значення. При цьому слід враховувати той факт, що реалізація заходів з оновлення техніко-технологічної бази підприємства часто потребує припинення експлуатації певної кількості обладнання, яке ще не відпрацювало корисний термін своєї служби, що обумовлює збитки підприємства внаслідок недоамортизації окремих елементів його основних засобів. Ураховуючи викладене, формалізований вигляд критерію оптимізації ринкової вартості підприємства можна подати таким чином:

$$Z_{ai} = \frac{D_i - B_i}{E_0} - \left( \frac{D_0 - B_0}{E_0} + H_{ai} \right) - K_i \rightarrow \max, \quad (4)$$

$Z_{ai}$  – економічний ефект від зростання величини ринкової вартості підприємства за  $i$ -тим варіантом такого зростання;

$D_i, B_i$  – відповідно, річна величина виручки від реалізації продукції підприємства та його витрат (включно з податками) внаслідок реалізації  $i$ -того варіанту заходів зі зростання вартості підприємства;

$D_0, B_0$  – відповідно, фактична величина виручки від реалізації продукції підприємства та його витрат (включно з податками) у звітному році;

$H_{ai}$  – дисконтована на даний момент часу величина недоотриманого потоку амортизаційних відрахувань у частині тих елементів основних засобів підприємства, які достроково припиняють свою експлуатацію внаслідок їх заміни згідно з  $i$ -тим варіантом заходів зі зростання вартості підпри-

ємства (у разі якщо частину цих елементів основних засобів підприємство планує реалізувати, величина недоотриманого потоку амортизаційних відрахувань зменшується на суму виручки від їх реалізації);

$K_i$  – потрібна величина інвестицій у дане підприємство за  $i$ -тим варіантом заходів зі зростання його вартості.

Слід відзначити, що вектори показників ( $D_i, B_i, K_i$ ), які містяться у цільовій функції (4), можуть бути отримані трьома основними способами:

1) безпосередньо за даними підприємств-аналогів (тобто підприємств тієї ж галузі, що й оцінюване підприємство, які виготовляють таку ж саму або подібну продукцію) за звітний рік;

2) шляхом коригування відповідних значень показників підприємств-аналогів за звітний рік з урахуванням ефекту масштабу, тобто відмінності розміру виробничих потужностей оцінюваного підприємства та підприємств-аналогів. Потреба у такому коригуванні постає, наприклад, коли оцінюване підприємство є суттєво меншим ніж підприємство-аналог. За цих умов значне нарощування розміру виробничих потужностей оцінюваним підприємством може бути в принципі неможливим або неефективним (унаслідок значних витрат на виконання будівельних робіт). У цьому разі показники  $D_i, B_i, K_i$  підприємства-аналога повинні бути пропорційно зменшені з урахуванням розмірів оцінюваного підприємства;

3) за прогнозними даними щодо техніко-економічних параметрів нових технологій виготовлення продукції, яку виробляє оцінюване підприємство. Можливою є ситуація, за якої існує певна передова технологія виготовлення продукції, яку ще не встигло впровадити жодне підприємство галузі. За цих умов оцінюване підприємство може обґрунтувати доцільність такого впровадження з метою набуття технологічного лідерства у галузі. У такому разі значення показників  $D_i, B_i, K_i$  отримуються на підставі прогнозної інформації про ціну, питому капіталомісткість і собівартість продукції за новою технологією (технологіями) її виготовлення з урахуванням розміру виробничих потужностей підприємства, ринкова вартість якого оцінюється. Отже, за таких умов значення  $D_i, B_i, K_i$  характеризують відповідні показники певного уявного підприємства-аналога, можливість досягнення яких розглядатиметься оцінюваним підприємством.

Унаслідок знаходження оптимальних значень показників  $D_i, B_i, K_i$  стає можливим розрахунок оптимального рівня прибутковості активів оцінюваного підприємства. Із цією метою доцільно скористатися такою формулою:

$$\Pi_{ponm} = \frac{D_{onm} - B_{onm}}{B_{ak} + K_{onm} - K_{виговонм}}, \quad (5)$$

де  $\Pi_{ponm}$  – оптимальний рівень прибутковості активів оцінюваного підприємства, що відповідає



найкращому варіанту реалізації заходів зі зростання його ринкової вартості, частка одиниці;

$D_{опт}$ ,  $V_{опт}$  – відповідно, оптимальна річна величина виручки від реалізації продукції підприємства та його витрат (включно з податками), які відповідають найкращому варіанту реалізації заходів зі зростання вартості підприємства;

$K_{опт}$  – оптимальна потрібна величина інвестицій у дане підприємство, яка відповідає найкращому варіанту реалізації заходів зі зростання його вартості;

$K_{вивопт}$  – оптимальний обсяг виведених з експлуатації необоротних активів підприємства за їх первісною вартістю відповідно до найкращого варіанту реалізації заходів зі зростання його вартості.

З урахуванням показника (5) показник оцінювання ринкової вартості підприємства (3) повинен бути скоригованим і набути такого вигляду:

$$B'_{nn} = \frac{K_{кп} \times \Pi_{ронт} \times (B_{ак} + K_{опт} - K_{вивопт})}{E_0}, \quad (6)$$

де  $B'_{nn}$  – ринкова вартість підприємства, обчислена за допомогою комбінованого підходу, що поєднує використання окремих складників процедури оцінювання вартості суб'єкта господарювання за дохідним, порівняльним та витратним підходами та ґрунтується на знаходженні оптимального варіанту реалізації заходів зі зростання його вартості з урахуванням реальних можливостей досягнення оцінюваним підприємством показників діяльності підприємств-аналогів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Чинники, що впливають на ринкову вартість промислового підприємства, доцільно поділити на три групи: чинники безпосереднього впливу, чинники опосередкованого впливу та первинні чинники. Своєю чергою, первинні чинники формування ринкової вартості промислового підприємства включають п'ять їх груп: чинники, що характеризують товарні ринки, на яких працює підприємство; чинники, що характеризують продукцію підприємства; чинники, що характеризують ресурси підприємства та систему менеджменту на ньому; чинники, що характеризують активи та пасиви підприємства; макроекономічні чинники. При цьому визначення ринкової вартості промислових підприємств доцільно проводити з використанням запропонованого комбінованого підходу, який поєднує окремі складники процедури оцінювання вартості підприємства за дохідним, порівняльним та витратним підходами. Цей підхід ґрунтується на знаходженні оптимального варіанту реалізації заходів зі зростання вартості оцінюваного підприємства з урахуванням реальних можливостей досягнення ним

показників діяльності підприємств-аналогів. Використовуючи запропонований підхід до оцінювання ринкової вартості промислового підприємства, можна отримати інтегральну оцінку величини його сукупних економічних можливостей. Також цей підхід дає змогу встановити напрями реалізації економічного потенціалу підприємства, які слід урахувати в процесі планування його діяльності.

Подальші дослідження питання розроблення методичних засад оцінювання ринкової вартості промислових підприємств повинні передбачати більш детальне врахування чинника ризику їх господарської діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гохберг І.І. Оцінка установок, машин та обладнання: Питання і відповіді, практикум оцінки / І.І. Гохберг, С.І. Щербань. – Львів : ЗУКЦ, 2007. – 184 с.
2. Круш П.В. Оцінка бізнесу / П.В. Круш, С.В. Поліщук. – К. : ЦНЛ, 2004. – 264 с.
3. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования / Под ред. О.С. Назарова, Э.А. Третьякова. – М. : Дело, 1998. – 240 с.
4. Оценка рыночной стоимости недвижимости / В.М. Рутгайзер, А.М. Белокрыс, В.С. Болдырев [и др.]. – М. : Дело, 1998. – 384 с.
5. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теорема ММ / Ф. Модильяни, М. Миллер ; пер. с англ. – М. : Дело, 1999. – 272 с.
6. Колещук О.Я. Нормалізація рівня зносу основних засобів машинобудівних підприємств / О.Я. Колещук // Схід, аналітично-інформаційний журнал. – 2010. – № 2(102). – С. 32–36.
7. Ємельянов О.Ю. Діагностика ресурсного забезпечення як чинника формування виробничо-збутового потенціалу підприємств / О.Ю. Ємельянов, Т.О. Петрушка, А.Л. Висоцький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.4. – С. 128–135.
8. Максименко І.О. Ринкова вартість підприємства як результат реалізації його економічного потенціалу / І.О. Максименко, В.І. Бокій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 3. – Т. 1. – С. 192–221.
9. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств : [монографія] / О.Г. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
10. Мних О.Б. Дослідження ринкової влади учасників ринку та ефективності маркетингової діяльності у контексті формування ринкової вартості машинобудівного підприємства / О.Б. Мних, І.М. Давидович // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2009. – № 649 «Логістика». – С. 466–474.
11. Кузьмин О.Е. Инструментарий обеспечения оценки развития предприятий машиностроения на основе концепции управления стоимостью / О.Е. Кузьмин, И.И. Яремко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2008. – № 4. – С. 5–13.



## ОРГАНІЗАЦІЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОДОРОЖЕЙ І ТУРОПЕРЕЙТИНГ ORGANIZATION OF TOURIST TRAVEL AND TUROPEREYTING

УДК 338.48:338.48-32(075.8)

**Лисюк Т.В.**

к.пед.н., доцент кафедри туризму та готельного господарства Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

**Терещук О.С.**

к.геогр.н., доцент кафедри туризму та готельного господарства Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

*У статті викладено основні аспекти організації туристичних подорожей, а також організації туристичного обслуговування; обґрунтовано доцільність упровадження туropolерейтинга у сферу туристського підприємництва. Охарактеризовано принципи організації обслуговування туристів. Розглянуто основні види туropolерейтинга та турів. Визначено ключові питання просування туристичного продукту. Викладено вимоги до менеджера туropolерейтинга.*

**Ключові слова:** туристична подорож, туристична послуга, туристичний продукт, туropolерейтинг, туropolератор, турагент, процес просування туристичних послуг, розробка туристичного продукту.

*В статье изложены основные аспекты организации туристических путешествий, а также организации туристического обслуживания. Обоснована целесообразность внедрения туropolерейтинга в сферу туристского предпринимательства. Охарактеризованы принципы организации*

*обслуживания туристов. Рассмотрены основные виды туropolерейтинга и туров. Определены ключевые вопросы продвижения туристского продукта. Изложены требования к менеджеру туropolерейтинга.*

**Ключевые слова:** туристическое путешествие, туристическая услуга, туристический продукт, туropolерейтинг, туropolератор, турагент, процесс продвижения туристических услуг, разработка туристского продукта.

*The basic aspects of the organization of tourist trips, as well as the organization of tourist services; the expediency of implementation turopolereytinga the sphere of tourist business; characterized by the principles of the organization of tourist services; The main types of turopolereytinga and tours; described the key issues promote the tourism product; It sets out the requirements for turopolereytinga manager.*

**Key words:** tourist trip, travel services, travel product, turopolereyting, tour operator, travel agent, the process of promotion of tourist services, the development of the tourism product.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі ринок українського туризму розвивається вкрай нерівномірно. Обсяг виїзного туризму переважає над обсягами в'їзного і внутрішнього туризму. Незважаючи на пріоритет розвитку внутрішнього, в'їзного та соціального туризму, у країні найактивніше функціонує все ж таки ринок виїзного туризму. Це означає, що переважає не тільки виїзд туристів над в'їздом, а й вивезення за кордон грошей (валюти) над їх надходженням у національну економіку. Такий негативний баланс несприятливо позначається на економіці країни.

За таких умов організація обслуговування туристів – завдання діяльності великих туropolераторських фірм і цілої мережі турагентств, розташованих у всіх містах України. Отже, лише комплексний підхід до організації туристичних подорожей, а також розробки програм обслуговування як внутрішніх, так і зарубіжних туристів – завдання туropolерейтингу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань, що стосуються організації туристичних подорожей та туropolерейтинга, займалися вчені: В.К. Бабарицька, О.О. Бейдик, Е.Н. Ільїна, А.М. Клейменов, О.О. Любіцева, М.П. Мальська, Т.О. Скрипко.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є узагальнення основних аспектів організації туристичних подорожей, а також обґрунтування доцільності впровадження туropolерейтинга у сферу туристського підприємництва з метою підвищення конкурентоспроможності в обслуговуванні внутрішніх і зарубіжних туристів в умовах сучасної економіки України.

### Виклад основного матеріалу дослідження.

У Законі України «Про туризм» від 15.09.1995, у редакції від 18.11.2003 (зі змінами від 16.04.2009, 08.07.2010, 19.10.2010, 08.07.2011, 09.02.2012) [1] зазначається, що:

– туризм – тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає;

– турист – особа, яка здійснює подорож по Україні або до іншої країни з не забороненою законом країни перебування метою на термін від 24 годин до одного року без здійснення будь-якої оплачуваної діяльності та із зобов'язанням залишити країну або місце перебування в зазначений термін;

– туристичний продукт – попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується, або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо);

– супутні туристичні послуги та товари – послуги та товари, призначені для задоволення потреб споживачів, надання та виробництво яких несуттєво скоротиться без їх реалізації туристам;

– просування туристичного продукту – комплекс заходів, спрямованих на створення та підготовку до реалізації туристичного продукту чи туристичних послуг (організація рекламно-озна-

йомлювальних подорожей, участь у спеціалізованих виставках, ярмарках, видання каталогів, буклетів тощо);

- місце продажу (реалізації) туристичних послуг – країна, в якій зареєстровано відповідний суб'єкт господарювання, що реалізує туристичний продукт;

- місце надання туристичних послуг – країна, на території якої безпосередньо надаються туристичні послуги.

До туристських належать послуги [1]:

- із розміщення туристів;
- із переміщення туристів із країни (місця) постійного місця проживання в країну (місце) тимчасового перебування і назад;

- щодо забезпечення туристів харчуванням;
- із перевезення туристів від місць їх прибуття в країну (місце) їх тимчасового перебування до місця розміщення і назад (трансфер), а також будь-який інший час перевезення в межах країни (місця) тимчасового перебування, передбаченої умовами подорожі;

- із задоволення культурних потреб туристів (екскурсії, відвідування театрів, концертних залів, музеїв, картинних галерей, пам'яток історії та культури, тематичних парків, парків, заповідників, фестивалів, спортивних змагань та ін.);

- інформаційні (інформація про туристичні ресурси того чи іншого регіону, митних і прикордонних формальностей, курсах валют, видах транспорту, цінах та ін.);

- організаційні (оформлення паспортів, віз, страхування, надання гідів, перекладачів та ін.);

- посередницькі (бронювання місць у готелях, квитків на різні види транспорту, відправка і доставка кореспонденції, придбання подарунків, сувенірів) тощо.

Характеристики туристських послуг визначають низку особливостей туристської діяльності. По-перше, туристські послуги відрізняються характером споживання. Товар у матеріальній формі готовий до споживання тоді, коли завершено його переміщення від місця виробництва до місця споживання. Туристські ж послуги здебільшого споживаються тоді, коли турист доставлений до місця їх виробництва. По-друге, пропоновані в туризмі послуги, як правило, розділені територіально. Одні з них (інформаційні, посередницькі) туристи отримують у країні (місці) свого постійного проживання, інші – під час подорожі (наприклад, транспортні), а треті – у країні (місці) тимчасового перебування (розміщення, харчування, екскурсійне обслуговування та ін.). Окрім того, послуги надаються різними підприємствами й організаціями сфери туризму, які знаходяться у стані територіальної роз'єднаності.

Невідповідність за часом і місцем акту купівлі-продажу і надання послуг створює об'єктивно

великі організаційні складності у сфері туризму. Розглянутий процес є триєдиним і включає обслуговування під час купівлі-продажу комплексу послуг, під час подорожі і перебування в країні (місці) призначення. Таким чином, туризм одночасно охоплює діяльність у виробництві, пропозиції і реалізації туристичних послуг.

Комплекс різних видів послуг об'єднується на базі головної мети подорожі і надається у певний термін за визначеним маршрутом із заздалегідь установленою програмою.

Беручи до уваги різноманітність потреб туристів, тури можуть мати різну цільову спрямованість. Зокрема, виділяються такі види турів [5]:

- пізнавальні, призначені для ознайомлення туристів зі способом життя населення туристських регіонів, їх історією, природою, архітектурними пам'ятками;

- рекреаційні, що передбачають мету відпочинку, відновлення і розвиток фізичних, психічних і емоційних сил людини;

- оздоровчі, спрямовані на запобігання або профілактику різних захворювань;

- розважальні, орієнтовані на реалізацію бажань туристів «добре розважитися». Для їх організації туристична індустрія пропонує комплекси активних ігор (гольф, боулінг), відвідування атракціонів (тематичні парки, дельфінарії, зоопарки), ресторанів, дискотек, казино та ін.);

- аматорські, пропоновані споживачам, які прагнуть використовувати подорож відповідно до своїх інтересів (риболовля, полювання, сафарі, збір лікарських трав, ягід, грибів та ін.);

- спеціалізовані, покликані реалізувати специфічні запити людей під час туристичної подорожі (окремі випадки – конгресний, науковий, діловий, професійний, археологічний, мистецтвознавчий, фольклорний, гастрономічний, ностальгічний, релігійний, екскурсійний, молодіжний, шкільний, підлітковий, сімейний, спортивний, навчальний, шоп-тур та ін.);

- ознайомчі, організовані туроператором або транспортною компанією для ознайомлення з умовами туристичної подорожі. Ознайомчі (рекламні) тури є інструментом стимулювання діяльності турагентів. Як правило, фірми, що організують ознайомлювальний тур, надають його учасникам значні знижки.

Суб'єктами, що здійснюють та/або забезпечують туристичну діяльність (далі – суб'єкти туристичної діяльності), є [1]:

- туристичні оператори (далі – туроператори) – юридичні особи, створені згідно із законодавством України, для яких винятковою діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і

які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність;

– туристичні агенти (далі – турагенти) – юридичні особи, створені згідно із законодавством України, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність із реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність із реалізації характерних та супутніх послуг.

Види туроперейтинга і туроператорів залежать від географії подорожей, від країни або регіону перебування. Розрізняють такі види туроперейтинга [2]: виїзний, в'їзний і внутрішній. Відповідно, на ринку туристичних послуг працюють туроператори, орієнтовані на виїзний, в'їзний, або внутрішній туризм.

Виїзний туроперейтинг – діяльність із розробки, просування і реалізації турів для туристів своєї країни за її межі. Це найбільш складний вид, що вимагає докладання максимальних зусиль і найбільших капіталовкладень.

Складність виїзного туроперейтинга полягає насамперед у необхідності досконального вивчення напрямку, який продається. Туроператор повинен не тільки володіти вичерпною інформацією про продані засоби розміщення, екскурсійні програми, організовані трансфери, порядок оформлення в'їзду в країну, а й знати політику влади, що діє в країні перебування, закони і норми поведінки, її звичаї, можливість ужиття заходів безпеки для туриста і його майна, особливості місцевої кухні, графік роботи закладів дозвілля та інших закладів.

Складність виїзного туроперейтингу обумовлена також необхідністю міжнародних розрахунків і великою залежністю від факторів непрямого впливу на туристичний ринок (економічні, політичні, екологічні ситуації як приймаючої країни, так і тієї, що відправляє).

Незважаючи на всі труднощі виїзного туризму, у його сфері існує жорстка конкуренція між операторами, що підтверджує тенденцію зростання обсягів міжнародного туризму в усьому світі.

В'їзний туроперейтинг – діяльність із розробки, просування й організації турів на територію своєї країни для іноземних громадян.

В'їзний тур є найбільш пріоритетним напрямком туроперейтинга, оскільки від його розвитку безпосередньо залежать обсяг валютних надходжень в економіку країни, рівень розвитку інфраструктури. Організація в'їзного туризму також вимагає від туроператора певного рівня професіоналізму і досвіду роботи з метою ефективного подолання таких проблем [3]:

– планування та проектування туристського продукту вимагає можливості модифікації залежно від особливостей потреб приїжджених туристів. До

таких особливостей можна віднести як звичайне стикування туру за часом відправлення і прибуття туристів у приймаючу країну, кількістю днів, проведених у ній туристами, так і можливі зміни в асортименті пропонованих готелів, кількості й якості трансферу та екскурсій, умови страхування, організації заходів, необхідних для максимального задоволення потреб туристів, що визначаються їх національною приналежністю, соціальним статусом, метою туристичної подорожі, тощо.

– в'їзні тури вимагають від туроператорів докладання зусиль для просування турпродукції на зарубіжних туристських ринках. Туроператор повинен не тільки надати традиційні каталоги пропонованих готелів, програм турів і цінових додатків, але й донести до зарубіжних потенційних туристів інформацію про свою країну, особливості та унікальність її туристського потенціалу, заповнити в цілковитій безпеці поїздки.

На нашу думку, щоб довести до споживача такий обсяг інформації, туроператор зобов'язаний брати участь у міжнародних виставках, особливо в зарубіжних, організовувати інфотури для своїх зарубіжних колег. Окрім участі у виставковій роботі, необхідні заходи рекламного та PR-плану, що можуть зацікавити операторів зарубіжних ринків.

Внутрішній туроперейтинг – діяльність із планування, просування та реалізації внутрішнього туристичного продукту, тобто турів по території своєї країни для своїх співвітчизників [3].

Внутрішній туроперейтинг базується на туристському потенціалі своєї країни й орієнтований на задоволення туристських потреб своїх співвітчизників. Внутрішній туризм, так само як і в'їзний, є важливим пріоритетом розвитку національного туристичного ринку, оскільки він не тільки не сприяє відтоку грошових коштів з економіки країни, але й є стабілізуючим фактором на ринку робочої сили, роботодавцем власної туристської індустрії (готелі, дороги, транспортні підприємства, ресторани, дозвільні заклади та ін.), збільшує розмір капіталовкладень у національні підприємства сфери туризму, призводить до вирівнювання рівня життя в регіонах країни (можна відзначити, що подорожують зазвичай жителі більш економічно розвинених регіонів держави, у той час як курортні регіони позбавлені розвиненої інфраструктури промисловості, сільського господарства, і їх мешканці змушені існувати тільки на доходи, одержувані від обслуговування приїжджаючих мандрівників).

Внутрішній туроперейтинг значно полегшує і здешевлює процедуру встановлення договірних відносин із постачальниками, необхідну для планування і ціноутворення туру, знімає необхідність оформлення і поширення інформації про місця перебування на туристичному ринку (часто пропоновані курортні або туристичні центри відомі як агентствам, так і потенційним мандрівникам).



Однак під час здійснення внутрішнього туроперейтингу існують і негативні моменти. Передусім це менша норма прибутку, що обчислюється в національній валюті. Меншу прибутковість внутрішнього туроперейтингу можна пояснити практичною відсутністю чартерних перевезень (одного з провідних способів заробітку міжнародних туроператорів), жорсткою ціною конкуренцією на ринку з боку не тільки великих, а й дрібних туроператорів (оскільки вітчизняна індустрія туризму доступніша, ніж закордонна), необхідністю орієнтації внутрішнього турпродукту на менш забезпечених верств громадян, невеликою часткою організованого туризму в загальній кількості внутрішніх подорожей (мандрівники, володіючи інформацією про засоби розміщення, рух транспорту, не мають мовних бар'єрів, вважають за краще неорганізований, самостійний внутрішній туризм, звертаючись до туроператорів тільки в пікові сезони, та й то лише з метою забронювати номер, а не придбати турпакет).

Із метою виживання в умовах конкуренції й отримання максимально можливого прибутку туроператори знайшли єдино можливий вихід – придбання квоти місць у найбільш популярних серед співвітчизників готелях курортів або туристичних центрах. Така стратегія, по-перше, позбавляє внутрішнього туриста можливості поселитися в готелі самостійно, змушуючи його вдатися до послуг оператора, по-друге, дає змогу операторам, отримуючи прибуток, тримати продажну ціну на кімнати нижче, ніж ціна самого готелю (за рахунок договірних відносин із постачальником, придбання квоти місць за середньорічною ціною з хорошими комісійними та ін.). Дотримуючись описаної стратегії, внутрішній оператор отримує можливість надавати клієнтам послуги з розміщення та харчування в готелі за цінами, значно більш привабливими, ніж запропоновані самим готелем неорганізованим туристам, а також будувати власну агентську мережу з реалізації номерів на внутрішньому ринку [5].

Таким чином, туризм стає дедалі прибутковішою галуззю економіки і набуває все відчутнішого значення для господарства як окремих країн, так і цілих регіонів. Масштаб і стабільність темпів зростання перетворюють туризм на одну з пріоритетних галузей. Основним ринковим продуктом туристичної фірми на ринку туристичних послуг є комплексний продукт – тур або окремі його складники (транспортне обслуговування, включаючи бронювання та продаж квитків, екскурсійне обслуговування тощо) [6].

Туристичне підприємство організовує споживання туристичного продукту шляхом укладання партнерських угод з обслуговування туристів. Діяльність туристичного підприємства спрямована

на розробку та реалізацію такого туристичного продукту, який би за своїми якісними властивостями та ціною задовольняв потреби населення у змістовному відпочинку [4].

Україна має все необхідне для розвитку сучасної туристичної індустрії. У незалежній європейській державі з давніми традиціями, багатими природними та культурними цінностями зростає роль туристичних подорожей і туроперейтингу в соціально-економічному житті країни. На сучасному етапі туризм є однією з найуспішніших сфер діяльності малого і середнього бізнесу України.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, необхідно впроваджувати туроперейтинг у сферу туристичного підприємництва з метою підвищення конкурентоспроможності в обслуговуванні внутрішніх і іноземних туристів. Нарощування темпів та підвищення ефективності роботи підприємств сфери туризму призведе до розвитку вітчизняної економіки та вплине на особисті доходи громадян України.

Туристичний ринок дуже відчутний до змін в економіці. За стабільних цін зростання особистого споживання на 2,5% збільшує витрати на туризм на 4%, а зростання особистого споживання на 5% – на 10%. Щорічне збільшення доходів громадян України призведе до більш інтенсивної туристичної діяльності, зокрема до збільшення кількості споживачів із високими доходами. У майбутньому населення України буде характеризуватися як таке, що має підвищену якість життя. Відпочинок, туристичні подорожі стануть основними елементами, які заповнять вільний час людини [4].

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про туризм» // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 31. – Ст. 241.
2. Бабарицька В.К. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно-термінологічні основи, сервісне забезпечення тур продукту : [навч. посібник] / В.К. Бабарицька, О.Ю. Малиновська. – К. : Альтерпрес, 2004. – 288 с.
3. Ильина Е.Н. Туроперейтинг: Организация деятельности : [учебник] / Е.Н. Ильина. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 256 с.
4. Любіцева О.О. Ринки туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О.О. Любіцева. – К. : Альтерпрес, 2003. – 436 с.
5. Мальська М.П. Основи туристичного бізнесу : [навч. посібник] / М.П. Мальська, В.В. Худо, В.І. Цибух. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 272 с.
6. Скрипко Т.О. Напрями розвитку вітчизняного туристичного продукту до міжнародного рівня якості : тези доповіді / Т.О. Скрипко, О.О. Ланда // Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: Загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції. – Полтава, 2008. – С. 196–200.



## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА»

### THEORETICAL APPROACHES TO INTERPRETATION OF THE «ENERGY SECURITY» CONCEPT

*У статті розглянуто питання визначення сутності понять «національна безпека» та «енергетична безпека». Висвітлено низку думок вітчизняних і зарубіжних науковців та фахівців у сфері забезпечення енергетичної безпеки. Проаналізовано законодавчу базу забезпечення державної політики з енергетичної безпеки.*

**Ключові слова:** енергетична безпека, енергоємність, конкурентоспроможність, потенціал.

*В статье рассмотрены вопросы определения сущности понятий «национальная безопасность» и «энергетическая безопасность». Освещены мысли отечественных и зарубежных ученых и специалистов*

*по поводу обеспечения энергетической безопасности. Проанализирована законодательная база обеспечения государственной политики энергетической безопасности.*

**Ключевые слова:** энергетическая безопасность, энергоёмность, конкурентоспособность, потенциал.

*The questions determine the essence of the concept of «national security» and «energy security». Reveals the number of opinions domestic and foreign scholars and experts in the field of energy security. Analyzed the legal framework to ensure national energy security policy.*

**Key words:** energy security, energy, competitiveness, potential.

УДК 351.862.4(465)

**Миколук О.А.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту  
Хмельницький національний  
університет

**Постановка проблеми.** В умовах фінансової, економічної та політичної кризи, а також невизначеності подальших перспектив розвитку держави на протязі останніх років забезпечення енергетичної безпеки України набуває пріоритетності вирішення. Енергетична безпека є невід'ємною складовою частиною економічної та національної безпеки, необхідною умовою існування і розвитку держави. Наявність необхідного рівня енергетичної безпеки держави визначає забезпеченість її енергетичними ресурсами та захист національних інтересів.

Висока енергоємність національної економіки та залежність від імпорту паливно-енергетичних ресурсів значно знижує конкурентоспроможність продукції вітчизняного виробника та спричиняє негативний вплив на розвиток соціальної сфери.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальність досліджуваної тематики з енергетичної безпеки знайшла відображення у багатьох працях провідних науковців та спеціалістів у галузі енергетичних питань, таких як: Г.В. Бондаренко, Ю.В. Дзядичевич, М.Г. Земляний, В.І. Мунтян, І.В. Плачков, А.В. Прокіп, А.І. Шевцов [2; 5; 14; 18; 32]. У своїх наукових дослідженнях вони окреслюють питання, пов'язані з економічною природою безпеки держави, системами показників, методологічними і теоретичними проблемами оцінки.

Незважаючи на велику кількість досліджень у цьому напрямі, залишаються питання, що потребують додаткового аналізу, зокрема визначення та змістовного наповнення виникнення та трактування поняття «енергетична безпека».

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження основних підходів до визначення сутності поняття «енергетична безпека» як складової частини економічної та національної безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** «Енергетична безпека» як економічна категорія

розглядається експертами та фахівцями з даної тематики досить різносторонньо, враховуючи різні точки зору. Це, своєю чергою, викликає недостатньо обґрунтований та різноманітний економічний зміст.

Використовуючи надбання науковців, систематизуємо існуючі визначення енергетичної безпеки (табл. 1).

Слід зауважити, законодавче забезпечення державної політики у сфері енергетичної безпеки представлено низкою нормативно-правових актів, що відображено в табл. 2.

Поняття енергетичної безпеки, як показує аналіз, дуже складне і різнобічне. Зокрема, Світова енергетична рада розглядає енергетичну безпеку як упевненість у тому, що енергія буде наявна в тій кількості і тій якості, яка необхідна в даних економічних умовах. Стан захищеності відповідає в нормальних умовах забезпеченню у повному обсязі обґрунтованих потреб, у надзвичайних ситуаціях – гарантованому забезпеченню мінімально необхідного обсягу потреб. Ще одне визначення енергетичної безпеки подано у проекті Закону України «Про енергетичну політику України», де під нею розуміють задоволення на оптимальному рівні поточних і перспективних потреб держави у ПЕР як у звичайних умовах розвитку економіки, так і в надзвичайних ситуаціях. Основою її є сталий розвиток власного паливно-видобувного та енергетичного комплексу, ефективно використання палива, енергії, охорона довкілля [18].

Опираючись на думку дослідників Державного комітету з енергозбереження, відмітимо, що енергетична безпека держави – це стан своєчасного задоволення поточних та перспективних потреб громадян, держави та економіки у необхідній якості з необхідним рівнем надійності у звичайних умовах з урахуванням потенціалу раціоналізації енерговикористання [16].

Перелік існуючих підходів до трактування категорій «безпека» та «енергетична безпека»

Дослідники	Сутність понять «безпека», «національна безпека», «енергетична безпека»
Трактування поняття «безпека»	
Платон [17]	Відсутність небезпеки для людини
Аристотель [1]	Самозбереження, «...природна властивість людини – природа наділила кожну істоту почуттям любові до себе...»
Демокрит [12]	Можливість людини пристосуватись до умов проживання
Г. Гегель [26]	«Загроза суспільній безпеці»
А. Качинський [9]	«Безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави, а також довкілля в різних сферах життєдіяльності від внутрішніх і зовнішніх загроз»
Я. Жаліло [8]	«Стан захищеності» означає відсутність системоруйнівальних загроз, тобто тих із них, які не можуть бути органічно подолані в рамках механізмів, іманентних даній соціально-економічній системі»
В. Васькова [8]	Найвища цінність, що, своєю чергою, має дві характерні риси: соціальну та індивідуальну
І. Гнибіденко, А. Колот, О. Новіков [26]	«Безпека – це стан захищеності суспільства, який дає змогу йому визначати політику держави відносно його громадянського і демократичного становлення та розвитку через реалізацію і підвищення своїх прав і свобод»
А. Баланда [3]	Безпека – це дії держави, особистості та суспільства, які спрямовані на попередження й усунення загроз і посягання на матеріальні та духовні цінності
Трактування поняття «національна безпека»	
Г. Браун [33]	«Здатність зберігати фізичну цілісність та територію, підтримувати економічні відносини між іншими країнами світу, на різних рівнях захищати від зовнішнього негативного впливу свої інтереси і систему управління, контролювати свої кордони»
А. Васкес, К. Норр, Д. Кауффман, А. Архарія, Уолферс [12]	Найбільш значимі цінності суспільства
Закон України «Про основи національної безпеки України» [24]	«Захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам... під час виникнення негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам»
Трактування поняття «енергетична безпека»	
Постанова КМУ [19]	«Своєчасне, повне і безперерйне забезпечення паливом та енергією необхідної якості матеріального виробництва, невиробничої сфери, населення, комунально-побутових та інших споживачів; запобігання шкідливому впливу на довкілля, транспортування, перетворення і споживання паливно-енергетичних ресурсів в умовах сучасних ринкових відносин, тенденцій та показників світового ринку енергоносіїв»
М. Ковалко, А. Шидловський, В. Кухар [10]	«Стан захищеності життєво важливих «енергетичних інтересів» особистості, суспільства, держави від внутрішніх та зовнішніх загроз; ці інтереси полягають у безперерйному забезпеченні споживачів економічно доступними паливно-енергетичними ресурсами прийнятної якості за нормальних умов та в надзвичайних ситуаціях»
В. Бараннік, В. Вербинський, А. Дорошкевич, А. Шевцова [32]	«Стан готовності ПЕК країни щодо максимально надійного, технічно безпечного, екологічно прийнятного, економічно ефективного та достатньо обґрунтованого енергозабезпечення економіки держави й населення, а також щодо гарантованого забезпечення можливості керівництва держави у формуванні і здійсненні політики захисту національних інтересів у сфері енергетики без зовнішнього і внутрішнього тиску»
В. Микитенко [13]	Поєднання потенціалів: економічного, політичного, техніко-технологічного, ресурсного і власне енергетичного, а також факторів: наукового, географічного, організаційного, управлінського тощо
О. Суходоля [28]	Стан захищеності життєво важливих «енергетичних інтересів» особистості, суспільства, держави від внутрішніх і зовнішніх загроз, що забезпечує безперерйне задоволення споживачів економічно доступними паливно-енергетичними ресурсами прийнятної якості за нормальних умов й у надзвичайних ситуаціях
Енергетична стратегія на період до 2030 р. [7]	«Це досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно прийнятного забезпечення енергетичними ресурсами економіки і соціальної сфери країни, а також створення умов для формування й реалізації політики захисту національних інтересів у сфері енергетики»

**Законодавчі документи щодо енергетичної безпеки держави**

<b>Назва нормативно-правового акту</b>	<b>Стратегія національної безпеки України [27]</b>
	Енергетична стратегія України на період до 2030 р. [7]
	Закон України «Про електроенергетику» [20]
	Закон України «Про нафту та газ» [21]
	Закон України «Про трубопровідний транспорт» [22]
	Закон України «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку» [23]
	Кодекс України «Про надра» [11]
	Закон України «Про функціонування паливно-енергетичного комплексу в особливий період» [25]

Враховуючи законодавче закріплення змісту енергетичної безпеки та провівши аналіз основних законодавчих актів щодо її забезпечення, виділимо основні цілі забезпечення енергетичної безпеки в Україні, а саме:

- надійне забезпечення енергетичними ресурсами потреб національної економіки і населення в об'єктивно необхідних обсягах;
- надійне та ефективне функціонування і розвиток галузей і підприємств паливно-енергетичного комплексу;
- забезпечення на державному рівні соціальної спрямованості енергетичної політики щодо енергозабезпечення населення та працівників ПЕК;
- зменшення шкідливого впливу від діяльності об'єктів ПЕК на навколишнє середовище й населення відповідно до внутрішніх та міжнародних вимог.

До головних принципів діяльності суб'єктів енергетичної безпеки у сфері енергетики можна віднести:

- пріоритет прав людини та верховенство права;
- баланс інтересів особи, суспільства, національного господарства і держави, їх взаємна відповідальність та адекватність заходів захисту їх інтересів реальним і потенційним загрозам в енергетичній сфері;
- пріоритет вітчизняних цінностей у галузях енергетики та пов'язаних із нею сферах [7].

Нинішній рівень енергетичної безпеки України за багатьма її складниками є незадовільним. Головними чинниками цього є:

- надвисока енергоємність споживання енергетичних продуктів у галузях економіки і соціальної сфери;
- значна частка імпорту в балансі енергоспоживання з переважною часткою імпорту з однієї країни природного газу, ядерного палива, нафти;
- нераціональна структура паливно-енергетичних балансів (ПЕБ) країни;
- зниження ефективності виробництва і транспортування енергетичних продуктів;
- високий рівень шкідливого впливу об'єктів енергетики на навколишнє середовище [6].

Отже, наявність достатнього рівня енергетичної безпеки держави сигналізує про її успішний розвиток. Енергетично забезпеченою вважається країна, що спроможна забезпечити в необхідному обсязі споживачів як у повсякденному житті, так і під час виникнення економічних, політичних та інших загроз.

Українська економіка є однією з найбільш енергоємних у світі: на виробництво одиниці ВВП витрачається у три-п'ять разів більше енергії, ніж у країнах Європи [4]. Енергоємність ВВП в Україні становить близько 0,63 кг умовного палива/грн. [5], що є критичною межею порогового значення. Результатом високої енергоємності є надмірне споживання енергоресурсів та постійне збільшення імпорту вуглеводнів в Україну, а її причиною – надмірне споживання в галузях економіки енергетичних ресурсів на виробництво одиниці продукції. Відповідно до Енергетичної стратегії України, планується зменшення енергоємності ВВП до 2030 р. на 50% [6], що потребує значних інвестицій. Проте кошти окупляться в майбутньому за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного товаровиробника, зменшення імпорту енергоносіїв, поліпшення енергобезпеки та зниження вуглецевих викидів у навколишнє природне середовище [16].

Енергетична безпека України на сучасному етапі розвитку держави перебуває на досить низькому рівні, оскільки більшу частину енергетичних ресурсів, таких як нафта та газ, ми імпортуємо з інших країн. Висока паливо- та енергоємність вітчизняних товарів (10–80% їх собівартості) спричиняє низьку енергоефективність національної економіки та знижує конкурентоспроможність українських товаровиробників на світовому ринку.

Таким чином, загострення ринкових факторів функціонування енергетичного комплексу України обумовлює необхідність ефективного управління ним та здійснення низки першочергових заходів забезпечення енергетичної безпеки [31]:

- розробки та реалізації прозорої та дієвої нормативно-правової бази функціонування всіх галузей енергетики (координація та контроль діяльності державних енергетичних систем, атомної енергетики, природних монополій);

- посилення боротьби з тіньовою економікою;
- гарантованості та контролю з боку державних органів виконавчої влади та місцевих органів самоуправління щодо надійного енергозабезпечення всіх галузей економіки;
- створення загальнодержавного фонду енергозбереження;
- суворого обліку та контролю енергоспоживання в економіці.

Отже, підсумовуючи вищевикладене та керуючись необхідністю систематизації поглядів та думок провідних фахівців у сфері енергетичної безпеки, пропонується під енергетичною безпекою розуміти стан цілковитої захищеності загальнодержавних енергетичних інтересів (населення, підприємств, установ і організацій, галузей економіки), який ґрунтується на ефективно діючому паливно-енергетичному комплексі та системі взаємозв'язків, що врегульовані на законодавчому рівні шляхом розробки і реалізації державної енергетичної політики, основою якої є ефективне запобігання та усунення наявних чи потенційних загроз в енергетичній сфері.

Висновки з проведеного дослідження. Питання енергетичної безпеки є підтвердженням необхідності наукового та законодавчого закріплення розвитку в даній сфері. Це дасть змогу визначити пріоритетність виявлення негативних факторів впливу на стан забезпечення енергетичної безпеки і сприятиме досягненню інтенсивного економічного зростання, зміцненню конкурентних позицій вітчизняних товаровиробників та покращання рівня життя населення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аристотель. Політика : в 4-х т. / Аристотель. – М. : Политиздат, 1983. – Т. 2. – С. 260.
2. Бондаренко Г.В. Енергетична безпека як визначальна складова економічної незалежності України / Г.В. Бондаренко, В.О. Щерба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchu/N152/N152p098-108.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchu/N152/N152p098-108.pdf).
3. Воропай Н.И. Электроэнергетика и экологические аспекты национальной безопасности / Н.И. Воропай, Г.Б. Славин, М.Б. Чельцов // Энергетика: економіка, технології, екологія. – 2000. – № 3. – С. 4–9.
4. Горбулін В.П. Стратегія національної безпеки України в аксіологічному вимірі: від «суспільства розвитку» до громадянського суспільства / В.П. Горбулін, А.Б. Качинський // Стратегічна панорама. – 2005. – № 2. – С. 7–15.
5. Дзяди́кевич Ю.В. Шляхи гарантування енергетичної безпеки України / Ю.В. Дзяди́кевич // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3. – С. 25–30.
6. Енергетична безпека України: чинники впливу, тенденції розвитку / За ред. М.П. Ковалка, А.К. Шидловського, В.П. Кухаря. – К. : Енергозбереження, 1998. – 160 с.
7. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 № 1071-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/p0002120-13>.
8. Жаліло Я. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку / Я. Жаліло // Стратегічна панорама. – 2004. – № 3.
9. Качинський А. Безпека, загрози і ризик: наукові концепції та математичні методи / А. Качинський. – К., 2003 – С. 14.
10. Енергетична безпека України: чинники впливу, тенденції розвитку / М.П. Ковалко, А.К. Шидловський, В.П. Кухар. – К. : НАНУ, 1998.
11. Кодекс України «Про надра» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/132/94>.
12. Кушнарєнко С.П. Античная философия: [учеб. пособ.] / С.П. Кушнарєнко, Я.В. Кушнарєнко. – Новосибирск : НГТУ, 2003. – 58 с.
13. Микитенко В.В. На чому базується енергетична безпека держави / В.В. Микитенко // Вісник НАН України. – 2005. – № 3. – С. 41–47.
14. Мунтіян В.І. Економічна безпека України : [монографія] / В.І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 464 с.
15. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/416/>.
16. Новицький М.А. Організаційно-правові засади державного управління у паливно-енергетичному комплексі України : дис. ... канд. юрид. наук / М.А. Новицький. – Ірпінь, 2005. – 233 с.
17. Платон. Сочинения : в 3-х т. / Платон. – М., 1968. – Т. 1. – С. 289.
18. Плачков І.В. Енергетика: історія, сучасність і майбутнє / І.В. Плачков, С.Г. Плачкова [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-4/section-1>.
19. Постанова КМУ «Про утворення державного підприємства «Енергоринок» від 05.05.2000 № 755.
20. Про електроенергетику : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/575/97-вр>.
21. Про нафту та газ: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2665-14>.
22. Про трубопровідний транспорт : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/192/96>.
23. Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/39/95>.
24. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19.06.2003, зі змінами та доп., внесеними Законом України від 07.08.2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
25. Про функціонування паливно-енергетичного комплексу в особливий період : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/307-16>.
26. Соціальна безпека: теорія та практика : [монографія] / І.Ф. Гнибіденко, А.М. Колот, О.Ф. Нови-



кова [та ін.] ; за ред. І.Ф. Гнибіденка, А.М. Колота, В.В. Рогового. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 22.

27. Стратегія національної безпеки України : Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 р. // Офіційний вісник Президента України. – 2015. – № 13. – С. 50. – Ст. 874.

28. Суходоля О.М. Енергоефективність економіки у контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізми реалізації : [монографія] / О.М. Суходоля. – К. : НАДУ, 2006. – 400 с.

29. Указ Президента України від 27.12.2005 № 1863 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1863/2005>.

30. Указ Президента України від 06.03.2006 № 201/2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/201/2006>.

31. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=260994>.

32. Шевцов А.І. Енергетична безпека України: стратегія та механізми забезпечення / А.І. Шевцов, М.Г. Земляний, А.З. Дорошкевич / За ред. А.І. Шевцова. – Дніпропетровськ : Пороги, 2002. – 264 с.

33. Brown is UK's new prime minister [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [news.bbc.co.uk/](http://news.bbc.co.uk/).

## АУТСОРСИНГ: КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ OUTSOURCING: CLASSIFICATION OF ITS TYPES

*Статтю присвячено актуальному питанню теорії управління підприємством на основі аутсорсингу, а саме класифікації його видів. Розглянуто та узагальнено наукові підходи до класифікації аутсорсингу. Узагальнено й уточнено класифікаційні ознаки, запропоновано авторський підхід до класифікації видів аутсорсингу та надано характеристику основних із них.*

**Ключові слова:** аутсорсинг, аутсорсер, бізнес-процес, види аутсорсингу, класифікація аутсорсингу.

*Статья посвящена актуальному вопросу теории управления предприятием на основе аутсорсинга, а именно классификации его видов. Рассмотрены и обобщены научные подходы к классификации аутсорсинга. Обобщены и уточнены классификационные*

*признаки, предложен авторский подход к классификации видов аутсорсинга и охарактеризованы основные из них.*

**Ключевые слова:** аутсорсинг, аутсорсер, бизнес-процесс, виды аутсорсинга, классификация аутсорсинга.

*This article is devoted to the theory of enterprise management based on outsourcing, namely classification of its types. It considers and generalizes scientific approaches to outsourcing classification. The article also gives an overview and clarifies the classification criteria, proposes author's approach to classification of outsourcing types and presents a distinctive characteristic of the main types.*

**Key words:** outsourcing, outsourcer, business process, outsourcing types, outsourcing classification.

УДК 338.465.2

**Нищенко О.В.**

аспірант кафедри підприємництва та бізнесу  
Київський національний університет технологій та дизайну

**Постановка проблеми.** Поняття «аутсорсинг» уже майже три десятиліття використовується в закордонній бізнес-практиці, але, незважаючи на це, питання класифікації аутсорсингу залишається відкритим. Багато українських і закордонних учених намагались у своїх працях розробити класифікацію, яка би відповідала сьогоднішнім економічним реаліям. Проте єдиної класифікації аутсорсингу немає, навпаки, є велика кількість різноманітних підходів до класифікації, які базуються на схожих критеріях.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання класифікації аутсорсингу стало предметом дослідження багатьох науковців сучасності, зокрема: О.Н. Руденко і Є.А. Кудінової [1], К.О. Горової [2], Ю.Н. Грибової і О.В. Боговиза [3], К.Ю. Воробйова [4], О.Ю. Рижак [5], А.О. Сاینчук [6], І.В. Яцкевич [7], П.В. Бріня і О.В. Прохоренко [8], О.І. Микала [9], О.В. Манойленко [10] та ін. Зважаючи на вагомий внесок науковців у розвиток цього питання, все ж таки невирішеним

залишається питання узагальнення досвіду та формалізації єдиного наукового підходу до класифікації видів аутсорсингу.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз існуючих наукових підходів до класифікації аутсорсингу та розробка авторської класифікаційної системи аутсорсингу, яка відповідає сучасним економічним реаліям.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вивчаючи світовий розвиток теорії аутсорсингу як наукового предмету дослідження, можна зауважити, що більшість закордонних науковців виділяють як головну класифікаційну ознаку аутсорсингу вид діяльності, згідно з якою аутсорсинг класифікують на: виробничий, ІТ-аутсорсинг і аутсорсинг бізнес-процесів.

Розглянувши праці зарубіжних і вітчизняних дослідників, автор дійшов висновку, що серед них немає єдиного підходу до класифікації аутсорсингу: класифікаційних ознак багато, кожен науковець у своєму дослідженні доповнює

наявні новими, пропонуючи власну класифікацію.

Так, О.Н. Руденко й Є.А. Кудінова пропонують класифікувати аутсорсинг відповідно до функцій менеджменту, виходячи з визначення аутсорсингу як «технології менеджменту». Функцію планування пропонують реалізувати за рахунок аутсорсингу маркетингу і логістики, організації – виробничого аутсорсингу і аутстафінгу, мотивації – аутсорсингу корпоративного харчування та медичного обслуговування, контролю – ІТ-аутсорсингу [1, с. 42].

К.О. Горова вважає, що необхідно враховувати такий критерій, як кількість учасників у ланцюгу надання послуг, що поділяє аутсорсинг на прямий та опосередкований. Також науковець класифікує аутсорсинг за афілійованістю аутсорсера та підприємства-замовника на незалежний аутсорсинг, аутсорсинг із виділенням підрозділу підприємства та аутсорсинг із метою подальшого об'єднання [2, с. 15].

Переважає більшість авторів у своїй класифікації виокремлюють ознаку «вид діяльності». Ю.Н. Грибова і О.В. Боговиз [3, с. 45] за цією ознакою класифікують аутсорсинг на аутсорсинг бізнес-процесів і технологічні послуги. К.Ю. Воробйов [4, с. 53] виділяє аутсорсинг виробничих/промислових процесів та аутсорсинг пізнавальних процесів і знань. О.Ю. Рижак [5, с. 62] розрізняє аутсорсинг обслуговування корпоративних комп'ютерних мереж, аутсорсинг нарахування заробітної плати, аутсорсинг фінансових операцій та транзакцій, рекрутинговий аутсорсинг тощо. А.О. Саїнчук [6, с. 52] додатково виокремлює операційний, функціональний і ресурсний аутсорсинг. І.В. Яцкевич [7, с. 201] класифікує на аутсорсинг інформаційних технологій, аутсорсинг бізнес-процесів, аутсорсинг бухгалтерських послуг, аутсорсинг офісного друку, аутсорсинг кадрових процесів (аутстафінг).

Таким чином, як бачимо, відсутня чітка систематизація класифікаційних ознак за групами і підгрупами. Такі види, як аутсорсинг нарахування заробітної плати, аутсорсинг фінансових операцій та транзакцій, рекрутинговий аутсорсинг, аутсорсинг бухгалтерських послуг, аутсорсинг офісного друку, є складовими частинами аутсорсингу бізнес-процесів, тому підвидом у групі «аутсорсинг бізнес-процесів».

Дослідники П.В. Брінь і О.В. Прохоренко [8, с. 84] наголошують на важливості багаторівневої класифікації відносин аутсорсингу за сукупністю ознак. Науковці виділяють організаційні/процесні (форма взаємин між сторонами, вид договірних відносин, період взаємин, характер передачі майна і т. д.) і якісні/змістовні ознаки (цільове призначення аутсорсингу, масштаб застосування, використовуваний ресурс, джерело підвищення

конкурентоспроможності, область формування ланцюжка цінностей і т. д.).

Найбільш розгорнута класифікація зустрічається в працях науковців О.І. Микало [9, с. 221] та О.В. Манойленко [10]. О.І. Микало класифікує аутсорсинг за такими ознаками: за ціллю запровадження аутсорсингу, за ступенем залучення ресурсів компанії-замовника, за характером і співвідношенням функцій, що передаються на аутсорсинг, за кількістю виконавців, за країною базування компанії-постачальника послуг, за строком надання послуг. О.В. Манойленко пропонує використовувати вісім класифікаційних ознак: за відношенням до зовнішнього середовища функціонування компанії, за сферою застосування, за географічною ознакою, за масштабом і формою застосування, з погляду формування ланцюжка створення вартості, за основним ресурсом аутсорсера, за ефективністю виконання окремої фази трансформації бізнесу, за частотою виконання. За кожною класифікаційною ознакою дослідник виокремлює два-сім видів аутсорсингу. Дана класифікаційна система перенавантажена другорядною інформацією та ускладнює розуміння сутності окремих видів аутсорсингу.

Дослідивши наукові підходи до класифікації аутсорсингу, вважаємо доцільним побудову класифікаційної системи аутсорсингу за чотирма ознаками: видом діяльності, відношенням до профільної діяльності підприємства, формою партнерської взаємодії та за країною базування аутсорсингу (рис. 1), що відповідає сучасним економічним реаліям.

Уважаємо доцільним, на відміну від існуючих класифікацій аутсорсингу, виокремлення аутсорсингу знань у самостійний вид, що не є складовою частиною аутсорсингу бізнес-процесів як здебільшого можна зустріти.

Аутсорсинг знань передбачає управління процесами, які вимагають глибокого вивчення або серйозної аналітичної обробки даних, формування і управління базами знань, які в подальшому можуть бути використаними для підтримки прийняття рішень [11, с. 234].

Найбільш вживаний вид – аутсорсинг бізнес-процесів є формою делегування непрофільних бізнес-процесів чи функцій, а також відповідальності за їх виконання фірмі-аутсорсеру на основі укладеного договору підяду [14, с. 302].

Поряд із традиційними видами аутсорсингу бізнес-процесів сьогодні українські аутсорсингові організації пропонують послуги екологічного аутсорсингу та CRM-аутсорсингу, що є досить новим видом діяльності, які варто розглянути детальніше.

Екологічний аутсорсинг – це послуга, яка передбачає передачу підприємством виконання завдань із виробничого екологічного контролю спеціалізованій організації. На початковому етапі

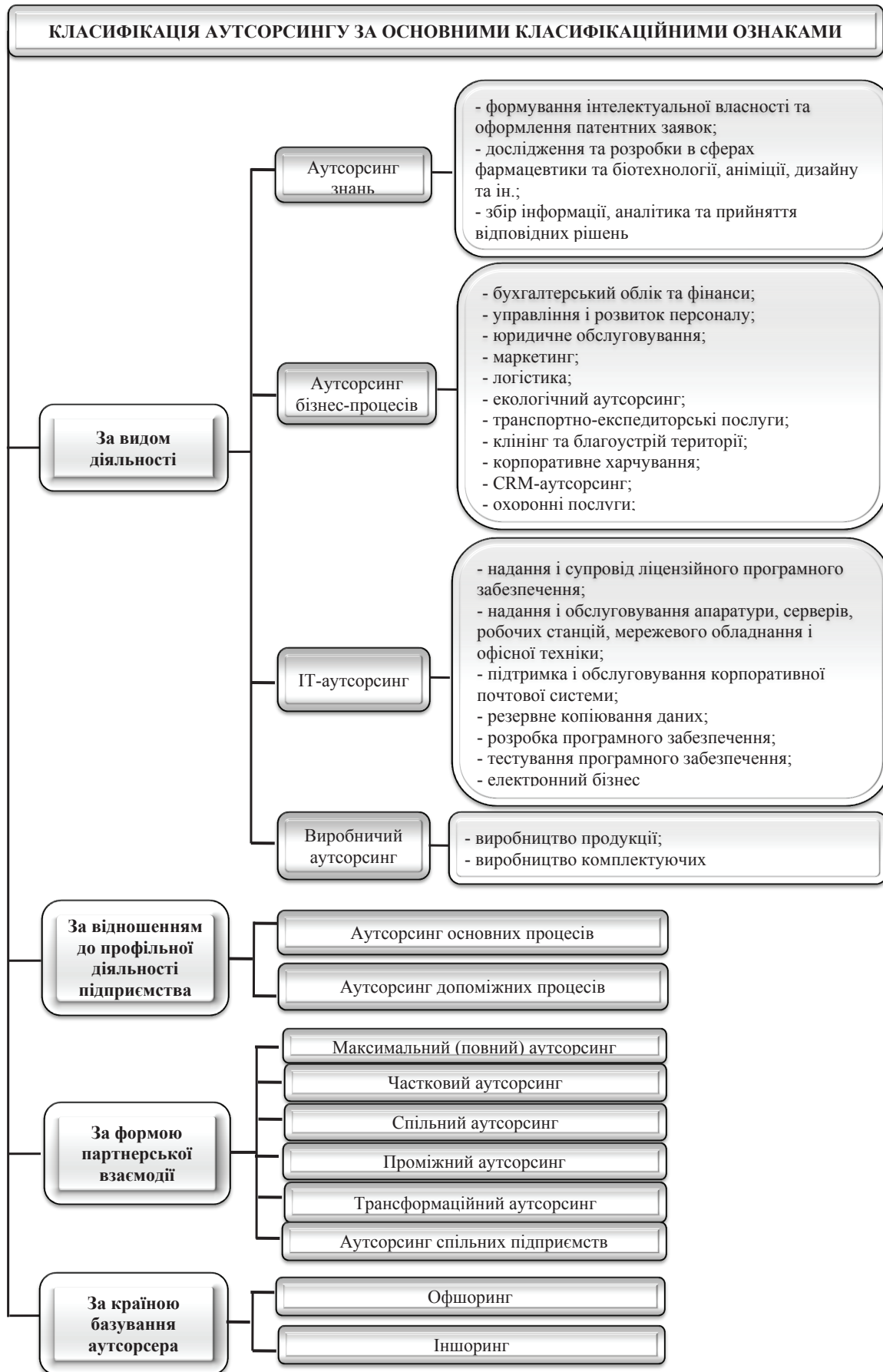


Рис. 1. Класифікаційна система аутсорсингу

[11, с. 234; 12, с. 67–78; 13, с. 40–41]

кваліфіковані фахівці проводять обстеження підприємства, збирають і обробляють усю необхідну для подальшої роботи інформацію. У рамках екологічного аутсорсингу можуть надаватися такі послуги:

- розробка програми заходів щодо приведення діяльності підприємства відповідно до вимог природоохоронного законодавства;
- ведення первинної облікової природоохоронної документації;
- розробка природоохоронних заходів і планів природоохоронної діяльності;
- заповнення і подача екологічної звітності;
- надання допомоги у зборі необхідних документів для розробки проектів оцінки впливу на навколишнє середовище (ОВНС), розрахунку санітарно-захисної зони (СЗЗ), нормативів гранично допустимих викидів (ГДВ), гранично допустимих скидів (ГДС), інвентаризації відходів, викидів, зелених насаджень, а також документів для отримання всіх необхідних дозволів екологічного характеру;
- представлення інтересів організації під час проведення перевірок контролюючими органами з питань природокористування та охорони навколишнього середовища;
- організація документообігу тощо [15].

CRM-аутсорсинг – це послуга, яка передбачає передачу підприємством виконання завдань з управління взаємовідносинами з клієнтами іншої організації, яка спеціалізується на цьому. Послугами CRM-аутсорсингу здебільшого користуються філії іноземних компаній [16]. У рамках CRM-аутсорсингу можуть надаватися такі послуги:

- розробка CRM-стратегії;
- розробка й оцінка стандартів якості обслуговування;
- створення, аналіз і підвищення прибутковості клієнтської бази;
- розробка та впровадження програм лояльності;
- розробка, оцінка і реалізація програм щодо підвищення довіри клієнтів.

Таким, що стрімко розвивається, є ІТ-аутсорсинг, який передбачає часткову або повну передачу робіт із підтримки, обслуговування та модернізації ІТ-інфраструктури організації, що спеціалізується на абонентському обслуговуванні організації, має штат фахівців різної кваліфікації.

Виробничий аутсорсинг передбачає передачу частини виробничих процесів або всього циклу виробництва сторонній компанії, також можливий варіант продажу частини своїх підрозділів іншим компаніям і подальша взаємодія з ними вже в рамках аутсорсингу.

За формою партнерської взаємодії виокремлено: максимальний, частковий, спільний, проміж-

ний, трансформаційний аутсорсинг та аутсорсинг спільних підприємств.

Термін максимальний (повний) аутсорсинг використовується для визначення договору, згідно з яким штат співробітників (можливо, й активи), які відносяться до основної діяльності підприємства, такі як інформаційні технології або фінанси, передаються постачальнику послуг на термін дії контракту. Частковий аутсорсинг передбачає реалізацію клієнтом значної частини функцій підрозділу.

Одним із варіантів аутсорсингу, в якому сторони договору – партнери, є спільний аутсорсинг. Деякі науковці також використовують цей термін для опису субдоговорів, які передбачають наявність декількох постачальників послуг.

За проміжного аутсорсингу організація передає управління своїми системами і платформами третій стороні, вважаючи, що її власні спеціалісти з інформаційних технологій здатні розробити нові системи. На відміну від проміжного аутсорсингу трансформаційний аутсорсинг передбачає що організація запрошує постачальника послуг, який повністю реорганізує роботу підрозділу, розробляючи нову систему і створюючи надійну базу знань і навичок, яку потім передає клієнту. Відрізняється від повного тим, що перехід співробітників і активів не остаточний – по завершенні проекту клієнт знову отримує повний контроль і виконує свої обов'язки.

Аутсорсинг спільних підприємств – створення нового підприємства для використання майбутніх ділових можливостей. Персонал і активи клієнта будуть передані цьому спільному підприємству, а не постачальнику послуг. Замовник і постачальник послуг розділяють прибуток, отриманий новим підприємством [13, с. 40–41].

За країною базування аутсорсера виокремлено: офшоринг (реалізація функцій (процесів) здійснюється організацією, яка розташована в іншій країні) та іншоринг (реалізація функцій (процесів) здійснюється організацією, яка розташована в країні клієнта).

**Висновки з проведеного дослідження.** Необхідною умовою раціональної організації аутсорсингу на підприємстві є його класифікація. Розроблена автором система класифікації аутсорсингу за чотирма ознаками: за видом діяльності, за відношенням до профільної діяльності підприємства, за формою партнерської взаємодії та за країною базування аутсорсингу є оптимальним, що не перенавантажує зайвою інформацією науковим підходом до класифікації видів аутсорсингу. Представлені результати дослідження доповнюють теоретичні надбання у сфері управління підприємством на основі аутсорсингу та можуть бути підґрунтям подальших наукових досліджень у даному напрямі.



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Руденко О.Н. Актуальные вопросы определения аутсорсинга / О.Н. Руденко, Е.А. Кудинова // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 4-2(11). – С. 40–43 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-voprosy-opredeleniya-autsorsinga>.
2. Горова К.О. Визначення основних підходів до класифікації аутсорсингу на сучасному етапі економічного розвитку / К.О. Горова // Економічний аналіз : зб. наук. праць ; редкол. В.А. Дерій (гол. ред.) [та ін.]. – Тернопіль : Економічна думка, 2014. – Т. 18. – № 1. – С. 12–19.
3. Грибова Ю.Н. Аутсорсинг как фактор повышения эффективности деятельности промышленных предприятий / Ю.Н. Грибова, А.В. Боговиз // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2010. – № 3. – С. 45–48 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://journal-aael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2011/04/Ю.Н.-Грибова-А.В.-Боговиз.pdf>.
4. Воробьев К.Ю. Классификации аутсорсинга с позиций управленческого подхода / К.Ю. Воробьев // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2013. – № 4. – Т. 19. – С. 53–56 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsii-autsorsinga-s-pozitsiy-upravlencheskogo-podhoda>.
5. Рижак О.Ю. Категорійні ознаки аутсорсингу вітчизняних підприємств / О.Ю. Рижак // Бізнес Інформ. – 2011. – № 1. – С. 61–63 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2011&abstract=2011\\_01\\_0&lang=ua&stqa=10](http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2011&abstract=2011_01_0&lang=ua&stqa=10).
6. Саїнчук А.О. Аутсорсинг: види, класифікаційні ознаки та форми. Класифікація аутсорсингових проєктів / А.О. Саїнчук // Управління розвитком складних систем. – 2013. – №13. – С. 50–57 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-13/50-57\\_red.pdf](http://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-13/50-57_red.pdf).
7. Яцкевич И.В. Аутсорсинг: виды, проблемы и перспективы / И.В. Яцкевич // Научный вестник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки. – 2011. – № 2(21). – С. 197–203.
8. Брінь П.В. Багаторівнева класифікація відносин аутсорсингу / П.В. Брінь, О.В. Прохоренко // Економіка і фінанси. – Дніпропетровськ : ПП Шевельов Є.О., 2013. – № 12. – С. 78–85.
9. Микало О.І. Аналіз та класифікація форм аутсорсингу / О.І. Микало // Економічний простір. – 2010. – № 37. – С. 216–222 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Ekpr/2010\\_37/Statti/25.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekpr/2010_37/Statti/25.pdf).
10. Манойленко О.В. Аутсорсинг як інструмент підвищення ефективності антикризового управління / О.В. Манойленко // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Серія «Економічні науки». – 2006. – № 1. – С. 8–12 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/VMSU/econ/2006\\_1/03/06movcme.html](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VMSU/econ/2006_1/03/06movcme.html).
11. Гребешкова О.М. Аутсорсинг знань: потенціал партнерських відносин підприємств у постіндустріальну епоху / О.М. Гребешкова, К.С. Денисенко // Стратегія економічного розвитку України. – 2011. – № 29. – С. 232–239.
12. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : [учеб. пособ.] / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
13. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг : в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 176 с.
14. Nyshenko O.V. Business process outsourcing / O.V. Nyshenko // Problems of social and economic development of business: Collection of scientific articles. Vol. 1 – Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2014. – P. 301–304.
15. Екологічний аутсорсинг [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://ecolog-ua.com/content/ekologicheskij-autsorsing>.
16. Программы лояльности и CRM-аутсорсинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://osdirect.com.ua/info/articles-2/Programmy-lojalnosti-i-CRM-autsorsing-26.html>.

## РОЗВИТОК ТА КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ОРГАНІЧНИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ DEVELOPMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGES AND ORGANIC AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF FOOD SECURITY

*У статті зазначається, що інтенсивне сільськогосподарське виробництво супроводжується значними ризиками виснаження природних аграрних ресурсів, зростанням вартості продуктів харчування та зниженням їх якості та поживних властивостей. У сукупності це може становити загрозу продовольчій безпеці як на рівні окремих країн, так і світу загалом. У таких умовах зростає значення формування органічних підприємств, які здійснюють екологобезпечне виробництво якісної продовольчої продукції. Визначено його ризики та конкурентні переваги. Обґрунтовано перспективи подальшого розвитку. Акцентовано позитивний вплив державної підтримки.*

**Ключові слова:** органічні підприємства, конкурентні переваги, ризики, продовольча безпека, державна підтримка, шляхи розвитку, управління.

*В статье отмечается, что интенсивное сельскохозяйственное производство сопровождается значительными рисками истощения природных аграрных ресурсов, ростом стоимости продуктов питания и снижением их качества и питательных свойств. В совокупности это может представлять угрозу продовольственной безопасности как на уровне отдельных стран,*

*так и мира в целом. В таких условиях возрастает значение формирования органических предприятий, осуществляющих экологобезопасное производство качественной продовольственной продукции. Определены его риски и конкурентные преимущества. Обоснованы перспективы дальнейшего развития. Акцентовано положительное влияние государственной поддержки.*

**Ключевые слова:** органические предприятия, конкурентные преимущества, риски, продовольственная безопасность, государственная поддержка, пути развития, управления.

*The article states that intensive agricultural production is accompanied by significant risks depletion of natural agricultural resources, the rising cost of food and decrease their quality and nutritional properties. This, in combination, can threaten food security at both individual countries and the world at large. In such circumstances, the importance of forming organic enterprises involved in ecological safe production of quality food products. The identified risks and its competitive advantages. Grounded prospects for further development. The attention the positive impact of government support.*

**Key words:** organic enterprises competitive advantages, risks, food safety, government support, the development, management.

УДК 339.137.2

**Новак Н.П.**

к.е.н., докторант  
Херсонський державний  
аграрний університет

**Постановка проблеми.** Продовольче забезпечення та продовольча безпека населення належать до визначальних проблем соціально-економічного розвитку в національному та глобальному вимірах. В основі її вирішення лежить ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств на основі раціонального використання природних ресурсів та ресурсозбереження в інтересах теперішнього і майбутніх поколінь. Тому в останні десятиріччя все більшого значення набуває розвиток органічного виробництва продуктів харчування та підприємств, які його забезпечують. Його принципи направлені на збереження та відтворення навколишнього природного середовища та його біорізноманіття, збільшення обсягів якісного продовольства, поліпшення здоров'я та умов життєдіяльності населення.

Проте розвиток органічних аграрних підприємств супроводжується певними ризиками, викликами та обмеженнями, які необхідно враховувати в управлінні ними. Йдеться про те, які обсяги органічного виробництва можна дозволити в умовах планетарного дефіциту продовольства; для забезпечення прибутковості суб'єктів господарювання; для збалансованого розвитку аграрного ринку у вимірі «пропозиція – платоспроможний попит».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Необхідно зазначити, що вивченню органічного виробництва присвячена значна кількість фундаментальних та прикладних досліджень у сфері економіки підприємств. Серед них найбільшого поширення набули роботи С.С. Антонця, В.І. Артиш, М.В. Капштика, Л.О. Мармуль, В.В. Писаренка, В.М. Писаренка. Високо оцінюючи публікації названих авторів, доцільно вказати на необхідність продовження здійснених розробок як в означених напрямках, так і в напрямках обґрунтування галузевих особливостей органічних підприємств, фінансово-інвестиційного, інфраструктурно-логістичного забезпечення, соціальної відповідальності їх розвитку та ін. Правильно також акцентувати увагу на використанні зарубіжного досвіду розвитку органічних підприємств, їх підтримки на рівні малих та дрібних агроформувань; вивченні ємності європейського та світового аграрного ринку органічної продукції та експортного потенціалу вітчизняних органічних підприємств.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування розвитку та конкурентних переваг органічних підприємств в умовах інтенсивного ресурсокористування та загострення продовольчої проблеми, з одного боку, та необхідності забезпечення продовольчої безпеки – з іншого.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Сучасний стан антропогенного навантаження на навколишнє середовище переконливо демонструє протиріччя між зростаючими потребами населення та обмеженими виробничими ресурсами. Боротьба із забрудненням довкілля стає однією з глобальних проблем людства. Проблеми зниження антропогенного навантаження на біосферу переросли із локального рівня на глобальний в Україні та у світі. Забезпечення сталого розвитку неможливе без розробки нової стратегії ведення господарства, метою якої є збалансування економічних, соціальних та екологічних процесів як усередині конкретної держави, так і на світовому рівні. В Україні технологічна оснащеність промисловості та сільського господарства недостатньо враховує їхній вплив на стан навколишнього природного середовища, що призводить до екологічної кризи. Одним із можливих шляхів розв'язання екологічних проблем є обмеження тих видів господарської діяльності, які їх викликають, а також упровадження нових екологічно чистих виробництв. Перехід на нові екологічно чисті технології приведе до збільшення прибутків підприємців і появи нових етичних норм, в основу яких покладені екологічні цінності. Саме такий підхід може забезпечити гармонійне співіснування суспільства та природи.

Безпека харчування є ключовим питанням провідних країн світу. У зв'язку зі значним підвищенням попиту на якісні продукти харчування у США, Канаді, країнах ЄС основним напрямом розвитку землеробства сьогодні є органічне виробництво сільськогосподарської продукції [1, с. 14]. Україна впродовж останніх 10 років теж демонструє стійку динаміку росту площ сільськогосподарських угідь, на яких ведеться сертифіковане органічне виробництво, і займає 20-е місце у списку країн із найбільшими площами органічних сільгоспугідь. Переважна більшість вітчизняних органічних господарств сертифіковані у Вінницькій, Житомирській, Закарпатській, Львівській, Одеській, Полтавській, Тернопільській і Херсонській областях.

Сучасні аграрії стурбовані становищем, яке склалося в аграрному секторі, а саме: дедалі більше сільськогосподарських виробників, особливо на півдні України, відмовляються від застосування мінеральних добрив через відсутність бажаної прибавки врожаю та нераціонально витрачені кошти на вирощування продукції. Науково обґрунтовано, що безсистемне та надлишкове внесення мінеральних добрив, особливо в умовах недостатнього зволоження, призводить до зменшення гумусу в ґрунті [2, с. 165]. На думку експертів, відновлення родючості ґрунту, підвищення рівня здоров'я населення, особливо дітей дошкільного та шкільного віку, утримання природного біорізноманіття українських земель, можна значно покращити, якщо 10–15% українських сіль-

госпвиробників та переробників харчової продукції перейдуть на органічне виробництво.

Важливим поштовхом розвитку органічного виробництва в Україні став швейцарсько-український проект «Сертифікація в органічному сільському господарстві та розвиток ринку в Україні», що впроваджений Дослідним інститутом органічного сільського господарства (FiBL, Швейцарія). У рамках цього проекту в 2007 р. було створено ТОВ «Органік стандарт» – перший український орган сертифікації з надання послуг у сфері органічного виробництва [3, с. 187]. Нині такі організації, як Федерація органічного руху України, консультаційний орган QueS, Retail Academy, Organic Business та ін., сприяють розвитку органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні. Проте попри збільшення сільськогосподарських виробників органічної продукції поширення інформації стосовно екологічного виробництва, турботу стосовно покращання споживчих якостей продуктів харчування та їх поширення на внутрішньому ринку країни, турботу стосовно покращання якості ґрунтів та охорону навколишнього середовища органічному виробництву в Україні, на думку авторів, перешкоджають такі проблеми.

– ведення основними виробниками сільськогосподарської продукції діяльності без урахування законів природовідповідного землеробства [4, с. 258]. Отримання прибутку будь-якою ціною не відповідає законам природовідповідного землеробства. Родючість ґрунту створюємо не ми за рахунок своєї діяльності (застосування різноглибинного обробітку ґрунту, внесення добрив, використання різноманітних засобів захисту рослин), а живі ґрунтові мікроорганізми та самі рослини в процесі природного ґрунтоутворення. У сприятливих умовах маса мікро- та макроорганізмів становить близько 20 т/га. Повною мірою реалізувати свій потенціал живі організми можуть за наявності їжі, причому не тільки у вигляді органічної маси, а й мульчі, за достатньої кількості вологи, повітря, певного температурного режиму та цілої низки інших, на перший погляд, незначних параметрів. Без відповідних сприятливих факторів живі організми зменшують свою чисельність, і, як наслідок, отримання високих урожаїв стає неможливим, тому дуже важливо не руйнувати, за можливості, природне середовище існування ґрунтових мікроорганізмів під час різноманітних видів обробітку ґрунту та не залишати поверхню ґрунту без рослинних решток та мульчувальних матеріалів [5, с. 28];

– хибна система аграрної освіти, а саме дезінформація суспільства і молодих спеціалістів аграрного профілю стосовно методів обробітку ґрунту, технологій вирощування сільськогосподарських культур та їх захисту від бур'янів, хвороб та шкідників. Технологія органічного виробництва вимагає наявності мульчованого покриття і змінює основну концепцію традиційної системи землеробства з

механічним обробітком ґрунту, застосуванням синтетичних добрив та засобів захисту рослин.

Збереження навколишнього середовища є першочерговим завданням усіх людей на планеті. Нині маємо великі збитки через руйнацію головного багатства України – родючого шару чорноземів. У країні майже 80% деградованих ґрунтів із утратою 50–85% родючості через дефляцію, засолення, заболочення, захаращення звалищами. Родючість ґрунтів в Україні знищено на 5 млн. га. Холдинги, які орендують паї селян, виснажують землі, щоб отримати максимум зиску. Раціональне використання ґрунтів їх не турбує. Вони не дотримуються сівозмін, із року в рік сіють соняшник і ріпак, які дають до 300% прибутку, проте вкрай виснажують землю [6]. Збереження екосистеми та її покращання можливе через проведення низки реформ в аграрній сфері. Одним із важливих завдань для держави є підтримка дрібних підприємств у веденні органічного землеробства. На сьогодні саме малі підприємства є реальними виробниками органічної продукції. Офіційному визнанню і закріпленню за малими аграрними підприємствами виробників органічної продукції в Україні завдаються перешкоди інституційно-правового і фінансово-економічного характеру.

До інституціонально-правових перешкод упровадження органічного виробництва малими формами господарювання в Україні належать:

- недосконалість відповідної законодавчої та нормативної бази, хоч головним здобутком є прийняття Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» від 03.09.2013 № 425-VII. Але дія цього Закону є досить обмеженою, оскільки він вимагає прийняття багатьох підзаконних нормативно-правових актів [7];

- відсутність ефективної національної системи сертифікації для малих форм підприємництва, які є головними виробниками органічної продукції в Україні;

- відсутність високопродуктивної та енергозберігаючої техніки для виконання всіх необхідних операцій в екологічному виробництві;

- необхідність забезпечення доступу на зовнішні ринки органічної продукції малих українських виробників;

- брак належного інформаційного забезпечення (популяризація технологій органічного землеробства, екологічна освіта населення та виробників сільськогосподарської продукції);

- зниження родючості ґрунтів, поширення ерозії ґрунтів і здебільшого виробництво лише одного-двох видів органічної сільськогосподарської продукції сировинного типу, переважно зернових та олійних культур [8, с. 118];

- низька обізнаність людей щодо органічної продукції.

Серед фінансово-економічних перешкод упровадження органічного виробництва відзначимо такі:

- відсутність державної підтримки для малих агровиробників, які здійснюють виробництво екологічно чистої продукції, підтримки розвитку малих і середніх фермерських господарств у вигляді дотацій, субсидій та ін.;

- великі фінансові витрати, пов'язані з необхідністю закупівлі спеціальної техніки й обладнання;

- відсутність дійового механізму страхування ризиків у сільськогосподарському виробництві.

Відсутність державної підтримки та інструментів стимулювання виробників органічної продукції на адміністративному рівні також значно знижує потенціал розширення органічного виробництва в нашій країні [9, с. 209]. Недотримання суспільством та сільгоспвиробниками природоохоронного законодавства спричинює погіршення екологічного стану навколишнього середовища та здоров'я населення, тому слід кожному виробнику починаючи з малого приватного господарства дотримуватися основних законів збереження природи і передбачити фінансові інструменти регулювання їх порушення.

На думку експертів, подальший розвиток органічного агровиробництва та загальне поглиблення екологізації всього сільського господарства здатні оздоровити людство в цілому. Психологічне неприйняття користувачами нової інформації ведення господарчої діяльності за дідівським принципом, зокрема на основі національного менталітету та вкорінених консервативних поглядів.

В Україні розроблена концепція державної Програми розвитку органічного виробництва [10]. Метою Програми є забезпечення сталого розвитку аграрного комплексу України шляхом розвитку та підтримки ведення органічного виробництва як одного з пріоритетних напрямів реалізації державної аграрної політики, спрямованого на збереження та поліпшення родючості ґрунтів; забезпечення конкурентоспроможності української сільськогосподарської продукції в умовах інтеграції України у світовий економічний простір; сприяння збереженню здоров'я нації шляхом забезпечення населення якісними та безпечними сертифікованими органічними як продуктами харчування, так і іншими товарами; охорону навколишнього середовища та збереження біорізноманіття; створення належних умов для розвитку сільських територій. Органічне сільське господарство має великий потенціал для покращання економічного, соціального та екологічного стану в країні. Воно сприяє комплексному розвитку сільської місцевості та поліпшенню здоров'я населення.

Отже, в Україні існують усі передумови для розвитку та багатообіцяючого процвітання цієї важливої в наш час галузі [11, с. 7]. Для динамічного та



ефективного розвитку органічного виробництва в Україні необхідно:

– об'єднати зусилля всіх господарств, наукових та учбових закладів, переробних та інших підприємств та установ, зацікавлених у виробництві та поширенні здорової, безпечної для споживання продукції;

– поширювати культуру вирощування та споживання органічної продукції, застосовуючи досвід високорозвинених країн;

– сформувати необхідне інституціональне середовище;

– на державному рівні прийняти відповідні підзаконні акти, що дадуть виробникам змогу прозоріше проходити процедуру органічної сертифікації не тільки за діючими міжнародними, але й за національними стандартами.

**Висновки з проведеного дослідження.** Органічне виробництво є перспективною галуззю АПК у сучасних умовах зростання антропогенного впливу на навколишнє середовище та необхідності досягнення продовольчої безпеки. Для ефективного функціонування даного сегменту аграрної економіки необхідною є комплексна державна підтримка, наближення вимог української системи стандартизації до міжнародної, запровадження у практику господарювання сільськогосподарських підприємств ефективних моделей органічного виробництва, підвищення екологічної свідомості споживачів. Реалізація даних положень дасть змогу суттєво збільшити темпи розвитку вітчизняного органічного ринку, розширити асортимент органічної продукції та підвищити конкурентоспроможність продукції українських виробників на зовнішньому ринку, це – запорука забезпечення продовольчої безпеки загалом.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Віллер Х. Світ органічного сільського господарства. Статистика та тенденції 2013 року / Х. Віллер, Дж. Лерноуд, Л. Кільхер ; пер. с англ. ; Дослідний

інститут органічного сільського господарства. – К., 2013. – 63 с.

2. Томашевська О.А. Органічне виробництво у світі: реалії та перспективи / О.А. Томашевська // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 161–164.

3. Головченко Н.М. Підвищення доходів виробників органічної продукції / Н.М. Головченко // Державна підтримка агросфери: еволюція, проблеми / За ред. д-ра екон. наук О.М. Бородіної ; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К. : Четверта хвиля, 2008. – С. 186–190.

4. Коняшин А.В. Стан та перспективи розвитку органічного виробництва в Україні / А.В. Коняшин // Чисте місто. Чиста ріка. Чиста планета : збірник матеріалів форуму. – Херсон : ХТПП, 2015. – С. 257–260.

5. Мармуль Л.О. Основи органічного виробництва сільськогосподарської продукції: від виробника до споживача / Л.О. Мармуль [та ін.] // Метод. матер. з дорадництва для с.-г. виробників і населення. Серія 4 «Органічне виробництво сільськогосподарської продукції». – Ніжин, 2012. – 76 с.

6. Федерація органічного руху в Україні. Органік в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [organic.com.ua](http://organic.com.ua).

7. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини : Закон України від 03.09.2013 № 425–VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.

8. Зайчук Т.О. Вітчизняний ринок екологічно чистих продуктів харчування та шляхи його розвитку / Т.О. Зайчук // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 4. – С.114–125.

9. Чухліб Ю.О. Стан розвитку органічного виробництва в Україні й Полтавській області та перспективи його дослідження / Ю.О. Чухліб // Вісн. Полтавської держ. аграр. академії. – 2012. – № 2. – С. 207–211.-

10. Концепція державної Програми розвитку органічного виробництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.organic.com.ua](http://www.organic.com.ua).

11. Ігнатенко М.М. Управління органічним виробництвом аграрних підприємств на засадах здійснення соціальної відповідальності / М.М. Ігнатенко // Економіка і фінанси. – Дніпропетровськ, 2015. – № 12. – С. 4–11.

## ВИЗНАЧЕННЯ КООРДИНАЦІЙНОЇ РОЛІ ЗАЛІЗНИЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

### THE DEFINITION OF THE COORDINATING ROLE OF RAILWAY ENGINEERING IN ENSURING THE EFFECTIVE DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN INDUSTRY

*У статті досліджено сучасні тенденції розвитку промислових підприємств та обґрунтовано важливість забезпечення ефективності функціонування машинобудівного комплексу для розвитку промисловості України. Проаналізовано галузеву структуру машинобудівного виробництва та наголошено на домінуванні транспортного машинобудування, що в сучасних умовах господарювання представлене переважно залізничним машинобудуванням, а саме вагонобудуванням. Досліджено сучасний стан вагонобудівної галузі, систематизовано основні проблеми розвитку вагонобудівних підприємств та передумови їх виникнення.*

**Ключові слова:** промисловість, машинобудівний комплекс, залізничне машинобудування, вагонобудування, конкурентоспроможність.

*В статье исследованы современные тенденции развития промышленных предприятий и обоснована важность обеспечения эффективности функционирования машиностроительного комплекса для развития промышленности Украины. Проанализирована отраслевая структура машиностроительного производства и отмечено доминирование транспортного машиностроения, что в современных условиях хозяйствования*

*представлено в основном железнодорожным машиностроением, а именно вагоностроением. Исследовано современное состояние вагоностроительной отрасли, систематизированы основные проблемы развития вагоностроительных предприятий и предпосылки их возникновения.*

**Ключевые слова:** промышленность, машиностроительный комплекс, железнодорожное машиностроение, вагоностроение, конкурентоспособность.

*The article studies the modern tendencies of development of industrial enterprises and substantiated the importance of ensuring the effective functioning of machine-building complex for industrial development of Ukraine. Analyzed the industry structure of machinery production and is marked on the dominance of transport engineering, in the contemporary economy is represented mainly railway engineering, namely carriage-building enterprises. Investigates the current state of carriage-building industry, systematized basic problems of development by carriage-building enterprises and the preconditions for their occurrence.*

**Key words:** industry, machine-building complex, railways machine-building, carriage-building, competitiveness.

УДК 621:652(477)

**Обруч Г.В.**

аспірант кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом Український державний університет залізничного транспорту

**Постановка проблеми.** Сучасні тенденції економічного розвитку України досить чітко нагадують часи 2008–2009 рр., коли політичні протистояння та відсутність чіткої консолідованої позиції влади призвели до більш глибоких проявів впливу світової фінансової кризи, із наслідками якої країна бореться й нині. Докризисні показники економічного розвитку держави так не були досягнуті й до сьогодні, а негативна економічна динаміка, особливо в галузях промисловості, тільки поглиблюється.

У 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3% обстежених підприємств. На інновації було витрачено 13,8 млрд. грн., реалізовано інноваційної продукції на суму 23,1 млрд. грн., що свідчить про досить низький показник ефективності спрямування коштів. Індикатор інноваційної модернізації України – частка доданої вартості переробної промисловості у ВВП – за підсумками 2015 р. знизився до 14%, що відповідає показнику Республіки Корея 60-х років минулого століття [1].

Індекс промислової продукції в 2013 р. становив 95,7%, у 2014 р. – 89,9%, у 2015 р. – 87,0% у розрахунку до попереднього року [2]. Негативна динаміка показника тільки надає додаткове підтвердження поглибленню економічного занепаду

промисловості, що є основним напрямом діяльності індустріальної держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченням проблем функціонування вітчизняних промислових підприємств, у тому числі машинобудівних, займається широке коло вчених: В.Л. Дикань [3], В.В. Дикань [4], Р.М. Журило [5], В.Ю. Олейникова й О.Ю. Голобородько [6] та ін.

Однак вагонобудування як галузь машинобудівного комплексу залишається майже поза увагою дослідників, що досить дивно, враховуючи вітчизняний вагонобудівний потенціал. Тому необхідним є аналіз ефективності діяльності вагонобудівних підприємств, визначення основних проблем та передумов їх виникнення в сучасних умовах господарювання.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження проблем розвитку залізничного машинобудування, що представлене переважно вагонобудуванням, та визначення його ролі в забезпеченні зростання промислового потенціалу України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах розвитку машинобудування є однією з ключових галузей промисловості та відіграє стратегічну роль в економічному зростанні держави. Продукція машинобудування не тільки

безпосередньо задовольняє потреби споживача, але й забезпечує функціонування інших галузей промисловості шляхом створення матеріально-технічної бази виробництва та його подальшої автоматизації, що, своєю чергою, сприяє прискоренню науково-технічного прогресу.

Дослідження галузевої структури промисловості в 2015 р. показує, що машинобудівний потенціал країни дещо втрачений, а машинобудівна галузь займає лише п'яте місце за питомою вагою обсягу машинобудівної продукції у загальному обсязі промислової продукції (6,93%, у 2012 р. ця цифра була дещо більшою – 10,2%), поступаючи іншим видам діяльності [2]. Досить критичне відсоткове співвідношення для країни, що позиціонує себе індустріально розвинутою державою.

За роки трансформації української економіки машинобудування пройшло через значні труднощі реформування та структурних деформацій, що були викликані не тільки кризовим станом, але й промисловими експериментами влади, яка постійно змінювалася.

Незважаючи на складнощі, вітчизняне машинобудування починаючи з кінця 90-х – початку 2000-х років стало на шлях поступового відродження та адаптації до ринкових методів господарювання. Якщо за період 1990–1999 рр. виробництво продукції машинобудування характеризувалося постійним спадом, то в 2000 р. приріст до попереднього року становив 16,8% [6]. У 2004 р. спостерігається найбільший темп приросту обсягу виробництва машинобудівної продукції протягом 2001–2015 рр. – 52,48%. Період 2005–2007 рр. характеризується стабільним розвитком галузі (темпи приросту обсягів виробництва машинобудівної продукції – 13,38%, 15,19% та 43,08% відповідно). Негативною тенденцією характеризується 2009 р., в якому відбулося різке зниження обсягу виробництва машинобудівної продукції (на 29,52%) як результат впливу світової фінансової кризи 2008 р. Починаючи з 2010 р. відбулося поступове відновлення втра-

чених позицій і збільшення обсягів виробництва та реалізації машинобудівної продукції. Але дана тенденція зберігалася, на жаль, недовго, до 2012 р., а вже з 2013 р. знову відбулося критичне погіршення ситуації в галузі, що спостерігається й по теперішній час [2].

Машинобудування є багатогалузевим комплексом, який складається з виробництва машин і устаткування, електричного, електронного й оптичного устаткування та транспортного устаткування [8]. Аналіз обсягів та структури виробництва машинобудівної продукції за вищенаведеними класифікаційними групами (основними видами діяльності) за період 2010–2015 рр. наведено в табл. 1.

Аналізуючи дані табл. 1, доцільно звернути увагу на структуру виробництва машинобудівної продукції, в якій протягом 2010–2015 рр. домінуюче значення належить виробництву транспортних засобів та устаткування, максимальна питома вага якого досягла 51,91% (у 2012 р.).

Тому не дивно, що в сучасній класифікації машинобудівного комплексу виділено підгалузі транспортного машинобудування в окремі галузі машинобудівного виробництва. Залежно від того, на який ринок орієнтована продукція, що випускається підприємствами машинобудівного комплексу, їх умовно об'єднали у п'ять груп: інвестиційне (важке) машинобудування; транспортне і сільськогосподарське машинобудування; залізничне машинобудування; автомобільна промисловість; електротехніка, приладобудування, верстатобудування [4].

Залізничне машинобудування зараз представлено переважно вагонобудуванням, що знаходиться в Україні критичному стані. Результати діяльності з реалізації залізничних локомотивів та рухомого складу останніх років зовсім невтішні: у 2014 р. обсяг реалізації становив 11 069,1 млн. грн. (близько 6 тис. вагонів), у 2015 р. – 5 839,4 млн. грн., що на 47,25% менше порівняно з 2014 р., у січні-травні 2016 р. – 2 349,3 млн. грн., що на 59,77%

Таблиця 1

**Аналіз обсягів та структури виробництва машинобудівної продукції за основними видами діяльності за 2010–2015 рр. [2]**

Період	У тому числі					
	Виробництво машин та устаткування		Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування		Виробництво транспортних засобів та устаткування	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2010	30 608,7	31,54	22 446,6	23,13	44 001,6	45,33
2011	37 622,8	28,75	28 244,6	21,59	64 980,5	49,66
2012	37 567,8	26,73	30 018,1	21,36	72 953,4	51,91
2013	34 782,4	30,53	29 341,1	25,75	49 803,1	43,72
2014	33 524,8	32,89	29 139,1	28,59	39 260,8	38,52
2015	37 508,7	36,17	28 429,4	27,41	37 770,0	36,42

менше порівняно з 2015 р. та на 78,78% менше порівняно з 2014 р. За даними Concorde Capital, ще в 2000-х роках Україна очолювала список світових експортерів залізничних вагонів, отримуючи в 2010–2011 рр. близько 3 млрд. дол. експортної виручки щорічно [9].

За чотири останніх роки українські вагонобудівні заводи скоротили випуск вантажних вагонів у 50 разів. Галузь у 2015 р. практично повністю зупинила свою діяльність. Варто наголосити, що ситуація викликана не стільки внутрішніми передумовами розвитку вагонобудівних підприємств, а насамперед спровокована зовнішніми обставинами. Підприємства вагонобудівної галузі мають значне внутрішнє підґрунтя для ефективного розвитку. Так, проводиться активна робота з розробки як нових моделей вантажних та пасажирських вагонів, так і модернізації застарілих моделей. У 2015 р. було виготовлено контейнери за новою номенклатурою для європейських замовників, інші нові види продукції, у тому числі підйомно-транспортне обладнання [9].

Основними причинами скрутного становища галузі є втрата російського ринку. У зв'язку з погіршенням політичних відносин із Росією та загостренням конфлікту на сході України було майже припинено експорт вітчизняних вагонів російським залізницям.

На думку аналітиків, попит, який забезпечувала Росія (у 2013 р. експорт українських вагонів до Росії становив близько 85% від обсягу реалізованої продукції в 25 тис. вагонів), неможливо замінити на європейському ринку, де вимоги до вагонів відрізняються, а сам обсяг замовлень у 10 разів нижче. Вихід на інший великий ринок – китайський – ускладнюється низькими внутрішніми цінами на китайські вагони, крім того, можливі торгові бар'єри.

Експортний потенціал вагонобудівних підприємств за останні роки виглядає таким чином: у 2014 р. було експортовано 6 727,7 млн. грн. продукції, що становить 60,78% від обсягу реалізації продукції, у 2015 р. – 2 717,4 млн. грн., або 46,54%, у січні-травні 2016 р. – 1 496,0 млн. грн., або 63,68% [10]. Дані значення чітко підтверджують негативні тенденції відсутності російських споживачів.

Наголошують, що на даному етапі розвитку внутрішній попит на вагонобудівну продукцію – це єдиний шлях виходу із ситуації, що склалася. Але «Укрзалізниця» через постійну нестачу коштів на оновлення рухомого складу, ніколи не розглядалася вагонобудівними підприємствами як основний покупець. Зараз ситуація змінюється, оскільки заводам потрібно виживати, а «Укрзалізниця» декларує масштабні плани щодо оновлення свого рухомого складу.

Було наголошено, що в 2016 р. «Укрзалізниця» хоче купити 3 300 вантажних піввагонів та 1 500 зерновозів. Ще 3 500 вагонів готові заку-

пити приватні інвестори. Також у планах «Укрзалізниця» – закупівля дизель-поїзда та чотирьох нових швидкісних пасажирських поїздів. Однак усі ці плани закупівель можуть провалитися, оскільки заплановані на 2016 р. етапи підвищення вантажних тарифів не були узгоджені. Проти підвищення тарифів виступили підприємства металургійної та хімічної промисловості [9].

У липні 2016 р. було підписано домовленість про зону вільної торгівлі між Україною та Канадою та укладено меморандум про наміри створити в Україні спільне підприємство з виробництва локомотивів та іншої залізничної техніки з канадською компанією Bombardier. Окрім того, зараз готується угода з американською корпорацією General Electric про тестування американського локомотива в Україні. Надалі планується підписання меморандуму про співпрацю, аналогічного до підписаного з Bombardier. Консалтингова компанія «УкрАгроКонсалт» неодноразово вказувала, що забезпечення потреб внутрішнього ринку в поставках рухомого складу, зокрема вагонів-зерновозів, може допомогти відродитися не тільки вагонобудівній та зернової галузям, а й економіці України в цілому. Але ще невідомо, чим обернеться для вагонобудівної галузі дані домовленості та чи будуть вони реалізовані дійсно [11].

У ході дослідження було проаналізовано три «кита» вагонобудування – ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ПАТ «Дніпровагонмаш» та ПАТ «Азовзагальмаш». ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» є лідером вітчизняної вагонобудівної галузі (місткість ринку – 42,73%), який займає дев'яте місце серед вагонобудівних та вагоноремонтних підприємств СНД (місткість ринку – 1,67% за підсумками діяльності 2015 р.). Підприємство має розгалужену номенклатуру продукції, але основним видом діяльності залишається вантажне вагонобудування. Водночас тенденції розвитку зовсім невтішні: у 2015 р. було реалізовано 452 вантажних вагони, що майже у шість разів менше, ніж у попередньому році, та в 22 рази менше, ніж у 2011 р. Виробництво пасажирських вагонів знизилося із 70 вагонів (у 2012 р.) до одного вагону в 2015 р. Деяко врятувала ситуацію 2014–2015 рр. модернізація вагонів метро для Київського метрополітену, але це був, можна сказати, одноразовий захід, даний обсяг замовлень надто незначний для потужностей заводу, не говорячи вже про потенціал вагонобудівних підприємств взагалі. Планується модернізація 130 вагонів метро в поточному році, але ще досить рано говорити про результати.

Ситуація на ПАТ «Дніпровагонмаш» та ПАТ «Азовзагальмаш» деяко складніша, враховуючи вузьку направленість у галузі вагонобудування: падіння обсягів реалізації продукції у 2015 р. порівняно з попереднім роком становить 84,79% та



93,42%, а порівняно з 2011 р. – 99,03% та 99,71% відповідно. Тобто галузь вагонобудування переживає період практично відсутності попиту на продукцію та демонструє негативну динаміку обсягів реалізації вагонобудівної продукції.

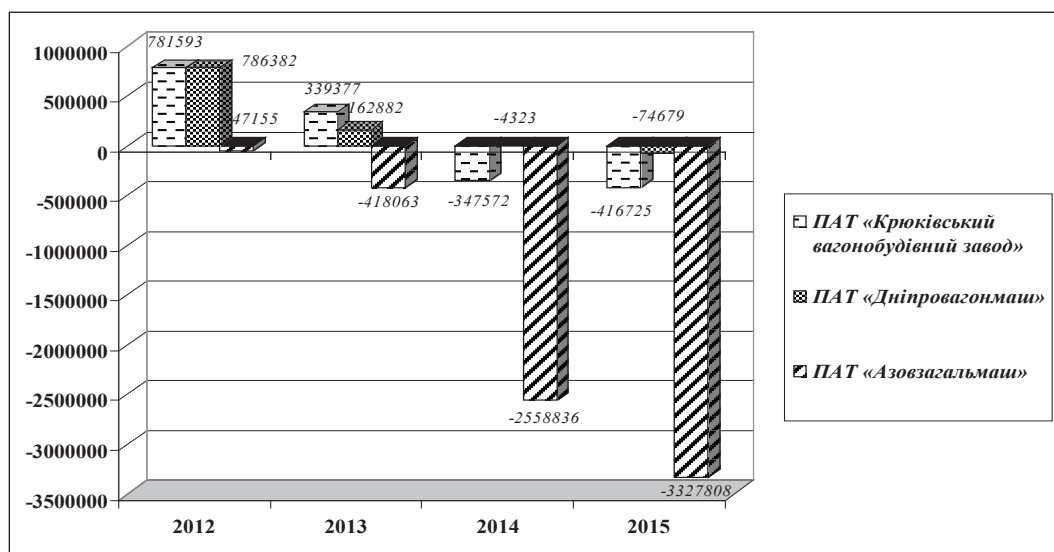
Одним із ключових факторів внутрішнього середовища, що перешкоджає ефективному

розвитку вагонобудівних підприємств України, є застарілі основні виробничі фонди. Фізичний знос устаткування на більшості підприємств становить 60–80%, моральний знос досягає 50-ти років та вище. Так, стан коефіцієнту фізичного зносу основних засобів на ПАТ «Дніпровагонмаш» у 2015 р. знаходиться в межах від

Таблиця 2

**Фінансовий стан вагонобудівних підприємств за 2012–2015 рр.**

Показник	Значення за роками			
	2012	2013	2014	2015
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»				
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	7 216 141,0	3 769 154,0	2 826 676,0	1 246 362,0
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	6 020 133,0	3 192 108,0	2 679 814,0	1 243 497,0
Прибуток (збиток) від реалізації продукції, тис. грн.	1 196 008,0	577 046,0	146 862,0	2 865,0
Чистий фінансовий результат діяльності: прибуток (збиток), тис. грн.	781 593,0	339 377,0	(347 572,0)	(416 725,0)
ПАТ «Дніпровагонмаш»				
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	3 897 483,0	1 326 392,0	383 357,0	61 213,0
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	2 865 120,0	1 132 462,0	360 078,0	98 505,0
Прибуток (збиток) від реалізації продукції, тис. грн.	1 032 363,0	193 930,0	23 279,0	(37 292,0)
Чистий фінансовий результат діяльності: прибуток (збиток), тис. грн.	786 382,0	162 882,0	(4 323,0)	(74 679,0)
ПАТ «Азовзагальмаш»				
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	10 255 743,0	6 463 085,0	650 174,0	170 639,0
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	9 372 058,0	5 977 664,0	945 257,0	337 203,0
Прибуток (збиток) від реалізації продукції, тис. грн.	883 685,0	485 421,0	295 083,0	166 564,0
Чистий фінансовий результат діяльності: прибуток (збиток), тис. грн.	(47 155,0)	(418 063,0)	(2 558 836,0)	(3 327 808,0)



**Рис. 1. Фінансовий результат діяльності вагонобудівних підприємств за 2012–2015 рр., тис. грн.**

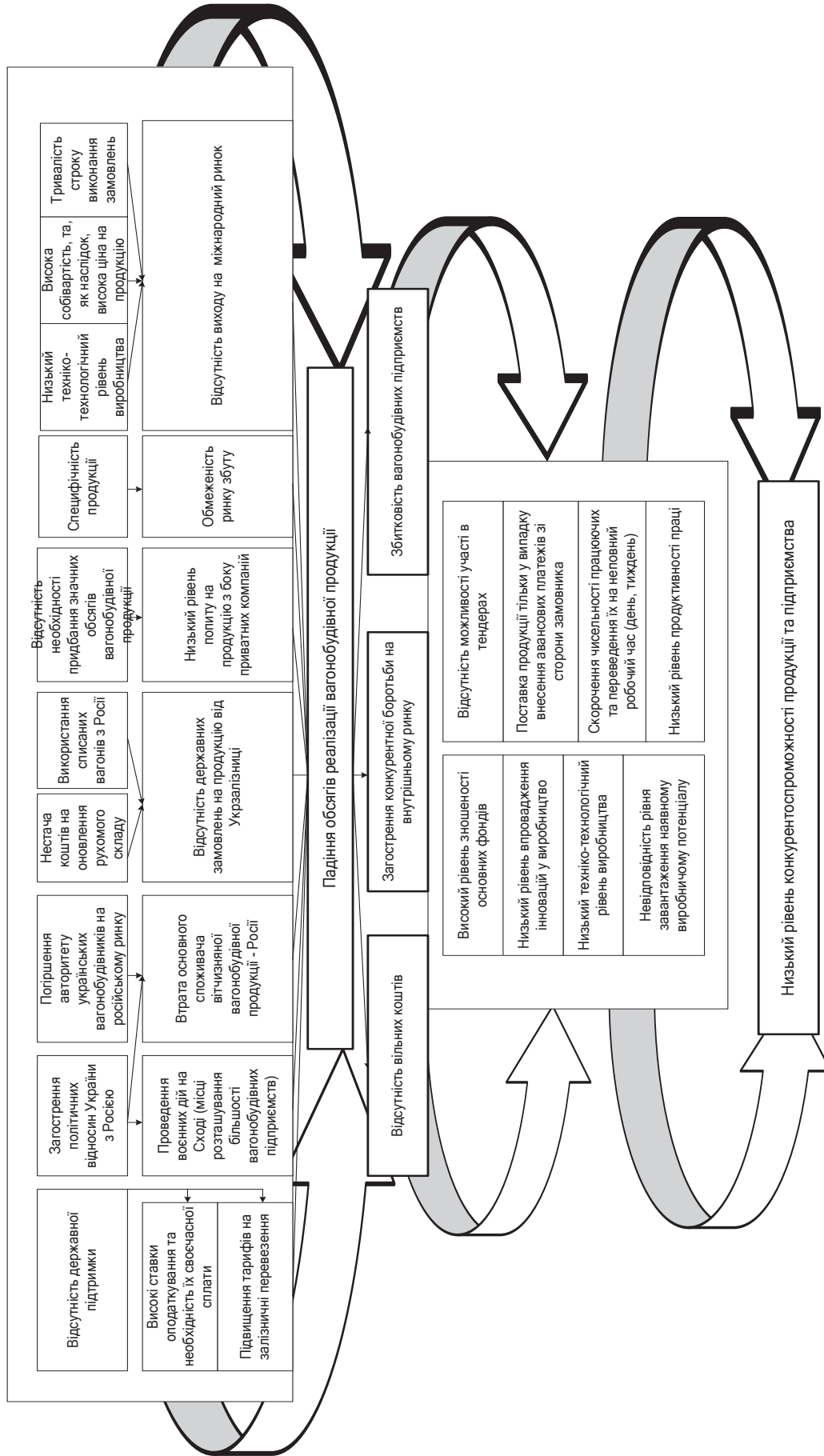


Рис. 2. Визначення ключових проблем розвитку вітчизняних вагонобудівних підприємств та передумов їх виникнення

Джерело: сформовано автором

57,8% до 89,0% залежно від групи основних засобів, середнє значення рівне 64,8%, що тільки підтверджує наявність проблеми високого ступеня зношеності основних фондів вітчизняних підприємств. Зрозуміло, що Україні досить тяжко конкурувати з новими, недавно побудованими підприємствами країн ближнього та далекого зарубіжжя з високим техніко-технологічним рівнем виробництва.

Аналіз ефективності використання трудових ресурсів у ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» показав, що середньооблікова чисельність штатних працівників має тенденцію до зменшення: у 2014 р. порівняно з 2013 р. відбулося зменшення показника на 15,76%, у 2015 р. відносно попереднього року – на 20,12%, порівнюючи зі значенням 2013 р., – на 32,70%. Зростає питома вага чисельності працюючих неповний робочий час: якщо в 2013 р. це значення було 85,15% від загальної чисельності працівників, то в 2014 р. – 92,62%, а в 2015 р. – майже 100% (99,96%). Подібні тенденції викликані зменшенням обсягу виробництва та реалізації продукції, що змушує підприємство скорочувати кількість працюючих та переводити штатних працівників на неповний робочий час.

У ході аналізу фінансового стану вагонобудівних підприємств було вивчено динаміку доходів і витрат від реалізації продукції та фінансовий результат діяльності підприємства (табл. 2).

Фінансовий результат діяльності підприємств показує їх збитковість протягом 2014–2015 рр. Так, сума збитку ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» у 2015 р. становила 416 725,0 тис. грн., що більше відносно 2014 р. на 69 153,0 тис. грн., порівняно з 2012 р. різниця в доходності становить 1 198 318,0 тис. грн. У ПАТ «Дніпровагонмаш» збитковість дещо нижча: у 2015 р. – 74 679,0 тис. грн., порівняно з 2014 р. збиток виріс на 70 356,0 тис. грн. ПАТ «Азовзагальмаш» має більш складну ситуацію: збитковість підприємства розпочалася в 2012 р., а сума збитку тільки збільшується з кожним роком і в 2015 р. досягла рівня 3 327 808,0 тис. грн. (рис. 1).

Аналіз досліджень учених [4–6] щодо проблематичності функціонування машинобудівних підприємств наводить на думку, що більшість проблем розвитку вагонобудівних підприємств досить загальні для машинобудівного комплексу взагалі. Автором було систематизовано ключові проблеми вагонобудівних підприємств та передумови їх виникнення (рис. 2), це:

- високі ставки оподаткування та необхідність їх своєчасної сплати; підвищення тарифів на залізничні перевезення (передумова виникнення – відсутність державної підтримки);

- проведення воєнних дій на сході України – місці розташування більшості вагонобудівних під-

приємств (передумова виникнення – загострення політичних відносин України з Росією);

- втрата основного споживача вітчизняної вагонобудівної продукції – Росії (передумови виникнення – загострення політичних відносин України з Росією; погіршення авторитету українських вагонобудівників на російському ринку в результаті відкликання Росією в них сертифікатів якості з причини невідповідності продукції вимогам безпеки);

- відсутність державних замовлень на продукцію від «Укрзалізниці» (передумови виникнення – нестача коштів на оновлення рухомого складу; використання списаних вагонів із Росії замість закупки нових вітчизняних вагонів; скорочення кількості задіяного рухомого складу в результаті падіння обсягів вантажних та пасажирських перевезень);

- низький рівень попиту на продукцію з боку приватних підприємств (передумова виникнення – відсутність необхідності придбання значних обсягів вагонобудівної продукції, що пов'язано з незначними обсягами перевезень);

- обмеженість ринку збуту (передумови виникнення – специфічність продукції: вітчизняні вагони можуть бути використані тільки для ширини колії 1 520 мм (Україна, Росія, інші країни СНД та Балтії));

- відсутність виходу на міжнародний ринок (передумови виникнення – низький техніко-технологічний рівень виробництва; висока собівартість та, як наслідок, висока ціна на продукцію; тривалість строку виконання замовлень).

**Висновки з проведеного дослідження.** У результаті впливу наведених проблем відбулося катастрофічне падіння обсягів реалізації вагонобудівної продукції, що отримало досить масштабні наслідки: збитковість підприємств, загострення конкурентної боротьби на внутрішньому ринку та відсутність вільних коштів.

Наголошені негативні процеси отримали такі прояви впливу: високий рівень зношеності основних фондів, низький рівень упровадження інновацій у виробництво, відсутність можливості участі в тендерах, поставка продукції тільки у разі внесення авансових платежів із боку замовника, скорочення чисельності працюючих та переведення їх на неповний робочий час та ін. і, як наслідок, виникнення проблеми стратегічного значення – низький рівень конкурентоспроможності вагонобудівної продукції та вагонобудівних підприємств у цілому.

У ході проведеного дослідження було виділено два основних напрями реанімації вагонобудівних підприємств: активізація внутрішніх споживачів та пошук нових ринків збуту, що в сучасних умовах господарювання можливо здійснити лише за умови підвищення конкурентоспроможності

продукції та підприємства. Вирішення даної проблеми має значний як теоретичний, так і практичний інтерес, що обґрунтовує актуальність обраної теми та необхідність подальшого наукового дослідження.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційний розвиток: чому відсутня політична воля та запроваджуються виконавча і фінансова блокади? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.golos.com.ua/article/272892>.
2. Офіційні дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/).
3. Дикань В.Л. Комплексний підхід до управління стійким розвитком підприємств машинобудування / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Харків : УкрДАЗТ, 2015. – № 49. – С. 11–18.
4. Дикань В.В. Забезпечення розвитку машинобудівного комплексу України в умовах створення промислово-логістичної системи : [монографія] / В.В. Дикань. – Харків : УкрДАЗТ, 2013. – 390 с.
5. Журило Р.М. Конкурентоспроможність наукомісткого машинобудування в системі розвитку національного господарства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Р.М. Журило. – Запоріжжя, 2010. – 25 с.
6. Олейникова В.Ю. Проблеми машинобудування України та можливі шляхи їх подолання / В.Ю. Олейникова, О.Ю. Голобородько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/17\\_AND\\_2010/Economics/65103.doc.htm](http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/65103.doc.htm).
7. Амоша О.И. Промышленная политика Украины: концептуальные ориентиры на среднесрочную перспективу / О.И. Амоша, В.П. Вишневский, Л.О. Збразька // Экономика Украины. – 2009. – № 12. – С. 4–13.
8. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи : [монографія] / Н.В. Тарасова, Л.П. Клименко, В.М. Ємельянов [та ін.]. – Миколаїв, 2011. – С. 222–241.
9. Кацило Д. Под откос. Как Украина потеряла вагоностроение? / Д. Кацило // ЛІГАБізнесІнформ. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biz.liga.net/all/transport/stati/3228646-pod-otkos-kak-ukraina-poteryala-vagonostroitelnyu-otrasl.htm>.
10. Прощай вагоностроение? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uaprom.info/article/5950-proshhaj-vagonostroenie.html>.
11. Украинское вагоностроение может возродиться? / УкрАгроКонсалт. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukragroconsult.com/news/ukrainskoe-vagonostroenie-mozhet-vozroditnya>.



## ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОДЕКСІВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: ВЕЛИКОБРИТАНІЯ, ГАНА, НІМЕЧЧИНА, УКРАЇНА

### COMPARATIVE ANALYSIS OF CORPORATE GOVERNANCE CODES IN UK, GERMANY, GHANA AND UKRAINE

*У статті здійснено порівняльну характеристику кодексів корпоративного управління Великобританії, Гани, Німеччини і України в контексті аналізу положень щодо незалежних директорів у рада директорів, створення комітетів ради та механізму контролю дотримання положень кодексів. З урахуванням фактору механізму контролю дотримання положень кодексів обрані юрисдикції класифіковано в такому порядку: Великобританія, Німеччина, Україна, Гана. Доведено, що кодекси в обраних юрисдикціях відображають основні моменти належності країн до систем корпоративного управління. Для країн, що знаходяться в процесі розвитку, запропоновано перехід до застосування кодексів корпоративного управління шляхом дотримання трьох основних кроків.*

**Ключові слова:** корпоративне управління, кодекс корпоративного управління, ради директорів, незалежний директор, старший незалежний директор, підхід «дотримуйся або пояснюй».

*В статті осуцествлена сравнительная характеристика кодексов корпоративного управления Великобритании, Ганы, Германии и Украины в контексте анализа положений относительно независимых директоров в советах директоров, формирования комитетов совета и механизма контроля соблюдения положений кодексов. С учетом фактора механизма контроля соблюдения положений кодексов выбранные юрисдикции классифи-*

*цированы в таком порядке: Великобритания, Германия, Украина, Гана. Доказано, что кодексы в избранных юрисдикциях отражают основные моменты принадлежности стран к системам корпоративного управления. Для стран, находящихся в процессе развития (Гана, Украина), предложен переход к применению кодексов корпоративного управления путем соблюдения трех основных шагов.*

**Ключевые слова:** корпоративное управление, кодекс корпоративного управления, советы директоров, независимый директор, старший независимый директор, подход «соблюдай или объясняй».

*Corporate governance codes of UK, Ghana, Germany and Ukraine are compared in terms of non-executive directors' presence in corporate boards, committees' formations and enforcement mechanisms in place. Having taken in consideration referred to above criteria, selected jurisdictions have been classified as follows: UK, Germany, Ukraine, and Ghana. We found significance evidence that the codes' provisions in selected jurisdictions very much on par with systems of corporate governance. For countries that are in the process of transition (Ukraine, Ghana) a move towards codes rather principles as for now has been proposed, which would entail several steps among them utilizing 'comply or explain' approach to enforcement.*

**Key words:** corporate governance, code of corporate governance, the Board of Directors, Non-executives Directors, Senior Non-executives Director, 'Comply or Explain' approach.

УДК 65.014.01:336.01

**Пасько О.В.**

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного контролю та аудиту Сумський національний аграрний університет

**Мартей Е.М.**

аспірант кафедри економічного контролю та аудиту Сумський національний аграрний університет

**Постановка проблеми.** Після публікації першого у світі Кодексу корпоративного управління, який за ім'ям сира Адріана Кадбурі, що очолював комітет із його розробки в 1992 р. у Великобританії, назвали Кодексом Кадбурі [14], кодекси корпоративного управління, а також різноманітні принципи і вказівки щодо корпоративного управління (далі для простоти принципи, вказівки і кодекси будемо називати кодексами) стали незмінним інструментом заохочення корпорацій для підвищення їх прозорості та підзвітності. Відтоді видано сотні кодексів, як у різних країнах, так і різними міжнародними організаціями. Однак, як зазначають провідні і найбільш цитовані автори у цій галузі дослідження, існує очевидний розрив між досягненнями в царині створення кодексів і досліджень, які аналізують їх [4; 6]. Для усунення цього розриву було кинуте широкий заклик розширити дослідження в кількох напрямках, зокрема: 1) ретельнішого вивчення змістів кодексів; 2) контролю їх дотримання; 3) аналізу еволюції кодексів із плином часу та ін. [6, с. 222]. Наше дослідження є відповіддю на цей заклик, і ми маємо намір проаналізувати перше і друге питання, підняті авторами, що стосу-

ються вивчення змісту та контролю їх дотримання в чотирьох юрисдикціях (за абеткою): Великобританії, Гані, Німеччині, Україні. Вибір юрисдикцій не був випадковим. Нами взято дві провідні юрисдикції із двох систем корпоративного управління: 1) з англосаксонської [18], або аутсайдерської [17], взято Великобританію, тим більше що ця країна має найбільшу історію видання кодексів корпоративного управління; 2) із германських [18], або інсайдерських, систем [17] взято Німеччину. Плюс дві країни, що є рідними країнами для авторів цього дослідження. Такий підбір країн, на нашу думку, є доречним ще і через те, що країни представляють усі три групи класифікації країн за розвитком ООН: дві розвинуті (Великобританія, Німеччина), Україна є за класифікацією ООН країною з перехідною економікою і Гана – країною, що розвивається.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, пов'язані з кодексами корпоративного управління, висвітлюються з точки зору причин, що лежать в основні появи кодексів [3; 4; 19], практик, що застосовуються для дотримання положень кодексів [7; 10; 13], тиску глобалізації та тиску, що

здійснюється з боку англосаксонських інвесторів на конвергенцію кодексів [9; 11; 12; 19], а також ізоморфізму в кодексах корпоративного управління та ефект подвоювання щодо корпоративного управління на рівні компаній [11; 12], загального огляду історії видання кодексів корпоративного управління у світі на сьогодні [4]. Водночас упадає в очі недостатність досліджень, що присвячені компаративістиці кодексів корпоративного управління у розрізі країн.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є порівняльний аналіз кодексів корпоративного управління чотирьох обраних юрисдикцій із точки зору їх змісту та режиму контролю над дотриманням кодексів, що застосовується.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вважаємо доцільним почати виклад основного матеріалу дослідження із загальної інформації щодо видання кодексів в обраних юрисдикціях (табл. 1).

Великобританія є провідною країною світу з точки зору початку і кількості виданих кодек-

сів. Почавши із всесвітньовідомого кодексу Кадбурі 1992 р., до сьогодні ця країна уже видала 32 кодекси, із них 24 стосувалися компаній, що мають лістинг. Останній кодекс корпоративного управління було видано у квітні 2016 р. [16]. Необхідно також зазначити, що у Великобрита-

Таблиця 1

**Загальна інформація  
щодо кодексів корпоративного управління  
у обраних юрисдикціях**

	Рік оприлюднення першого кодексу	Загальна кількість кодексів	Кількість кодексів для компаній, що мають лістинг
Великобританія	1992	32	24
Гана	2010	1	1
Німеччина	1998	18	17
Україна	2003	2	2

Джерело: [4], а також власні дослідження

Таблиця 2

**Аналіз кодексів корпоративного управління за деякими ознаками**

	Великобританія	Гана	Німеччина	Україна
Для кого	Компанії з преміальним лістингом	Компанії з лістингом та компанії, що мають стосунок до фондових бірж	Компанії з будь-яким лістингом	Акціонерні товариства
Структура ради директорів	Одна	Одна	Два рівні ради, для нєнімецьких дозволяється один рівень	Два рівні ради
Кількість незалежних директорів	Щонайменше половина, за винятком голови, для менших компаній як мінімум два незалежних директора	Щонайменше 1/3, але не менше двох	«Адекватна» кількість	Принаймні 25%
Вибори NED**	Для FTSE 350 щорічно, для інших не більше трьох років	Кожні три роки	І.в.*	І.в.
Старший незалежний директор	Так	Ні	Ні	Ні
Комітет із призначень	Так	І.в.	Так	Так
Кількість NED у Комітеті з призначень	Більшість	І.в.	І.в., складається цілковито з «представників акціонерів»	Більшість
Аудиторський комітет	Так	Так	Так	Так
Кількість NED у Аудиторському комітеті	Усі NED, три або два для невеликих компаній	Більшість NED із загальної кількості 3 директора, голова NED	Голова	Більшість
Комітет із винагород	Так	Так	І.в.	Так
Кількість NED у Комітеті з винагород	Усі NED, три або два для невеликих компаній	Більшість	І.в.	Більшість
Дотримання	Дотримуйся або пояснюй	Добровільно	Дотримуйся або пояснюй	Добровільно

\*і.в. – інформація відсутня.

\*\*NED – Non-executives Directors, незалежний директор

нії кодекси аналогічно до стандартів фінансової звітності і аудиту мають дату застосування, яка в кодексі 2016 р. починається 17 липня 2016 р.

Німеччина – друга за продуктивністю видачі кодексів країна у світі [4, с. 226]. Хоча країна і вважається країною за системою корпоративного управління відмінною від англосаксонських, однак починаючи з 1998 р. було ухвалено значну кількість законодавчих актів, що зближують її із системами Великобританії та США [15, с. 105]. Отже, дата оприлюднення першого кодексу корпоративного управління – 1998 р. – також не є випадковою. Останній кодекс (зміни) видано у травні 2015 р. [8], який і буде об'єктом нашого дослідження.

В Україні на сьогодні вже існують два видання Принципів корпоративного управління. Перші такі принципи побачили світ у 2003 р. [1], а друге видання, датоване 2014 р. [2], і буде об'єктом нашого детального вивчення.

У Гані відсутній кодекс, на сьогодні Комісія із цінних паперів та фондового ринку видала тільки Вказівки щодо передової практики корпоративного управління 2010 р. [5].

Проаналізуємо кодекси корпоративного управління за деякими ознаками (табл. 2).

Із чотирьох обраних юрисдикцій у двох юрисдикціях (в Україні та Гані) дотримання принципів добровільне, у Великобританії та Німеччині застосовують підхід «дотримуйся або пояснюй». Підхід «дотримуйся або пояснюй» означає, що якщо компанія не дотримується вимог кодексу, то вона повинна повідомити про це у річному звіті і вказати, чому вона вирішила не дотримуватися вимог. У німецькому кодексі [8] вимоги поділено на дві категорії. У першій категорії вимог недотримання вимагає пояснення і розкриття інформації, у другій категорії вимог недотримання не вимагає пояснення.

Підхід «дотримуйся або пояснюй», звісно, набагато більше зв'язує компанії, ніж добровільне розкриття, однак дотримання вимог за такого підходу також не дуже велике. Так, по Великобританії тільки 50% дотримуються вимог кодексу [10, с. 284].

Щодо рівнів рад, то у Великобританії та Гані вони, згідно з кодексами, однорівневі. У Німеччині кодекс вимагає для німецьких компаній використовувати дворівневі ради, а ненімецькі, що діють у країні, можуть використовувати й однорівневі ради. Однак у Німеччині всупереч «канонічним вимогам» дворівневих рад у Наглядовій раді не всі директори повинні бути незалежними, а тільки «адекватна» кількість [8, п. 5.4.2]. В Україні принципи передбачають наявність Наглядової ради із принаймні 25% незалежних директорів і виконавчого органу. Принципи рекомендують «створювати колегіальний виконавчий орган. Голова виконавчого органу обирається та відкликається наглядовою радою» [2, п. 3.2.4]. На нашу думку,

така структура нічим не відрізняється від німецької системи, а тому може бути класифікована як дворівнева.

Найбільшу кількість незалежних директорів (NED) у ради директорів приписує кодекс Великобританії – щонайменше половина, крім голови, у Гані – 1/3, в Україні – 25%, і тільки німецький кодекс обмежується загальним формулюванням «адекватна» кількість. Однак заради справедливості слід також сказати, що британський кодекс має і найбільш заможну категорію як свою цільову аудиторію – компанії із преміальним лістингом, що цілком виправдовує і високі вимоги до них. Незважаючи на те що в німецькому кодексі немає точної кількості незалежних директорів, у ньому, однак, вказується, що в наглядовій раді повинно бути не менше 30% жінок і не менше 30% чоловіків [8, п. 5.4.1].

Незалежні директори для компаній із FTSE 350 у Великобританії повинні щороку обирати незалежних директорів, решта – кожні три роки. Показник «три роки» згадується й у кодексі Гани. Українські принципи і німецький кодекс не наводять такої інформації.

Усі аналізовані кодекси, крім Гани, згадують про створення комітету з призначень при раді директорів. Щодо структури формування комітету із призначень, то український та британський кодекси ставлять за мету мати більшість незалежних директорів у них. У двох інших юрисдикціях кодекси не наводять такої інформації.

Комітет із винагород зустрічається у трьох кодексах (окрім Німеччини). При цьому в Гані та Україні більшість у таких комітетах – незалежні директори, а британський кодекс вимагає, щоб усі були незалежними директорами. Німецький кодекс просто згадує, що компенсація членам наглядової ради визначається рішенням Загальних зборів або положеннями статуту [8, п. 5.4.6].

У всіх аналізованих юрисдикціях кодекси прописують створення аудиторського комітету при раді директорів. Аналогічно до ситуації з комітетом з винагород кодекси Гани і України приписують більшість у таких комітетах незалежних директорів, Великобританія – усі незалежні директори, а німецький кодекс передбачає, що голова аудиторського комітету має бути незалежним директором.

Британський кодекс має унікальну характеристику, яку не має жоден інший кодекс – старший незалежний директор (Senior Independent Director). Старший незалежний директор з'явився у британському кодексі після звіту Хігса в 2003 р. Старший незалежний директор повинен був захищати інтереси акціонерів, завжди бути доступним для них і слугувати зв'язковою ланкою між менеджментом і акціонерами. Основна ідея полягала в тому, що моніторингова роль такого директора буде посилена за рахунок глибшого контакту з ключовими акціонерами. Серед пропозицій Хіг-

гса була і пропозиція, щоб SID був головою комітету із призначень, однак ця пропозиція не потрапила у кодекс.

Що вкладається у поняття «незалежний директор»? Тут підходять кодекси дещо відрізняються. Так, у кодексі Великобританії рішення передається на рівень компанії, однак вважається, що особа не може незалежною, якщо вона: 1) була співробітником компанії або групи протягом останніх п'яти років; 2) має або мала протягом останніх трьох років суттєві ділові стосунки з компанією напругу або як партнер, акціонер, директор компанії, що мала такі стосунки і т. д.; 3) отримувала або отримує додаткову винагороду від компанії окремо від винагороди на директорство, має опціони на акції компанії або схеми оплати праці, пов'язані з результатами її діяльності, або є членом пенсійного плану компанії; 4) має тісні родинні стосунки з будь-яким консультантом, директором компанії або її високопосадовцем; 5) має кілька директорських посад або має значні зв'язки з іншими директорами через участь в інших компаніях або органах; 6) є значним акціонером компанії; 7) був членом ради директорів протягом періоду більшого, ніж дев'ять років [16, с. 10–11].

Кодекс найкращої практики Гани постулює, що директор вважається незалежним, якщо він: 1) не є значним акціонером компанії; 2) не працював у компанії на керівних посадах у попередні три роки; 3) не є професійним радником або консультантом компанії; 4) не є значним постачальником або клієнтом компанії; 5) не має жодних істотних договорних відносин із компанією; 6) не має жодних відносин із компанією, які можуть перешкодити виконанню його функцій як директора [5, с. 15].

Також відштовхуються від заперечення й українські принципи корпоративного управління, згідно з якими не може вважатись незалежним член наглядової ради, який: 1) є на цей час чи був протягом останніх трьох років головою чи членом виконавчого органу товариства, посадовою особою органів управління дочірніх підприємств товариства; 2) є пов'язаною особою товариства чи осіб, які є сторонами за зобов'язаннями з товариством, сукупний обсяг яких протягом року перевищує 5% балансової вартості активів товариства станом на початок фінансового року; 3) отримує від товариства будь-які доходи за винятком доходів у вигляді винагороди за виконання функцій члена ради та доходів, що випливають із права власності на належні йому акції товариства; 4) є власником більш ніж 5% акцій товариства (самостійно або разом із пов'язаними особами); 5) є представником держави [2, анотація п. 3.1.12].

У Німеччині не має наголосу на незалежності, жодного згадування у кодексі про критерії незалежності, натомість є згадування про участь працівників. На підприємствах із кількістю працівників

більше 500 осіб 1/3 наглядової ради повинна бути представниками працівників, а на підприємствах із кількістю працівників більше 2 000 осіб наглядова рада наполовину має складатися із представників працівників [8, foreword]. Німеччина справді виправдовує свою приналежність до інсайдерських систем корпоративного управління.

У цілому критерії незалежності приблизно збігаються, якщо не брати до уваги деяку різноманітність їх викладення. Будь-який свіжий зв'язок із компанією в особистій, фінансовій, професійній сферах є «червоною картою» для претендента на директорство.

**Висновки з проведеного дослідження.** Аналіз кодексів корпоративного управління в обраних юрисдикціях дає змогу дійти деяких висновків. По-перше, на нашу думку, і приведений аналіз це довів, у цілому у змістовних моментах кодекси корпоративного управління в розвинутих країнах (Великобританії, Німеччині) й інших (Гані, Україні) мають не багато відмінностей. У деяких питаннях кодекси Гани і України більше інформативні з точки зору відображення передової практики корпоративного управління, ніж кодекс Німеччини. Однак чого бракує Україні і Гані, так це статусу цих рекомендацій. Так, в Україні рекомендації мають назву «Принципи» і є добровільними для застосування, у Гані – «Вказівки з передової практики». Ми відстоюємо перехід до кодексів в обох юрисдикціях шляхом: 1) чіткого переліку цільової аудиторії їх використання; 2) переходу до такого механізму контролю дотримання, як «дотримуйся або пояснюй»; 3) регулярного оновлення вимог із зазначенням ефективної дати положень кодексу.

По-друге, проведений аналіз показує, що викладені вимоги в кодексах корпоративного управління приблизно вкладаються у класифікаційні вимоги до систем корпоративного управління [17; 18]. Єдиним моментом, що потребує додаткового аналізу, є той факт, що принципи корпоративного управління в Україні фактично вимагають дворівневої ради директорів, тому ми відносимо країну до інсайдерських систем. Однак це питання є темою подальших досліджень, і ми заохочуємо до цього всіх науковців, що займаються корпоративним управлінням.

По-третє, із точки зору незалежності ради директорів та контролю незалежних директорів над компанією наша підсумкова класифікація обраних юрисдикцій така: 1) Великобританія; 2) Україна; 3) Гана; 4) Німеччина. Це якщо брати до уваги тільки викладені положення, якщо ж брати до уваги способи контролю дотримання виконання положень, то класифікація змінюється так: 1) Великобританія; 2) Німеччина; 3) Україна; 4) Гана.

По-четверте, як впливає із першого і третього висновків, хоча підхід «дотримуйся або



пояснюй» і вважають у Великобританії «торговою маркою системи корпоративного управління Великобританії» [16, с. 4] цей підхід заслуговує на детальніше вивчення і поширення. Однак уже на сьогодні можна сказати, що цей підхід дає змогу гнучко підходити до корпоративного управління, використовуючи ринковий механізм контролю.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про схвалення проекту нової редакції Принципів корпоративного управління України : Рішення ДКЦПФР №52, затверджених рішенням ДКЦПФР від 11.12.2003 № 571 / Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nssmc.gov.ua/user\\_files/content/805/1315570913.doc](http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/805/1315570913.doc). Останній доступ: 2016. – Назва з екрану. C:\Users\Oleg\Dropbox\corporate governance!!! CHAPTERS\articles\Кодекси КУ\Принципи КУ Україна.doc.
2. Про затвердження Принципів корпоративного управління : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 22.07.2014 № 955 / Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nssmc.gov.ua/user\\_files/law/18922/1406127204.doc](http://www.nssmc.gov.ua/user_files/law/18922/1406127204.doc). Останній доступ: 2016. – Назва з екрану. C:\Users\Oleg\Dropbox\corporate governance!!! CHAPTERS\articles\Кодекси КУ\Принципи КУ Україна.doc.
3. Aguilera R.V., Cuervo-Cazurra A. (2004) Codes of Good Governance Worldwide: What is the Trigger? *Organization Studies* vol. 25. – № 3. – P. 415–443.
4. Aguilera, R. V. & Cuervo-Cazurra, A. (2009). Codes of good governance, *Corporate Governance: An International Review*, 17(3). – P. 376–387.
5. Corporate Governance. Guidelines on Best Practice. Security and Exchange Commission Ghana. [Electronic resource] // Securities and Exchange Commission Ghana. - Mode of access: <http://www.sec.gov.gh>. Last access: 2016. – Title from the screen.
6. Cuomo F., Mallin C., Zattoni A., (2016) Corporate Governance Codes: A Review and Research Agenda, *Corporate Governance: An International Review*, 24(3). – P. 222–241.
7. Galander A., Walgenbach P., Rost K. (2015), A social norm perspective on corporate governance soft law, *Corporate Governance: The international journal of business in society*, Vol. 15 Iss 1. – P. 31–51.
8. German Corporate Governance Code (as amended on May 5, 2015 with decisions from the plenary meeting of May 5, 2015) [Electronic resource] // The Deutscher Corporate Governance Kodex. – Mode of access : [http://www.dcgk.de/files/dcgk/usercontent/en/download/code/2015-05-05\\_Corporate\\_Governance\\_Code\\_EN.pdf](http://www.dcgk.de/files/dcgk/usercontent/en/download/code/2015-05-05_Corporate_Governance_Code_EN.pdf). Last access: 2016. – Title from the screen.
9. Kader Ş., (2015) The legitimacy of codes of corporate governance: perspectives from developed and emerging economies, *Journal of Management & Governance*, 2015, 19, 3, 687.
10. Keay, A. (2014) Comply or explain in corporate governance codes: In need of greater regulatory oversight?, *Legal Studies*, 34. – P. 279–304.
11. Krenn M., (2015) Understanding decoupling in response to corporate governance reform pressures, *Journal of Financial Regulation and Compliance*, Vol. 23 Iss 4. – P. 369–382.
12. Krenn, M. (2014). Decoupling as a sustainable firm response to pressures for convergence and divergence in corporate governance: The case of codes of good corporate governance, *Journal of Management Policy and Practice*, 15. – P. 103–117.
13. Nerantzidis M., Filos J., Tsamis A., Agoraki M., (2015) The impact of the Combined Code in Greek soft law, *International Journal of Law and Management*, Vol. 57 Iss 5. – P. 445–460.
14. Report of the Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance (Cadbury report) (1992) [Electronic resource] // European Corporate Governance Institute. – Mode of access : <http://www.ecgi.org/codes/documents/cadbury.pdf> 283. Last access: 2016. – Title from the screen.
15. Sternberg E. (2004) *Corporate Governance: Accountability in the Marketplace*. London: The Institute of Economic Affairs
16. The UK Corporate Governance Code April 2016 Financial Reporting Council [Electronic resource] // The Financial Reporting Council. – Mode of access : <https://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/Corporate-Governance/UK-Corporate-Governance-Code-April-2016.pdf>. Last access: 2016. – Title from the screen.
17. Tylecote A., Visintin F. (2007), A New Taxonomy of National Systems of Corporate Governance, in Lars Mjølset, Tommy H. Clausen (ed.) *Capitalisms Compared (Comparative Social Research, Volume 24)* Emerald Group Publishing Limited. – P. 71–122.
18. Weimer, J., and Pape, J. C. (1999). A Taxonomy of Systems of Corporate Governance. *Corporate Governance: An international Review*, 7 (2): 152–166.
19. Zattoni A., Cuomo F. (2008) Why Adopt Codes of Good Governance? A Comparison of Institutional and Efficiency Perspectives. *Corporate Governance: An International Review*. Volume 16, Issue 1. – P. 1–15.

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ В ЕКОНОМІЧНОМУ МЕХАНІЗМІ РИНКУ

## EFFECTIVENESS OF FUNCTIONING OF GRAIN PRODUCT SUBCOMPLEX ENTERPRISES IN ECONOMIC MARKET MECHANISM

*У статті розкрито теоретико-методичні засади функціонування зернопродуктового підкомплексу і проаналізовано ефективність учасників продуктового ланцюга в контурах системи «виробництво – розподіл – обмін – споживання» з ґрунтовним аналізом тенденцій згаданого процесу та висвітленням існуючих проблем. Запропоновано аспект авторського бачення підвищення ефективності виробництва зерна.*

**Ключові слова:** підприємство, ефективність, підприємництво, зернопродуктовий підкомплекс.

*В статье раскрыты теоретико-методические основы функционирования зернопродуктового подкомплекса и проанализирована эффективность участников продуктовой цепи в контуре системы «производство – распределение – обмен – потребление» с*

*основательным анализом тенденций упомянутого процесса и освещением существующих проблем. Предложено аспект авторского видения повышения эффективности производства зерна.*

**Ключевые слова:** предприятие, эффективность, предпринимательство, зернопродуктовый подкомплекс.

*The theoretical and methodological principles of functioning of grain product subcomplex are examined in the article and the effectiveness of the food chain participants in the system "production – distribution – exchange-consumption" with detailed analysis of trends of this process and highlighting the problems is analyzed, the aspect of the author's vision of improving the efficiency of grain production is proposed.*

**Key words:** company, efficiency, entrepreneurship, grain products sub.

УДК 658.7:334.42

**Пехов В.А.**

здобувач

Національний науковий центр  
«Інститут аграрної економіки»

**Постановка проблеми.** Розвиток економічних відносин у ринковому середовищі підприємств зернопродуктового підкомплексу національної аграрної економіки змодельований ринком, відбувається під дією економічного механізму, забезпечуючи відповідний рівень ефективності у форматі продуктивності, конкурентоспроможності, соціальної відповідальності, а також економічної, продовольчої, енергетичної безпеки тощо. Проте саме економічний механізм взаємодії учасників продуктового ланцюга забезпечує набуття ефектів вартості і конкурентоспроможності, які є визначальними для задоволення економічних інтересів усіх без винятку суб'єктів ринкової взаємодії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження обраної проблематики набули втілення у розробках загальноекономічного та конкретно-галузевого плану, що засвідчують публікації таких учених, як: П.Т. Саблук [1], О.М. Шпичак [2], В.Я. Месель-Веселяк [3], В.А. Колодійчук [4], О.Г. Шпикуляк [5], Б.В. Погріщук [6], С.М. Чмирь [7], Л.М. Худолій [8], М.Г. Лобас [9], О.В. Лавринчук [10] та ін. Разом із цим проєкція наукового пошуку на конструкцію інституційних умов розвитку зернопродуктового комплексу й ефектів взаємодії підприємств постійно модерує специфіку формування ефективності господарювання, що створює ознаки невирішеності проблеми.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є теоретико-методична і аналітична оцінка ефективності функціонування підприємств зернопродуктового підкомплексу в економічному механізмі ринку. Відповідно до змісту обраної проблематики, ми звертаємо головну увагу на ефекти їх діяль-

ності, оцінені кількісно і вартісно, що є частиною розкриття невирішеної проблеми.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Взаємовідносини підприємств зернопродуктового підкомплексу у контурах формування їх ефективності відбуваються в системі виробництва, переробки та реалізації продукції (зерна). Тут задіяно трикутник підприємств – виробників зерна, переробників, а також інфраструктури, які забезпечують доступ виробників до маркетингових каналів збуту продукції, а також забезпечують певні дії в системі «витрати – ефективність».

Вітчизняна агроекономічна дослідницька школа приділяє чимало уваги проблемі формування витрат і ефективності виробництва сільськогосподарської продукції. Найбільш комплексними, системними, на нашу думку, є розробки науковців ННЦ «Інститут аграрної економіки», зокрема започаткований у 2007 р. [11] цикл щорічних досліджень динаміки економічних відносин у системі «витрати – ефективність», включаючи виробництво зерна, зокрема, які представлені у формі моніторингу; розроблений і впроваджений у дослідницькому виданні рейтинговий підхід до дослідження агроефективності [12]; дослідження прогностичного характеру щодо витрат/ефективності [13; 14].

Економічний же механізм в загальному розумінні його ролі забезпечує локацію (розміщення, розподіл) ресурсів суб'єктів – учасників зернопродуктового підкомплексу, відповідний рівень ефективності, сформований конкурентоспроможністю, адаптивністю до ринку, інституційною мобільністю. Саме такі контури економічного механізму, на

нашу думку, забезпечують певний формат ефективності, який дає змогу підприємствам «вижити» в умовах конкурентної боротьби, формувати продовольчу, економічну, енергетичну безпеку. Вважаємо також, що з функціонально-процесної точки зору в ринковій системі діяльність економічного механізму взаємодії й ефективності підприємств зернопродуктового підкомплексу потрібно розглядати в системі «виробництво – розподіл – обмін – споживання» через показники його впливу на розвиток країни (рис. 1).

Так склалося історично, що Україна значною мірою спеціалізується на виробництві зерна, підтвердженням цього є відповідна аналітика, щодо місця і ролі зернової галузі у розвитку аграрного сектору економіки, зокрема: питома вага зернової продукції у відсотках до валової продукції галузі в 2000 р. становила 18%, а в 2014 р. – 26,9% (на це можна дивитись по-різному, але тенденція саме така); системно зріс експорт зерна, особливо у вартісному вимірі (у 2000 р. – 122,8 млн. дол. США, у 2014 р. – 6544, 1 млн. дол. США, а в 2012 р. він був на рівні 6999,9 млн. дол. США.), відповідно, з 8,9% експорту агропродовольчої продукції (2000 р.), до 39,3% (2014 р.); значно зросли виручка і прибуток від реалізації зерна, займаючи левову частку доходів у системі оцінок інших видів господарської діяльності. Загалом, економічний складник зернового господарства України і сільськогосподарських підприємств зокрема, цілком пристойний, хоча й є певний негатив – значна переорієнтація агробізнесу саме на зернові, нехтуючи іншими традиційними для українського сільського господарства культурами, але цьому сприяють кон'юнктура ринку та відсутність зрозумілої державної аграрної політики. Також хотілося б зазначити, що виробництво зернових зростає по всіх категоріях господарств, включаючи господарства населення, які в 2014 р. виробили близько 14 млн. т зерна (21,9% від загального обсягу по Україні). Загальна картина аналітики сучасного стану виробництва зерна у формуванні ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств указує на виняткову значимість цієї галузі.

Головним контуром забезпечення ефективності підприємств зернопродуктового комплексу в його організаційно-інституційній структурі є аспект конкурентоспроможності. Організаційно-інституційна структура – це сукупність підприємств і організацій, ідентифікованих за формою власності, видами економічної діяльності, функціями на ринку, розміром та іншими оціночними параметрами, які дають змогу визначити їх місце, роль, значення та ефекти в системі ринку. Структуризація підприємств, організацій (у нашому випадку зернопродуктового підкомплексу) дасть змогу надати наукову оцінку процесам, які відбуваються, забезпечуючи відповідні ефекти соціально-економічного та іншого характеру.

Отже, визначимо організаційно-інституційну структуру даного сектору агро економічної системи, до складу якої відносимо суб'єкти трьох сегментів: виробництво сільськогосподарської продукції-сировини (суб'єкти господарювання всіх форм власності – господарювання – виробники зернових); переробка (підприємства з переробки зерна); структури інфраструктури ринку зерна.

Суб'єкти – учасники зернопродуктового підкомплексу, згідно з приведеною нами організаційно-інституційною структурою, формують як власну ефективність, так і ефективність системи. При цьому всі вони беруть участь у створенні додаткового продукту, роблячи свій вклад в ефекти продуктивності зернової галузі.

Як відомо, зернопродуктовий підкомплекс, підприємства зернопродуктового підкомплексу зокрема, відрізняються надважливістю для агропродовольчої сфери нашої держави. Ефективність і конкурентоспроможність усіх підприємницьких складників: виробництво зерна (сільськогосподарські підприємства і господарства населення), переробка (підприємства переробки зернових), ринкова інфраструктура (підприємства – провідники зерна на ринок) – формуються по-своєму, але в кінцевому вимірі консолідується в загально економічні, соціальні, навіть агрополітичні. Суть питання полягає в тому, що зерно – стратегічний продукт і проблема ефективності, конкуренто-

<b>Контур-ефект</b>	<b>Індикатор – показник зміни</b>
<i>Глобальний ефект</i>	Місце України в системі глобального ринку зерна
<i>Макроекономічний загальнодержавний ефект</i>	Обсяг виробництва/реалізації зерна Обсяг/питома вага галузі в загальнодержавному ВВП
<i>Ефект забезпечення національної продовольчої безпеки</i>	Рівень виробництва зернових та продуктів їх переробки на душу населення
<i>Ефект інноваційного розвитку галузі зерновиробництва</i>	Рівень техніко-технологічного та науково-інноваційного забезпечення
<i>Енергетична безпека</i>	Рівень участі галузі виробництва зерна у формуванні енергетичної безпеки через біопалива

**Рис. 1. Контури й індикатори ефективності функціонування підприємств зернопродуктового підкомплексу**

Джерело: запропоновано автором

спроможності тут має розглядатися комплексно, хоча ефекти розподіляються по всіх названих складниках і наслідують специфіку формування, проте вони залежні один від одного.

Ефективність і конкурентоспроможність на рівні підприємств – виробників зерна ми розглядаємо крізь призму обсягів зернових. Така концептуальна будова дослідження дає змогу визначити тенденції на мікрорівні і на макрорівні з акцентами на ринкову ситуацію й економічні інтереси, мотивації учасників продуктового ланцюга. Це є методично правильним, адже ефективність та конкурентоспроможність підприємств зернопродуктового підкомплексу потрібно розглядати як єдине ціле.

Першочергового значення у формуванні ефективності і конкурентоспроможності підприємств зернопродуктового підкомплексу в рамках пропонуваної методики їх аналізу є забезпечення пропозиції (табл. 1 і 2), яку в нашому випадку формують сільгоспідприємства і господарства населення.

Структура виробників, які формують пропозицію зернових (табл. 1), характеризує типологічну модель ринку за ознаками «прозорості» обігу зернового товару. В Україні виробництво зерна забезпечують сільськогосподарські підприємства, включаючи фермерські господарства, а також господарства населення (агенти ринку, які не є юри-

дичними особами, – це національна особливість) (табл. 1). Перших ми відносимо до організованого ринку, а других – до неорганізованого, так званого «сірого» ринку, на якому пропозиція зерна формується стихійно, але вона доволі значна – на рівні 20% загального валового збору. Цю особливість потрібно враховувати під час оцінки ефективності підприємств зернопродуктового підкомплексу. Локалізація такої значної пропозиції зернових у так званій «сірій» зоні ринку створює додаткові обмеження конкурентоспроможності, ефективності й продуктивності, адже ця частина виробленого зерна знаходиться поза полем зору системи регулювання. Важливо всебічно сприяти виходу цих виробників на організований ринок зерна, що можливо лише через механізм кооперації, який, до речі, діє лише фактично на базі сільськогосподарських виробничих кооперативів, чого недостатньо, потрібна кооперація в маркетинговому ланцюзі зерновиробничої системи.

У ринкових умовах сьогодення немає другорядних речей, бо якщо, наприклад, неефективна інфраструктура, то і сільгоспвиробник, і переробник умовно кажучи, перебувають у програші – несуть втрати. Зерно – особливий товар, для якого характерними є пікові періоди виробництва та реалізації, але споживач потребує його завжди, тому між учасниками зернопродуктової системи завжди має

Таблиця 1

**Динаміка розвитку виробництва зернових в Україні за категоріями виробників**

Роки	Сільськогосподарські підприємства			Господарства населення		
	млн. тонн	% до загального обсягу	Урожайність, ц з 1 га	млн. тонн	% до загального обсягу	Урожайність, ц з 1 га
1990	49,6	97,2	35,1	1,45	2,8	35,8
2000	20,0	81,6	18,3	4,49	18,4	26,9
2001	31,7	79,7	25,8	8,05	20,3	33,8
2005	28,8	75,7	25,9	9,23	24,3	26,4
2010	29,8	75,8	27,6	9,49	24,2	25,0
2011	44,2	77,9	39,0	12,53	22,1	31,5
2012	36,1	78,1	33,4	10,14	21,9	25,4
2013	49,7	78,8	43	13,39	21,2	31,4
2014	49,9	78,1	47,5	13,96	21,9	33,9
<b>Ознаки формування – прояву ефективності та конкурентоспроможності зернового товару на ринку зерна</b>						
<b>Сільськогосподарські підприємства</b>			<b>Господарства населення</b>			
Позиціонування товару на організованому ринку з конкурентним ціноутворенням			Позиціонування товару на неорганізованому, «сірому» ринку інколи з нелогічним ціноутворенням			
Системне підвищення продуктивності виробництва і праці			Досягнення межі продуктивності праці і виробництва через неспроможність упроваджувати інновації			
Зростання обсягів виробництва			«Фіксація» обсягів виробництва на досягнутому рівні			
Вихід на зовнішні ринки збуту			Продукування зерна для самозабезпечення галузі тваринництва й обігу на локальному ринку			
Значні резерви створення доданої вартості			Відсутність значимих резервів створення доданої вартості			
<i>Ефект організованого ринку зі стандартизованою продукцією</i>			<i>Ефект «сірої зони» ринку зерна з хаотичною логістикою і не стандартизованою продукцією</i>			

Джерело: сформовано і розроблено автором



Таблиця 2

**Видова структура зернових культур у структурі реалізації зерна сільськогосподарськими підприємствами України, %**

Роки	Зернові і зернобобові, всього	Пшениця (озима та яра)	Ячмінь (озимий та ярий)	Кукурудза
1990	100,0	58,5	8,8	4,5
2000	100,0	50,0	27,1	9,8
2001	100,0	61,8	22,7	4,8
2005	100,0	51,6	19,8	20,7
2010	100,0	43,9	20,6	29,9
2011	100,0	42,1	11,7	42,8
2012	100,0	37,3	9,6	49,2
2013	100,0	35,4	8,3	53,1
2014	100,0	37,1	10,5	49,6

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

місце певний конфлікт інтересів, збалансування якого й є ефективність, конкурентоспроможність. Простий приклад України в даному контексті є показовим, адже за наявності значних перехідних запасів вона систематично нарощує обсяги експорту.

Статистика переконливо засвідчує позицію про орієнтацію виробників на експортні канали збуту, у даному разі представлені як «інші» (табл. 3), оскільки економічний механізм зовнішнього ринку пропонує кращу ціну – це наша українська реальність.

Наприклад, за результатами 2015/2016 маркетингового періоду наша держава наростила експорт зернових відносно минулого періоду на 5 млн. т, реалізувавши майже 40 млн. т збіжжя, але ми знаємо, що врожай 2015 р. був нижчим за 2014 р., тобто тут має місце спроможність вітчизняних виробників системно задовольняти потреби споживача, й у цьому найбільш бажаний ефект конкурентоспроможності, який гарантує попит за достатньо прийнятними цінами.

**Висновки з проведеного дослідження.** Виробництво зерна є надзвичайно важливою для вітчизняного агроекономічного комплексу галуззю, так склалося історично, у силу природно-економічних, національно-ідентичних та інституційних умов. Україна приростає селом, а село завжди продукувало зерно, адже це є головна «валюта успіху», продукт сільськогосподарської праці, найбільш ліквідний як на теренах нашої держави, так і за її межами. Постанова проблеми в заданому ракурсі є безапеляційно конструктивною за будь-якого типу організації сільського господарства, який наслідували в минулому та наслідують сьогодні аграрні підприємці, – зерно займало у виробничому сегменті переважаючу питому вагу. Питання не в простій доцільності продукування зернового товару, а в найбільш ефективному господарському порядку, який забезпечить зростаючі ефекти. Сьогодні слід звернути увагу на консервацію екстенсивного способу виробництва зерна, особливо в дрібних товаровиробників за відсутності інституційних умов до їх кооперації.

Таблиця 3

**Реалізація зернових в Україні за інфраструктурними каналами**

Роки	Сільськогосподарські підприємства, тис. тонн					Реалізовано за бартерними угодами
	Реалізація зернових культур, усього	Із загального обсягу реалізовано:			За іншими каналами	
		Переробним підприємствам та організаціям споживчої кооперації	На ринку	Видано населенню		
1990	18455	14869	582	2441	563	44
2000	10725	428	3735	3731	2832	2730
2001	16967	368	3004	2734	8693	2019
2005	19458	1018	1941	911	13529	0
2010	23662	806	1684	224	18686	0
2011	28609	1039	1407	150	23643	0
2012	33669	1247	1239	96	29069	0
2013	38345	1519	1308	90	33294	0
2014	40220	1332	1264	76	35657	0

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Саблук П.Т. Зерновий ринок України: проблеми і перспективи / П.Т. Саблук // Економіка України. – 1995. – № 5. – С. 4–14.
2. Шпичак О.М. Ціни, витрати, прибутки агропромисловництва та інфраструктура продовольчих ринків України / О.М. Шпичак та ін. ; ред. О.М. Шпичак. – К. : 2000. – 585 с.
3. Месель-Веселяк В.Я. Прогноз розвитку зернового виробництва в Україні у 2012 році / В.Я. Месель-Веселяк, О.Ю. Грищенко, М.П. Грушко // Економіка АПК. – 2012. – № 3. – С. 33–39.
4. Колодійчук В.А. Галузеве позиціонування зернопродуктового підкомплексу АПК України / В.А. Колодійчук // Економічний часопис ХХІ. – 9 – 10(1)'2014. – С.45–49.
5. Шпикуляк О.Г. Формування і розвиток ринку зерна в Україні / О.Г. Шпикуляк, Ю.П. Воскобійник, Р.П. Саблук, О.В. Овсянніков. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 190 с.
6. Погріщук Б.В. Організаційно-економічні засади ефективного функціонування зернопродуктового підкомплексу : [монографія] / Б.В. Погріщук. – Тернопіль : Джура, 2009. – 370 с.
7. Чмирь С.М. Розвиток зернопродуктового підкомплексу в Україні : [монографія] / С.М. Чмирь. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 292 с.
8. Худолій Л. Економічний механізм формування та функціонування ринку зерна в Україні / Л. Худолій. – К. : ІАЕ, 1998. – 211 с.
9. Лобас М.Г. Розвиток зернового господарства України / М.Г. Лобас. – К., 1997. – 447 с.
10. Лавринчук О.В. Перспективи розвитку ринку зерна країни / О.В. Лавринчук / Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 3. – С. 144–152.
11. Шпикуляк О.Г. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / О.Г. Шпикуляк, Ю.П. Воскобійник, О.В. Овсянніков [та ін.]. – К. : 2007. – 294 с.
12. Коваленко Ю.С. Агроефективність – 2005: експериментальний рейтинг лідерів аграрного ринку України за 2005 рік / Ю.С. Коваленко та ін. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 68 с.
13. Лупенко Ю.О. Прогноз виробництва сільськогосподарської продукції в Україні у 2016 році (січень 2016 року) / Ю.О. Лупенко [та ін.] ; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2016. – 32 с.
14. Лупенко Ю.О. Прогноз собівартості продукції, її дохідності, прибутковості та рентабельності в сільськогосподарських підприємствах України за 2015 рік (методика і розрахунки) / Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 48 с.

**СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**MODERN APPROACH IN RISK MANAGEMENT OF LOGISTICS SYSTEMS OF ENGINEERING ENTERPRISES**

*У статті уточнено сутність поняття «логістичний ризик». Розкрито взаємозв'язок між рівнем соціально-економічної системи та складністю і множинністю зв'язків, ступенем невизначеності та ризику. Визначено види логістичних ризиків залежно від рівня соціально-економічної системи їх виникнення. Встановлено, що під час формування механізму управління логістичною системою слід враховувати зміни в ринковій та виробничій ситуаціях. Запропоновано систему управління ризиками логістичних систем машинобудівних підприємств.*  
**Ключові слова:** логістична система, логістичний ризик, невизначеність, управління ризиками.

*В статті уточнена сутність поняття «логістический ризик». Раскрыта взаимосвязь между уровнем социально-экономической системы и сложностью и множественностью связей, степенью неопределенности и риска. Определены виды логистических рисков в зависимости от уровня социально-экономической системы*

*их возникновения. Установлено, что при формировании механизма управления логистической системой следует учитывать изменения в рыночной и производственной ситуациях. Предложена система управления рисками логистических систем машиностроительных предприятий.*

**Ключевые слова:** логистическая система, логистический риск, неопределенность, управление рискам.

*The essence of the concept «logistic risks» clarified in the paper. The interconnection between the level of socio-economic system and the complexity and multiplicity of relationships, degree of uncertainty and risk revealed. The types of logistic risks depending on the level of socio-economic system of their occurrence defined. It is stated that at the formation of the mechanism of logistic system management changes in market and production situations should be considered. The risk management system of logistic systems of engineering enterprises proposed.*

**Key words:** logistic system, logistic risk, uncertainty, risk management.

УДК 658.711(477)

**Смерічевський С.Ф.**

д.е.н., професор,  
завідувач кафедри маркетингу  
та ресурсозабезпечення  
Національний авіаційний університет

**Постановка проблеми.** Ефективність функціонування логістичних систем підприємств машинобудівного сектора економіки значною мірою зале-

жить від їх можливостей протидіяти сукупності внутрішніх і зовнішніх ризиків, які спричиняють виникнення диспропорційності як у внутрішньо-за-

водській, так і у взаємодії із зовнішніми суб'єктами господарської діяльності в Україні. Як результат слабкої здатності реагувати та протидіяти ризикам логістичної системи – дисгармонізація її потужностей, порушення взаємодії між ланцюгом поставок і логістичною мережею, зниження ефективності збутової логістики.

Із метою мінімізації руйнівного впливу ризиків на дієздатність логістичних систем машинобудівних підприємств, формування механізму запобігання їх виникненню в логістичних системах доцільно використовувати різноманітні управлінські підходи, як такі, що знайшли підтвердження ефективності свого застосування (реінжиніринг, аутсорсинг), так і ті, що впроваджуються нині (флоучарт), але вже мають перші позитивні відгуки. Актуальність реалізації цих та інших підходів до управління ризиками логістичних систем машинобудівних підприємств визначається необхідністю підвищення ефективності функціонування останніх.

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

Концепти управління ризиками логістичних систем представлено в наукових публікаціях таких учених сучасності, як В. Вітлінський [1], Т. Гапчак [2], О. Єлетенко [3], Т. Загорна [4], Н. Кондратенко [5], І. Кривов'язюк [6; 8], Є. Крикавський [9], М. Мамчина [10], Н. Маргіта [11], І. Пузанова [12], В. Ткачова [13], Д. Яшкін [14]. Також певний інтерес і важливість застосування має запропонована теорія пропорційності функціонування та розвитку соціально-економічних систем, до яких належить підприємство, у межах якого відбувається виникнення внутрішніх ризиків як прояв диспропорційності функціонування такої системи [7]. Незважаючи на зростаючий інтерес із боку науковців до порушеної проблематики, слід відмітити, що ступінь її розробки, представлений у наукових напрацюваннях авторів, не носить системного характеру, а тому вимагає більшої обґрунтованості та нових досліджень.

**Постановка завдання.** Метою статті є розкриття сучасного підходу до управління ризиками логістичних систем машинобудівних підприємств, який ураховує рівень соціально-економічної системи, де виникають ризики, і розробка на цій основі сучасного механізму розв'язання проблем впливу ризиків на логістичну діяльність підприємств.

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

Сучасне середовище господарювання ставить перед сектором машинобудівних підприємств усе нові й нові виклики, одним із найбільш пріоритетних серед яких виступає необхідність підвищення ефективності управління логістичною системою в умовах зростаючої невизначеності та породжуваних нею ризиків. Їх виникнення в логістиці машинобудівних підприємств є наслідком помилок в управлінні логістичною діяльністю, несвоєчасної

реакції на зміну ринкових умов господарювання, що призводить до невиконання термінів поставок, недокомплектованості поставок, надмірних логістичних витрат тощо. І, як результат, вимагає пошуку механізму, здатного протидіяти логістичним ризикам, мінімізуючи їх повсякденний вплив, або запобігаючи їх виникненню.

Проте побудова такої системи управління можлива лише у тому разі, коли чітко встановлено причини і рівень їх виникнення, адже логістика підприємства – це система налагодження багаторівневих взаємозв'язків, що здатні оптимізувати роботу машинобудівного підприємства.

Як стверджують І. Кривов'язюк та Ю. Кулик, логістична система – це організаційний механізм, що перетинає функціональні межі підрозділів підприємства (за допомогою гнучкої координації) і спрямовує їхні дії на досягнення мети логістики. Підрозділ відповідає за виконання всього набору видів діяльності, пов'язаних із матеріальним потоком і необхідних для задоволення попиту споживачів, від вибору постачальників до надання послуг [8, с. 13].

Поняття «логістичний ризик» багатогранне, що пояснюється багатозначністю поняття «ризик».

Так, на думку В. Вітлінського та В. Скринько, логістичний ризик підприємства – це економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття менеджментом підприємства об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, відсутності повної (вичерпної) інформації на момент прийняття рішень, які притаманні процесам прогнозування, планування, управління, координації та контролю матеріальних, сервісних, інформаційних, фінансових потоків та потоку інтелектуально-трудова ресурсів [1, с. 248]. М. Мамчин і О. Русановська під логістичним ризиком розуміє небезпеку виникнення затримки в роботі ланцюга постачання, зрив постачання або порушення в роботі однієї або декількох ланок ланцюга [10, с. 45]. У роботі Т. Загорної [4] до логістичних ризиків пропонується відносити ризики здійснення логістичних операцій транспортування, складування, вантажопереробки та управління запасами та ризики логістичного менеджменту всіх рівнів, у тому числі ризики управлінського характеру, що виникають під час виконання логістичних функцій та операцій. Н. Кондратенко й О. Лобашов розглядають ризик як настання події, що тягне виникнення збитків у логістиці [5, с. 346].

Таким чином, аналіз змісту поняття «логістичний ризик», запропонований згадуваними вище науковцями, дає змогу стверджувати, що їх формулювання тяжіють більшою мірою до наслідкового характеру даного поняття. Тобто ризик здебільшого розглядається не як усвідомлена можливість небезпеки, а як його наслідки негативного впливу на логістичну систему: затримки в роботі логістич-

ного ланцюга, зрив постачання, виникнення збитків тощо.

На нашу думку, логістичний ризик слід тлумачити як усвідомлену суб'єктом логістичної системи можливість виникнення небезпеки порушення її усталеного функціонування як результат зростання невизначеності внутрішнього та/або зовнішнього середовища через зміну складності й множинності зв'язків логістичної системи.

Такі ризики спричиняють порушення в системі функціонування та розвитку логістичної системи підприємства, призводячи, зокрема, до руйнування цілісності цієї системи, погіршення зв'язків як усередині, так і ззовні системи, дезорганізуючи процес взаємодії та нівелюючи інтегративні її якості.

Використовуючи положення теорії пропорційності соціально-економічних систем, деталізовані в роботі [7], доцільно провести деякі паралелі між рівнями складності і множинності зв'язків, невизначеності та ризику, а також, відповідно, рівнем соціально-економічної системи (рис. 1).

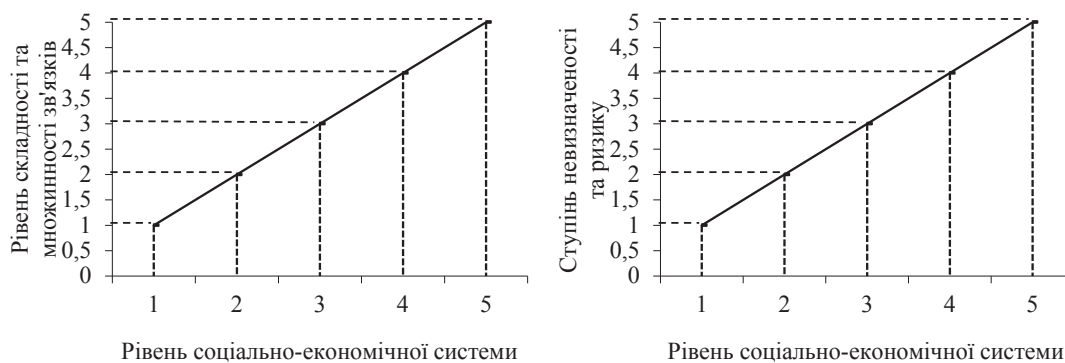
Як стає зрозумілим, перехід з одного до іншого рівня соціально-економічної системи призводить до зростання рівня складності та множинності зв'язків, а також, відповідно, до зростання ступеня невизначеності та ризику логістичної системи, що розглядається. У нашому випадку машинобудівне підприємство належить до третього рівня складності соціально-економічних систем, відповідно, перший і другий рівні яких характеризують систему внутрішніх логістичних ризиків, а третій, четвертий

Таблиця 1

**Види логістичних ризиків залежно від приналежності до рівня соціально-економічної системи**

Рівень соціально-економічної системи	Види ризиків у логістичній системі
1. Людина	1.1. Ризики недостатнього рівня кваліфікації фахівців з логістики. 1.2. Ризики особистої відповідальності. 1.3. Ризики індивідуальних психоемоційних якостей. 1.4. Ризики порушення правил виконання логістичних функцій.
2. Група	2.1. Ризики незадовільного планування і контролю. 2.2. Ризики неефективної функціональної координації. 2.3. Ризики низького рівня інтеграції логістики. 2.4 Ризики невірному обґрунтування пріоритетів. 2.5. Ризики порушення інтересів групи (наприклад, співвідношення «стимулювання – відповідальність»).
3. Підприємство	3.1. Виробничі ризики. 3.2. Ризики постачання. 3.3. Ризики транспортування. 3.4. Ризики складування. 3.5. Збутові ризики.
4. Національна економіка	4.1. Галузеві ризики. 4.2. Регіональні ризики. 4.3. Національні ризики.
5. Світова економіка	5.1. Міжнародні ризики. 5.2. Світогосподарські ризики.

Джерело: розроблено автором



1 – людина, 2 – група, 3 – підприємство, 4 – національна економіка, 5 – світова економіка

**Рис. 1. Взаємозв'язок між рівнем соціально-економічної системи та складністю і множинністю зв'язків, ступенем невизначеності та ризику**

Джерело: розроблено автором



і п'ятий – систему зовнішніх логістичних ризиків.

Не менш важливе значення для реалізації управління ризиками логістичних систем машинобудівних підприємств є ідентифікація видів логістичних ризиків, які спричинюють виникнення сукупності проблем внутрішнього та зовнішнього характеру, що супроводжують функціонування логістичної системи.

Види логістичних ризиків залежно від приналежності до рівня соціально-економічної системи представлено в табл. 1. Зрозуміло, поданий перелік видів логістичних ризиків не претендує на повну вичерпність.

Наявність багаточисленних логістичних ризиків спонукає до розробки відповідної системи управління ними. Управління ризиками – це сукупність методів, прийомів і заходів, що дають змогу певною мірою прогнозувати настання ризикових подій і вживати заходів щодо їх зменшення [1, с. 257]. Що стосується ризиків логістичної системи підприємства, то управління ними слід здійснювати з урахуванням специфічних особливостей логістичної діяльності та з адаптацією загальноприйнятих методів і прийомів управління до цих специфічних умов [4].

Формуючи механізм управління логістичною системою (особливо тієї логістичної системи, яка організує та управляє виробничим процесом), необхідно враховувати той факт, що створюваний механізм повинен бути здатним до гнучкого реагування та вираховування змін у ринковій та виробничій ситуаціях [3, с. 497].

Ураховуючи види виникаючих логістичних ризиків залежно від рівня складності та множинності зв'язків логістичної системи машинобудівних підприємств, а також зміну ступеня невизначеності та ризику логістичної системи, доцільне використання такого підходу в управлінні ризиками логістичних систем (табл. 2).

**Висновки з проведеного дослідження.** Нині існує досить багато різноманітних підходів до управління ризиками логістичних систем, які використовуються на підприємствах, проте їх застосування не враховує складності та множинності зв'язків логістичних систем машинобудівних підприємств, а також зміну ступеня невизначеності та ризику. Це викликає необхідність визначення змісту поняття «логістичний ризик» як усвідомленої суб'єктом логістичної системи можливості виникнення небезпеки порушення її усталеного функціонування як результат зростання невизначеності внутрішнього та/або зовнішнього середовища через зміну складності й множинності зв'язків логістичної системи.

У роботі виділено види логістичних ризиків залежно від рівня соціально-економічної системи їх виникнення, що дає змогу пропонувати як уже відомі, так і нові методи, засоби та шляхи мінімізації негативного впливу та уникнення логістичних ризиків машинобудівних підприємств.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на розробку методів більш ефективного якісного та кількісного оцінювання логістичних ризиків підприємства.

Таблиця 2

**Управління ризиками логістичної системи машинобудівного підприємства**

Рівень складності та множинності зв'язків логістичної системи	Ступінь невизначеності та ризику	Методи, засоби та шляхи уникнення логістичних ризиків
Мінімальний	Мінімальний	1. Розвиток логістичного мислення, підвищення кваліфікації. 2. Розширення кооперації. 3. Формування атмосфери сприяння розвитку особистості. 4. Покращання умов праці та відпочинку. 5. Контроль дотримання правил виконання логістичних функцій.
Посередній	Посередній	1. Використання інтелектуальних систем прийняття рішень. 2. Групове прийняття рішень. 3. Упровадження методу пріоритетів. 4. Стратегічне планування.
Достатньо високий	Достатньо високий	1. Диверсифікація. 2. Передача ризику. 3. Лімітування. 4. Страхування. 5. Флоучарт. 6. Усунення ризику та ін.
Високий	Високий	1. Стабілізаційні програми та фонди. 2. Довгострокові контракти з фіксованими цінами тощо.
Максимальний	Максимальний	1. Форвардні контракти. 2. Використання біржових і позабіржових ф'ючерсів і опціонів для хеджування та ін.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Вітлінський В.В. Концептуальні засади моделювання та управління логістичним ризиком підприємства / В.В. Вітлінський, В.І. Скілько // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 246–253.
2. Гапчак Т.Г. Ризики в логістичних процесах / Т.Г. Гапчак // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 262. – С. 10–19.
3. Єлетенко О.В. Механізм управління логістичною системою підприємства / О.В. Єлетенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 494–498.
4. Загорна Т.О. Управління ризиками в логістичній системі підприємства / Т.О. Загорна, А.В. Ткачова // Економіка Крима. Научно-практический журнал. – 2009. – № 27. – С. 89–93.
5. Кондратенко Н.О. Інструменти управління та методи оцінки ризиків у логістичних системах / Н.О. Кондратенко, О.О. Лобашов // Комунальне господарство міст. – 2012. – № 102. – С. 343–350.
6. Кривов'язюк І.В. Підприємство в умовах ринку : [навч. посіб.] / І.В. Кривов'язюк. – К. : Кондор, 2009. – 840 с.
7. Кривов'язюк І.В. Теорія пропорційності функціонування та розвитку соціально-економічних систем / І.В. Кривов'язюк, І.Я. Тишко // Наука й економіка. – 2009. – № 4(16). – Т. 2. – С. 166–173.
8. Кривов'язюк І.В. Управління надійністю логістичної системи підприємства : [монографія] / І.В. Кривов'язюк, Ю.М. Кулик ; Луц. нац. техн. ун-т. – Л.: Манускрипт, 2012. – 190 с.
9. Крикавський Є.В. Логістичні системи: [навч. посіб.] / Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька. – Львів : Львівська політехніка, 2009. – 264 с.
10. Мамчин М.М. Вплив логістичних ризиків на підвищення ефективності діяльності підприємств / М.М. Мамчин, О.А. Русановська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 720. – С. 45–51.
11. Маргіта Н.О. Концептуальні засади управління ризиком в логістичній системі підприємства / Н.О. Маргіта, Н.Т. Гринів // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 789. – С. 84–91.
12. Пузанова І.А. Управление рисками для обеспечения надежности логистических систем : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / И.А. Пузанова. – М. : РГБ, 2005. – 132 с.
13. Ткачова А.В. Врахування ризиків при управлінні логістичною діяльністю підприємства / А.В. Ткачова // Проблемы формирования новой экономики XXI века : материалы III Международной научно-практической конференции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.confcontact.com/20101224/3\\_tkachova.php](http://www.confcontact.com/20101224/3_tkachova.php).
14. Яшкін Д.С. Флоучарт як засіб мінімізації логістичних ризиків промислового підприємства / Д.С. Яшкін // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2016. – Вип. 1(5). – С. 196–200.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

## ECONOMIC SECURITY BUSINESS: SOME ASPECTS OF SAFETY IN THE IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGY

*Автор представляет результаты собственных исследований некоторых аспектов экономической безопасности бизнеса при реализации инновационной стратегии развития. Изложены эволюция ориентации бизнеса и сущность современной его ориентации, информационное обеспечения бизнеса и его безопасности в современных условиях, современные модераторы (регуляторы) состояния бизнеса и обеспечения его безопасности, направления обеспечения стабильности развития бизнеса и его безопасности в длительной перспективе.*

**Ключевые слова:** видение будущего, инновационные стратегии, информационное обеспечение, материальные факторы, нематериальные факторы, рыночная турбулентность, стабильность развития бизнеса, турбулентность технологий, эволюция ориентации бизнеса, экономическая безопасность.

*Автором представлено результаты собственных исследований некоторых аспектов экономической безопасности бизнеса при реализации инновационной стратегии развития. Викладено: еволюцію орієнтації бізнесу і суть сучасної його орієнтації, інформаційне забезпечення бізнесу*

*і його безпеки в сучасних умовах, сучасні модератори (регулятори) стану бізнесу і забезпечення його безпеки, напрями забезпечення стабільності розвитку бізнесу і його безпеки в тривалій перспективі.*

**Ключові слова:** бачення майбутнього, еволюція орієнтації бізнесу, економічна безпека, інноваційні стратегії, інформаційне забезпечення, матеріальні чинники, нематеріальні чинники, ринкова турбулентність, стабільність розвитку бізнесу, турбулентність технологій.

*The author presents the results of its own studies of some aspects of the economic security of business in the implementation of innovative development strategies. Set out: the evolution of the business orientation and nature of its present orientation, information software business and its security in modern conditions, modern moderators (regulators) and the state of the business to ensure its safety, guidelines for ensuring business stability and security in the protracted prospect.*

**Key words:** business stability, economic security, innovative strategies, information technology, material factors, non-material factors, the market turbulence, turbulence technology, the evolution of the business orientation, vision of the future.

УДК 338.242.2

**Стрий Л.А.**

д.э.н., профессор кафедры экономики предприятий

Одесский национальный политехнический университет

**Постановка проблемы.** В современных условиях успех бизнеса зависит от эффективности реализации инновационных стратегий. В настоящее время аспирантами, докторантами на уровне подготовки кандидатских и докторских диссертаций проводится много исследований путей реализации современных инновационных стратегий. Однако исследований обеспечения экономической безопасности бизнеса при реализации инновационных стратегий проводится сравнительно мало, поэтому тема статьи и рассматриваемые в ней вопросы актуальны и заслуживают рассмотрения.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблеме обеспечения экономической безопасности бизнеса посвящено множество исследований различных направлений: монографии, книги, учебники, отдельные статьи [1–3]. Однако многие аспекты безопасности, актуальные в условиях развития инвестиционной экономики, исследованы недостаточно.

**Постановка задания.** Вопросы экономической безопасности бизнеса при реализации инновационных стратегий достаточно многогранны. Целью данной статьи является изложение таких аспектов: эволюция ориентации бизнеса; совершенствование информационного обеспечения бизнеса и его безопасности; современные модераторы (регуля-

торы) состояния бизнеса и обеспечения его безопасности; обеспечение стабильности развития бизнеса и его безопасности в длительной перспективе; формулирование выводов.

**Изложение основного материала исследования.** *Эволюция ориентации бизнеса.* Бизнес, согласно общепринятому толкованию, – это любая деятельность, нацеленная на получение прибыли. Стремление к увеличению прибыли является движущей силой развития бизнеса и определяет направление его ориентации в реальных рыночных условиях. Для сохранения прибыли при изменении рыночных условий изменяется ориентация бизнеса.

Как показали исследования автора, в XX веке были ясно выражены несколько эволюционно развивающихся концепций ориентации бизнеса [4]:

– ориентация на производство: бизнес направлял основные усилия на совершенствование технологии и организации производства, снижение издержек, совершенствование товара, что давало возможность осуществлять массовый выпуск товаров по приемлемой для потребителя цене [4];

– ориентация на производство и продажи: после насыщения рынка товарами, что обострило проблему сбыта, ориентация бизнеса дополнительно сместилась на продажи производимых товаров; кроме совершенствования производства

и товара интенсифицируются усилия по продаже с помощью рекламы и других мер стимулирования сбыта [4];

– ориентация на потребителя, сущность которой заключается в том, что решение по производству товара принимается только после выбора и детального исследования целевого рынка, усилия производителя направляются на изучение покупателей, выяснение их предпочтений и на обеспечение их высшей потребительской удовлетворенности [4];

– ориентация на конкурентную борьбу в соответствии с конфликтной моделью бизнеса, возникшей в последней четверти XX века, согласно которой при разработке стратегии предприятия основное внимание должно уделяться противодействию конкурентам [4];

– ориентация на партнерские отношения и взаимосвязи, согласно которой главные усилия бизнеса направляются на формирование и укрепление системы отношений и связей в процессе экономической деятельности путем создания единой цепочки созидания, производства, реализации и потребления товара (услуги), в которых производитель, его партнеры и потребители участвуют на равноправной и взаимовыгодной основе [4].

В начале XXI столетия развитие бизнеса характеризуется все возрастающим темпом изменений во всех сферах экономической деятельности. Бурное развитие Интернета и других современных информационных сетей вызвало появление новой проблемы – стремительного роста объема информации, которую могут использовать и производители, и потребители как при разработке рыночных стратегий, так и при выборе правильного варианта решения в той или иной рыночной ситуации. Финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г., показал, что в кризисной ситуации наиболее стабильно работают предприятия, которые смело внедряют в практику новые информационные технологии. Эти факторы обусловили внедрение новой концепции бизнеса, которая должна направлять экономическую деятельность на разработку и реализацию инноваций. Современные товары появляются не в результате исследований потребностей потребителей, а вследствие разработки инновационных продуктов при реализации новых идей. Ориентация на инновации становится основным инструментом, который может обеспечить стабильное развитие бизнеса и его безопасность [4].

Практическая реализация инновационных стратегий требует пересмотра всех аспектов бизнеса, в частности аспектов экономической безопасности бизнеса.

**Совершенствование информационного обеспечения бизнеса и его безопасности.** В формирующейся информационной экономике

значительно возрастает значение информации, информационного обеспечения бизнеса. Информация, знание, интеллектуальные возможности специалистов становятся решающим конкурентным фактором и фактором обеспечения безопасности бизнеса. В новом информационном способе развития, как отмечает М. Кастельс, источник производительности заключается в технологиях генерирования знаний, обработки информации и коммуникации. Понятно, что знание и информация являются критически важными элементами во всех способах развития, потому что процесс производства всегда основан на некотором уровне знаний и на обработке информации. Однако специфическим для информационного способа развития является влияние знания на само знание, что становится главным источником производительности [5].

Повышение значения информации и знания есть, по мнению Д. Белла, основной отличительной чертой нового информационного общества. Информация и знание все больше становятся основным источником инноваций, формируя новые отношения между наукой и технологией, обеспечивая инновационное развитие предприятий и безопасность бизнеса [6].

Интеграция Интернета и всемирной инфраструктуры связи дала возможность создать единое киберпространство обмена информацией, сотрудничества и взаимодействия между организациями, предприятиями и просто людьми. Непрерывно расширяющиеся информационные возможности сети Интернет становятся основным источником информационного обеспечения. В условиях повышения значения информации для современного бизнеса решающее значение приобретает эффективность информационного обеспечения. Анализ различных работ исследователей позволил автору сформулировать некоторые требования к современному экономическому обеспечению бизнеса и его безопасности [7, с. 249–250].

Информационное обеспечение должно создавать условия для непрерывной адаптации деятельности и управления бизнесом к условиям высокоскоростной экономики XXI века: все растущей скорости изменения характера бизнеса; роста качества продукции; повышению оперативности управления бизнес-процессами; растущей динамике изменения образа жизни и запросов людей [7].

Автором доказано, что эта задача будет выполнена, если информационное обеспечение будет отвечать следующим требованиям [7]:

– информация должна (в первую очередь и немедленно) поступать к тем интеллектуальным сотрудникам, которым она больше всего необходима;



– информация о негативных моментах бизнеса, об опасностях, недостатках и ошибках должна поступать к управляющему менеджеру (руководителю) немедленно для наиболее быстрой реализации корректирующих действий;

– в условиях большого количества источников информации необходимо обеспечить отбор той информации, которая больше всего нужна в данной бизнес-ситуации;

– необходимо обеспечить всех интеллектуальных сотрудников возможностью коллективной работы по поиску решения экономических проблем и текущих бизнес-ситуаций (над каждой идеей и каждой ситуацией должны думать все);

– для получения информации необходимо использовать современные программные средства и средства доступа, обмен информацией должен осуществляться с помощью электронных средств;

– информационные технологии должны использоваться по назначению и эффективно, в первую очередь – для обеспечения раскрытия всего интеллектуального потенциала сотрудников и для выработки их реакции на любые изменения условий с такой скоростью, которая необходима для обеспечения успешной конкуренции.

**Современные модераторы (регуляторы) состояния бизнеса и обеспечения его безопасности.** Исследования, проведенные автором, позволяют утверждать, что определенные условия регулируют (увеличивают или уменьшают) результативность бизнеса и его безопасность. Можно выделить четыре такого рода модератора: рыночная турбулентность; турбулентность технологий; уровень конкуренции в отрасли; уровень развития экономики государства [8].

Рыночная турбулентность – изменения в составе потребителей и в их предпочтениях – является одним из основных регуляторов состояния бизнеса и его безопасности. В тех случаях, когда предприятие обслуживает установившийся контингент потребителей со стабильными предпочтениями, рыночная турбулентность влияет на бизнес весьма незначительно. Напротив, если структура потребителей или их предпочтения не отличаются постоянством, существует высокая вероятность того, что предложения предприятия перестанут соответствовать нуждам покупателей. Таким образом, чем выше рыночная турбулентность, тем сильнее ощущается связь между состоянием бизнеса и его безопасностью [8].

Турбулентность технологий определяется тем, что на практике многие новые продукты генерического класса разрабатываются отнюдь не по результатам исследований рынка. Очень часто новые идеи рождаются у научных работников, которые работают вне отрасли, в которую впо-

следствии внедряются предложенные ими инновации. В отраслях, отличающихся быстро меняющимися технологиями, предприятия стремятся продать свою продукцию организационным покупателям. В этом случае турбулентность технологической может иметь иное значение, чем в отраслях со стабильными технологическими процессами [8].

Уровень конкуренции в отрасли и состояние экономики государства имеют прямое отношение к результативности бизнеса и его безопасности. Интенсивная конкуренция в отрасли означает, что ее потребители имеют широкий выбор товаров. Соответственно, предприятие должно непрерывно отслеживать изменяющиеся потребности и предпочтения потребителей и реагировать на них так, чтобы клиенты выбирали именно его продукцию, а не альтернативные предложения конкурентов [8].

**Обеспечение стабильности развития бизнеса и его безопасности в длительной перспективе.** Изменения в бизнесе происходят во всех сферах. Сейчас уже ясно, что современная экономика – динамичная и живая структура, которая непрерывно изменяется. Возрастают темпы разработки и выведения на рынок инновационных товаров (не имеющих аналогов на действующих рынках) и товаров-новинок. На смену массовым рынкам приходят индивидуализированные рынки (в перспективе каждый потребитель может стать отдельным рынком). Существенно изменились способы, виды экономической деятельности и методы управления на предприятии. Традиционные подходы к решению проблем развития предприятий, которые уже не обладают требуемой гибкостью, в этих условиях становятся неэффективными. Экономика и рынок «завтра» будут не такими как «вчера», поэтому необходимо учиться «думать и делать наоборот»: планировать будущую деятельность предприятия не от прошлых результатов (как это делается в настоящее время), не от «вчера», а от потребностей, которые могут быть предъявлены рынком «завтра», и готовиться «сегодня», чтобы «завтра» удовлетворять эти потребности. Для решения этих насущных проблем специалисты предприятий должны научиться думать и развивать в себе способности предвидеть задачи экономической деятельности предприятий и вопросы безопасности бизнеса в будущем в длительной перспективе. [7].

В этом отношении большой интерес представляют идеи Р. Салмона о путях обеспечения стабильности развития бизнеса. Глубоко исследовав существующее состояние бизнеса и тенденции его развития, Р. Салмон обосновывает и логически выводит ключевые требования к направлениям развития бизнеса, которые он назвал «семью принципами стабильности и процветания». По его мнению, у компании будет то будущее, которое

она может сама себе обеспечить, коллективу компании следует стать его активным творцом, а не быть пассивным наблюдателем [9].

*Первый принцип: непрерывный инновационный процесс, постоянная поддержка инноваций.* В современных условиях единственным способом обеспечить непрерывность инновационной деятельности является развитие такой корпоративной культуры, которая неустанно поддерживала бы и увеличивала творческий потенциал сотрудников предприятия. Все сотрудники компании представляют собой потенциальный источник идей либо, по меньшей мере, владеют полезной информацией в сфере своей непосредственной деятельности. Каждый сотрудник должен не только четко представлять, кому и как он может передать свои соображения, но и иметь для этого определенные стимулы [9, с. 279–281].

*Второй принцип: оценка результатов текущей деятельности с позиций материальных факторов, которые могут создать условия для непрерывного стабильного развития.* В настоящее время текущая деятельность компании оценивается, прежде всего, в терминах количественных показателей. Между тем то, насколько компания склонна участвовать в инновационном процессе, какое значение она отводит исследованиям, оказывает на динамику будущего развития компании самое существенное влияние. Чтобы сохранить и приумножить собственный потенциал, компания должна оценить и скрупулезно исследовать все материальные факторы, которые могут создать условия для стабильного, непрерывного, качественного развития [9, с. 281–284].

*Третий принцип: оценка потенциала нематериальных факторов с позиций выживания компании и придания ей отличительного преимущества.* В современных условиях количественные показатели оценки деятельности компании оказываются совершенно неадекватными (и бесполезными). Выживание компании и придание ей отличительного преимущества сегодня можно обеспечить только за счет нематериальных аспектов. Эти аспекты непросто оценить, но именно они определяют как текущее положение компании, так и ее будущее [9, с. 285].

*Четвертый принцип: детальная проработка видения будущего.* Прошлое хорошо известно. Что касается ближайшего будущего, его можно попытаться представить, опираясь на линейные модели. Однако что произойдет через десять-пятнадцать лет? Поскольку никто не в состоянии предсказывать отдаленное будущее, не допуская грубых просчетов, напрашивается вывод, что наиболее верным решением будет попытка самим влиять на будущие результаты. Лишь компании, которые уже сейчас всерьез думают о том, чем они

хотят быть через десять-пятнадцать лет, имеют определенные шансы на то, чтобы принимать стратегически верные решения [9, с. 285–288].

*Пятый принцип: наделение каждого индивида важной для системы функцией.* В социуме, где технические решения и инновационные проекты быстро развиваются и устаревают, единственным источником конкурентного преимущества становится человек и его интеллектуальный потенциал. В настоящее время люди начинают проявлять повышенный интерес к собственному окружению, как в пределах компании, так и вне ее. Они пытаются найти новый смысл собственного существования, стремятся полнее удовлетворить свое желание лучше узнать мир. Другими словами, коренные перемены возможны в организации лишь в той мере, в какой ее участники готовы изменить свою модель поведения, поддерживая ее в измененном виде длительное время [9, с. 289–290].

*Шестой принцип: интегрирование удовлетворенности отдельных сотрудников с целью усиления творческого потенциала компании.* Основным источником эффективной деятельности является человеческий фактор. Задача, связанная с достижением удовлетворенности отдельного человека, и задача создания атмосферы, где в полной мере может раскрыться творческий потенциал сотрудников, должна входить в зону жизненных интересов компании. Сегодня насущной проблемой становится достижение равновесия между потребностью компании и желаниями ее сотрудников [9, с. 290–292].

*Седьмой принцип: достижение равновесия между «делать» и «быть», между эффективностью и конечной целью.* Компания, сосредоточенная целиком на задаче повышения эффективности и не принимающая в расчет конечную цель своего существования, подвергает опасности перспективу своего существования.

Рассмотренные выше принципы обеспечения устойчивого процветания бизнеса в длительной перспективе и его безопасности показывают, что у предприятия будет то будущее, которое оно может и хочет сделать.

**Выводы с проведенного исследования.** Современная ориентация бизнеса нацеливает его на разработку и внедрение инновационных стратегий. Ориентация на инновации становится основным инструментом, который может обеспечить стабильное развитие бизнеса и обеспечить его безопасность. В данной статье рассмотрены некоторые аспекты этой проблемы. В формирующейся информационной экономике значительно возрастает значение информации, информационного обеспечения бизнеса. Информация, знание, интеллектуальные возможности специалистов становятся решающим конкурент-

ным фактором и фактором обеспечения безопасности бизнеса. Автором сформулированы требования к современному информационному обеспечению, которое должно создавать условия для непрерывной адаптации деятельности к условиям высокоскоростной экономики XXI века. Исследования, проведенные автором, позволяют утверждать, что определенные условия регулируют (увеличивают или уменьшают) результативность бизнеса и его безопасность. Можно выделить четыре такого рода модератора: рыночная турбулентность; турбулентность технологий; уровень конкуренции в отрасли; уровень развития экономики государства. Современная экономика – динамичная и живая структура, которая непрерывно изменяется. В этих условиях специалисты предприятий должны научиться думать и развивать в себе способности предвидеть пути решения задач бизнеса и вопросы его безопасности в будущем в длительной перспективе. В этом отношении большой интерес представляют идеи Р. Салмона о путях обеспечения стабильности развития бизнеса. Глубоко исследовав существующее состояние бизнеса и тенденции его развития, Р. Салмон обосновывает и логически выводит ключевые требования к направлениям развития бизнеса, которые он назвал «семь принципов стабильности и процветания». Сущность данных принципов очень кратко применительно к безопасности бизнеса изложены в статье.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Экономическая безопасность: учебник для вузов / Под общей редакцией Л.П. Гончаренко, Ф.Б. Акулинина. – М. : Юрайт, 2014. – 278 с.
2. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность : учебник для вузов / Г.С. Вечканов. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
3. Экономическая безопасность бизнеса / В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов, Н.В. Халикян. – К. : Наука и техника, 2009. – 176 с.
4. Стрий Л.А. Эволюция ориентации бизнеса / Л.А. Стрий // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми забезпечення економічного розвитку промислових підприємств» (Одеса, 28–29 вересня 2015 р.). – Одеса : ОНПУ, 2015. – 236 с. – Т. 1. – С. 59–62.
5. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
6. Bell D. The Coming of Post-industrial Society: A Venture in Social Forecasting / D. Bell. – NY: Basic Books, 1976.
7. Экономика и управление на предприятии: основные тенденции и проблемы развития: монография / А.К. Голубев, Л.А. Стрий, Л.А. Захарченко ; под науч. ред. профессора, д.т.н. П.П. Воробийенко. – Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. – 292 с.
8. Стрий Л.А. Рыночная ориентация предприятий связи / Л.А. Стрий, И.П. Бабур // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2008. – Вип. 236. – Т. II. – С. 289–293.
9. Салмон Р. Будущее менеджмента / Р. Салмон. – СПб. : Питер, 2004. – 298 с.

**УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ**  
**MANAGEMENT OF SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE RETAIL COMPANY THE BASIS ON FUNCTIONAL SYSTEMS**

*У статті доведено доцільність застосування теорії функціональних систем під час управління економічною безпекою підприємства роздрібною торгівлю. Обґрунтовано відмінності загальносистемного підходу та теорії функціональних систем до дослідження економічної безпеки підприємства. Запропоновано систему управління економічною безпекою підприємства роздрібною торгівлю на основі управління функціональною системою.*

**Ключові слова:** система управління, економічна безпека, підприємство, роздрібна торгівля, функціональна система.

*В статті доведена цілесобразність застосування теорії функціональних систем при управлінні економічною безпекою підприємства роздрібною торгівлю. Обґрунтовано відмінності загальносистемного підходу та теорії функціональних систем до дослідження економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлю на основі управління функціональною системою.*

*Предложена система управления экономической безопасностью предприятия розничной торговли на основе управления функциональной системой.*

**Ключевые слова:** система управления, экономическая безопасность, предприятие, розничная торговля, функциональная система.

*The author has proved the expediency of application of the theory of functional systems in the process of managing the retail company economic security. The author has substantiated distinctions between the theory of functional systems and the general system approach to research of the company economic security. The article contains suggestions regarding formation of a system for managing the retail company economic security based on functional system management.*

**Key words:** management system, economic security, company, retail trade, functional system.

УДК 65.012

**Шуміло О.С.**

к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту  
 Харківський національний університет будівництва та архітектури

**Постановка проблеми.** Досліджуючи методи управління соціально-економічними системами з кібернетичних позицій, можна стверджувати, що за певного розвитку цих методів зовнішні критерії стають частиною систем управління. У цьому разі вихід системи замикається і вона переходить у режим саморозвитку [5]. При цьому головна мета системи перестає бути головним критерієм управління. За таких обставин доцільним буде дослідження управління системою економічної безпеки підприємства як функціональної системи, де по-іншому можна розглядати цілі системи та підвищувати роль системотворчого фактора.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Управління економічною безпекою підприємства в сучасних мінливих і непередбачуваних умовах господарювання є досить актуальною проблемою, дослідженню якої присвячено праці багатьох учених, таких як: О.Р. Бойкевич [3], Т.Г. Васильцев [4], Н.Г. Калюжна [5], А.В. Козаченко [6], А.Н. Ляшенко [8], М.В. Чорна [10], та ін. Особливої уваги заслуговують дослідження Є.І. Овчаренко [7], що відрізняються новим підходом до управління системою економічної безпеки підприємства, де система економічної безпеки розглядається як функціональна. Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць авторів, зазначимо, що питання управління економічною безпекою підприємства в мінливих економічних умовах потребують постійного вирішення та вдосконалення. Не є винятком і питання щодо управління системою економічної безпеки роздрібною торговельною підприємства.

**Постановка завдання.** Мета статті – довести доцільність застосування теорії функціональних

систем П.К. Анохіна під час управління економічною безпекою підприємства роздрібною торгівлю.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

У загальній теорії систем системотворчим фактором є мета системи, а позицію теорії функціональних систем вирізняє визнання системотворчого фактора як результату діяльності системи. Тобто остаточна мета може бути сформована тільки в процесі функціонування системи після накопичення нею певного емпіричного досвіду. Об'єкт управління в кібернетичній моделі системи із застосуванням наявних інструментів і механізмів компенсує зміни, що відбуваються під впливом змінних. А якщо «гомеостатом системи є людина та вона ж визначає принципи функціонування об'єкта управління, то працездатність та адаптивність системи будуть передусім залежати від людини-гомеостату, від її здібностей та вмінь використовувати той чи інший арсенал адаптаційних механізмів та інструментів» [7].

Процес накопичення та обробки інформації щодо функціонування системи в теорії функціональних систем називається «аферентним синтезом». Аферентний синтез є невіддільним елементом будь-якої системи за участю істоти та складається з чотирьох аферентацій:

- а) мотиваційна аферентація (домінуюча у певний момент мотивація істоти);
- б) ситуаційна аферентація (визначає вплив на формування мети від втручання зовнішніх і внутрішніх фонових факторів);
- в) пускова аферентація (пов'язує певну дію з певним результатом дії в певний момент функціонування системи);



г) пам'ять (джерело аферентного синтезу, що коригує завдання поточного моменту на основі минулого досвіду істоти) [1].

Спираючись на положення теорії функціональних систем, систему економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі можна розглядати як таку, що пристосовується до системи підприємства з метою підтримки динамічної рівноваги між дією системних функцій розвитку та безпеки. Враховуючи це, можна стверджувати, що система економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі, її функціонування здебільшого спрямоване на процес, а не на результат. За такого підходу головна роль належить людині. Для підприємства торгівлі це керівники підприємств, менеджери, працівники служби безпеки, адже лише людина зі своїми свідомістю, миттєвою реакцією здатна швидко прийняти рішення щодо створення, функціонування системи економічної безпеки підприємства [10].

Передусім теорія функціональних систем оперує людиною, істотою, здатною до рефлексії. У теорії функціональних систем відкидається теза, що система – це впорядкована цілісна сукупність елементів. Елементи повинні впорядковуватися відповідно до визначеного критерію, який визначає орієнтацію системи на заданий результат. Тобто для системи економічної безпеки роздрібно-го підприємства торгівлі, з огляду на теорію функціональних систем, спочатку формується система для досягнення заданого рівня економічної безпеки підприємства, потім формується критеріальна база для оцінки досягнення результату, що надає можливість відбору необхідних компонентів (складових частин економічної безпеки підприємства) у системі та їх упорядкування. В основу впорядкування складових частин системи покладена ідея пристосованого результату в певних умовах, що полягає у відборі ступенів свободи множини складників, щоб включити лише ті, які наближують систему економічної безпеки до отримання задовільного результату – відповідного рівня економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі. Таке рішення, як уже зазначалося в дослідженні, може прийняти тільки людина, здатна до рефлексії та аферентації. Математизувати такі рішення, як і мозок людини, практично неможливо. З огляду на зазначене, слід розуміти, що у разі впливу загроз економічній безпеці підприємства необхідний пристосований результат може варіюватися, і кількість складників, які забезпечуватимуть безпеку торговельного підприємства, теж буде варіюватися, що й є

головною відмінністю загальносистемного підходу та теорії функціональних систем.

Деякі аспекти теорії функціональних систем змінюють поняття «система» (воно стає більш універсальним) та принципи функціонування системи.

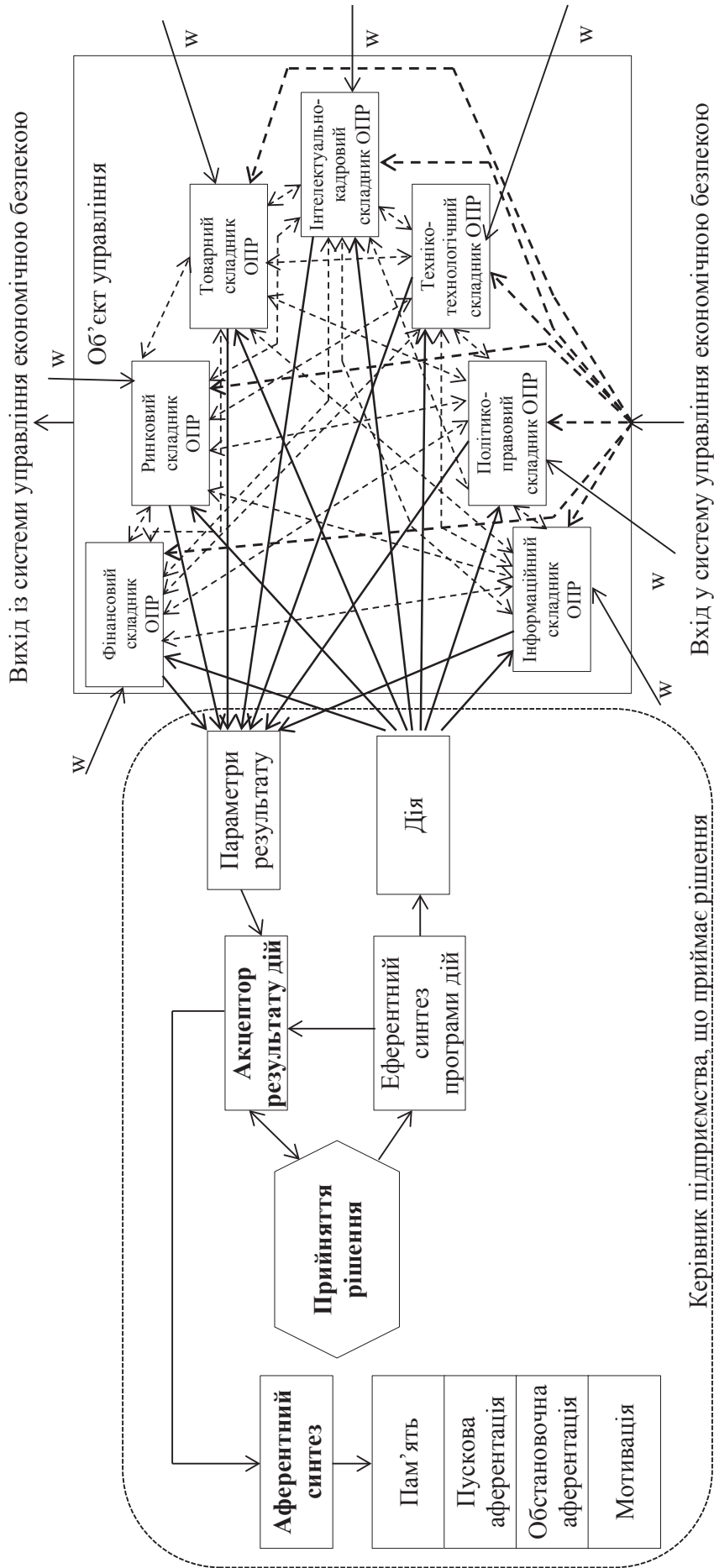
П.К. Анохін відкидає наявність таких складників, як «керуюча система», «об'єкт управління» та «вихід системи», що притаманні кібернетичній системі. У дослідженні зазначається: «Звідки управляюча система дізнається, яким саме об'єктом їй потрібно управляти, якщо вона вже система? Адже щоб управляти чимось, потрібно мати адекватні зв'язки і співвідношення з керованим об'єктом» [2]. «Вихід» системи не можна пов'язувати з її результатом, адже саме результат зумовлює подальшу поведінку системи, а вихід не пов'язаний із ним параметрично [7].

Система економічної безпеки роздрібно-го підприємства як підсистема соціально-економічної системи «торговельне підприємство», в якій відбуваються динамічні співвідношення та взаємодії, має значний вплив на підприємство. Вона забезпечує торговельному підприємству стан динамічної рівноваги між дією функцій розвитку та забезпеченням економічної безпеки. Тобто функціонування системи економічної безпеки торговельного підприємства, в основу якого покладено здатність свідомості людини забезпечувати адаптивну поведінку, орієнтовано більше на процес, ніж на результат.

Щодо управління системою економічної безпеки роздрібно-го підприємства торгівлі як функціональною системою, то на відміну від класичної процедури управління системою існує й інший підхід, який, на нашу думку, доцільно застосовувати під час управління економічною безпекою торговельного підприємства. Цей підхід запропоновано П.К. Анохіним як схема поведінкового акту у функціональній системі для досягнення пристосувального ефекту системи, що вважають аналогом процесу управління (рис. 1).



Рис. 1. Функціональна система управління П.К. Анохіна [9]



W – вплив зовнішнього оточення

Рис. 2. Система управління економічною безпекою підприємства роздрібною торгівлі на основі управління функціональної системи управління П.К. Анохіна [1; 7]

Головними механізмами функціональної системи управління П.К. Анохіна (рис. 1) є: аферентний синтез, прийняття рішення й акцептор результату дій. Саме ці механізми й відрізняють функціональну систему управління від системи загальної теорії.

Саме аферентний синтез є першочерговою відмінністю в управлінні системою. Як відомо, у загальній теорії систем першочергово встановлюється мета системи, і сама система будується на підставі цієї мети. Функціональна система сама визначає своє існування, за допомогою інструментів визначає необхідний результат свого функціонування, а вже потім пов'язані з ним цілі.

Механізм прийняття рішення забезпечує вибір на підставі інформації аферентного синтезу, тобто на підставі того, яким чином потрібно реалізувати прийняте рішення. Мотивація – перша причина дії з урахуванням використання пам'яті. Функція обставинової аферентації – забезпечення загальної підготовки до дії. Механізм пускової аферентації включається як тільки у зовнішньому середовищі з'являється те, що задовольняє потреби. Прийняття рішення – це вибір відповідних ступенів свободи складових частин у системі.

Акцептор результату дій програмує (передбачає) результат, що планується досягти, він знижує кількість ступенів свободи, визначає, що й як робити. Випереджається хід подій, активно планується поведінка системи, а не пасивне реагування на стимул. Відповідна запланована програма дій щодо управління в цій системі є еферентним синтезом.

На підставі обраного напрямку дії формується модель результатів дії та програма дії. У результаті такої діяльності система отримує зворотну аферентацію, тобто зворотній зв'язок, інформацію про хід реалізації програми та результат дії.

Наявність трьох указаних головних механізмів функціональної системи повністю пояснює поведінку системи, де серед елементів системи є людина.

Якщо спираючись на головні засади функціональної системи побудувати систему управління економічною безпекою торговельного підприємства, то метою для системи економічної безпеки торговельного підприємства буде здатність системи адаптуватися до зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, забезпечувати захист від загроз та утримувати стан динамічної рівноваги. Своєю чергою, виходи системи можуть бути другорядними цілями, а самим критерієм управління, з огляду на теорію функціональних систем, можуть бути складові частини системи економічної безпеки торговельного підприємства, задіяні в системі (рис. 2).

Тобто можна виокремити два основні критерії управління: перший – адаптивність і стійкість системи, другий – параметри виходу.

Ці критерії розподіляються між різними людьми, що є елементами системи, це: керівники підприємства, працівники служби безпеки підприємства та менеджери підрозділів підприємства.

За такого підходу функції управління поділяються між людьми, що працюють кожен у своїй визначеній галузі, відповідно до складових частин економічної безпеки торговельного підприємства. Тобто, наприклад, якщо потрібно прийняти рішення відносно кількості та якості товару на торговельному підприємстві, то рішення щодо управління буде приймати менеджер, відповідальний за асортимент товару (товарний складник), якщо рішення щодо матеріально-технічного забезпечення – то особа, яка за це відповідає (матеріально-технічний складник), якщо потрібне рішення щодо роботи персоналу, то управлінське рішення за менеджером із персоналу (інтелектуально-кадровий складник), правове рішення приймають працівники юридичного відділу (правовий складник) тощо. Відповідно до функціональної системи управління, за параметри виходу відповідають менеджери підрозділів роздрібного торговельного підприємства, вони є особами, що приймають рішення щодо оптимізації функціонування господарюючого суб'єкта. На їхньому рівні таке рішення теж представлено ланцюжком: «аферентний синтез – прийняття рішення – акцептор результату – зворотна орієнтувальна аферентація». При цьому безпосередній управлінський вплив на менеджерів відбувається за рахунок рішень і дій керівників підприємства, що коригують їх діяльність та рішення відповідно до загальносистемних критеріїв управління. Сам керівник відповідає лише за загальносистемні параметри – адаптивність, стійкість і динамічну рівновагу. Для того щоб досягти головної мети існування системи – динамічної рівноваги системи загалом, – він лише регулює склад менеджерів на підставі їх професійної поведінки та ґрунтуючись на тому, що кожен із них використовує під час управління основні механізми функціональної системи: аферентний синтез, прийняття рішення, акцепції результату та пов'язаного аферентного синтезу. За такої системи управління відбувається розподіл суб'єкта управління за всіма складовими частинами системи економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, можна стверджувати, що система управління торговельним об'єктом, що має у своєму складі людей як об'єктів чи суб'єктів управління, може бути представлена сукупністю управлінських рішень, тобто поведінкових актів.

Перспективи подальших досліджень передбачають дослідження оцінювання системи управління економічною безпекою підприємства роздрібною торгівлі.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Анохин П.К. Кибернетика функциональных систем / П.К. Анохин ; под общ. ред. К.В. Судакова. – М. : Медицина, 1998. – 397 с.
2. Анохин П.К. Принципы системной организации функций / П.К. Анохин // Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем : [монография]. – М. : Наука, 1973. – С. 5–61.
3. Бойкевич О.Р. Напрями забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства в стратегічній взаємодії вертикального і горизонтального типу / О.Р. Бойкевич // Інноваційна економіка. – 2010. – № 4. – С. 220–223.
4. Васильців Т. Економічна безпека підприємства України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – С. 384.
5. Калюжна Н.Г. Потенціал системи управління підприємством: методологія, оцінювання та моделювання : [монографія] / Н.Г. Калюжна. – Луганськ : Резніков В.С., 2013. – 543 с.
6. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
7. Овчаренко Є.І. Залучення теорії функціональних систем до системотворення в економічній безпеці підприємства / Є.І. Овчаренко // Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство. – Луганськ : Промдрук, 2014. – С. 168.
8. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія]. Т. 1 / О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов, В.Л. Безбожний [та ін.] ; за заг. ред. Г.В. Козаченко. – Луганськ : Елтон-2, 2010. – 282 с.
9. Теория функциональных систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org>.
10. Чорна М.В. Застосування теорії функціональних систем у системоутворенні економічної безпеки підприємств роздрібної торгівлі / М.В. Чорна, О.С. Шуміло // Економічна стратегія і перспективи розвитку.



## РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

### МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВТОТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

### METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE ECONOMIC SECURITY OF THE MOTOR TRANSPORT COMPLEX OF THE REGION

*У статті розглянуто методичний підхід до оцінки рівня економічної безпеки автотранспортного комплексу регіону, який базується на визначенні рівнів безпеки за двома основними складниками автотранспортного комплексу регіону – виробничим та інфраструктурним. Обґрунтовано показники регіональної статистики, на основі яких формуються вихідні матриці для розрахунку інтегральних показників економічної безпеки за виробничою та інфраструктурною компонентами. Належний рівень економічної безпеки автотранспортного комплексу регіону запропоновано визначати як певний рівень, за якого регіональний автотранспортний комплекс має запас міцності за двома складниками.*

**Ключові слова:** автотранспортний комплекс регіону, економічна безпека автотранспортного комплексу, належний рівень економічної безпеки, виробництво автотранспортних послуг, інфраструктура автотранспортного комплексу.

*В статье рассмотрен методический подход к оценке уровня экономической безопасности автотранспортного комплекса региона, который базируется на определении уровней безопасности за двумя основными составляющими автотранспортного комплекса региона – производственной и инфраструктурной. Выделены показатели региональной статистики, на основе которых формируются исходные матрицы для расчета интегральных показателей эконо-*

*мической безопасности по производственной и инфраструктурной компонентам. Достаточный уровень экономической безопасности автотранспортного комплекса региона определен как некий уровень, при котором региональный автотранспортный комплекс имеет запас прочности за двумя составляющими.*

**Ключевые слова:** автотранспортный комплекс региона, экономическая безопасность автотранспортного комплекса, достаточный уровень экономической безопасности, производство автотранспортных услуг, инфраструктура автотранспортного комплекса.

*There is a methodical approach to assessing the level of economic security of the motor complex in the region in the article. The methodical approach is based on the definition of security levels for the two main components of the motor complex in the region of production and infrastructure. The regional statistics indicators, which are the basis of the forming of the original matrix for calculation of integrated indicators of economic security of industrial and infrastructural components, are justified. Sufficient level of economic security of the region's road transport complex is defined as a level at which the regional motor transportation complex has a margin of two components.*

**Key words:** motor transport complex of the region, economic safety of motor transport, a sufficient level of economic security, the production of road transport services, road transport infrastructure of the complex.

УДК 332.1:656.13:351.862.6

**Козін О.Є.**

аспірант кафедри економіки підприємств міського господарства Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

**Постановка проблеми.** Значна увага до питань економічної безпеки в дослідженнях соціально-економічного розвитку регіонів викликана усвідомленням того, що на сучасному етапі реакція на зміни де-факто не забезпечує результатів, які очікуються при реалізації стратегій розвитку транспортних комплексів регіонів. Сучасна концепція розвитку транспортних комплексів у цілому й автотранспортного комплексу регіону (АТКР) зокрема базується на створенні певного запасу безпеки, що потребує превентивних заходів, а не просто реакції на зміни, що вже відбулися.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Не акцентуючи увагу на значній кількості досліджень, які присвячені визначенню сутності економічної безпеки як такої, обґрунтуванню її рівнів, видів загроз та напрямів забезпечення [1–3], зазначимо, що в сучасній економічній науці все більше уваги приділяється питанням економічної безпеки сто-

совно певних господарських комплексів. Активна роль транспорту у забезпеченні сталого економічного розвитку підвищує актуальність питань його результативного функціонування на регіональному рівні. Питанням розвитку дорожньо-транспортного комплексу України, розробки напрямів його ефективного функціонування, становлення його складників, зокрема автотранспортного комплексу, розвитку транспортного потенціалу присвячено праці провідних українських науковців: Н.В. Кудрицької [5], Є.Ю. Пащенко [6], Д.К. Прейгера [7], Т.А. Пушкар [8], І.П. Садловської [9], В.Г. Шинкаренка [10] та ін.

Підвищення ролі та значення регіонів у вирішенні соціально-економічних питань сприяють розвитку досліджень питання стосовно функціонування транспортних комплексів у цілому й автотранспортних комплексів безпосередньо на регіональному рівні, зокрема у працях К.А. Андрю-

щенко [11], М.П. Бутко [12], Т.А. Пушкар, Г.А Жовтяк [13] та ін.

У розрізі активізації регіонів в управлінні соціально-економічним розвитком, значення автотранспортного комплексу в забезпеченні інтегральних міжрегіональних і міжнародних зв'язків актуальними лишаються питання забезпечення економічної безпеки регіональних автотранспортних комплексів, зокрема оцінки стану їх економічної безпеки і визначення його належного рівня.

**Постановка завдання.** Метою статті є розробка методичного підходу до оцінки рівня економічної безпеки автотранспортних комплексів регіонів, обґрунтування вихідних даних для проведення його оцінки, визначення належного рівня економічної безпеки як базового елемента забезпечення стабільного функціонування автотранспортних комплексів регіонів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній економічній науці виділяються такі підходи до оцінки стану (рівня) економічної безпеки транспортних комплексів:

- 1) на основі інтегральних показників;
- 2) на основі експертних оцінок;
- 3) на основі декількох показників;
- 4) на основі рейтингової оцінки за певними показниками.

Виходячи із запропонованого визначення АТК регіону, в якому системоутворюючими складниками виділено сферу виробництва автотранспортних послуг і сферу функціонування дорожньої інфраструктури, ЕБ АТКР необхідно оцінювати комплексно, враховуючи рівень безпеки за кожною складовою частиною – рівнем безпеки за виробничою компонентою і рівнем безпеки за інфраструктурною компонентою. Такий підхід дає можливість не тільки оцінити рівень ЕБ, але й визначити найбільш результативні заходи з урахуванням специфіки кожної із компонент.

Під час оцінки рівня ЕБ АТКР пропонується поєднати декілька підходів:

- 1) визначення рівня ЕБ базується на розрахунку інтегрального показника з використанням таксономічного методу;
- 2) оцінка базується на комплексному поєднанні двох показників: ЕБ за виробничим складником і ЕБ – за інфраструктурним;
- 3) інтерпретація результатів проводиться на основі співставлення інтегральних показників ЕБ за двома компонентами.

Початковим елементом проведення оцінки рівня ЕБ АТКР виступає відбір показників, які сформулюють вихідні матриці для розрахунку.

Розрахунок інтегральних показників таксономічним методом за кожною компонентою ЕБ АТКР базується на статистичних даних, саме тому актуальним є питання вибору показників, які здійснюють вплив на рівень ЕБ.

Під час відбору показників для вихідних матриць використовуємо методику, яка запропонована Т.В. Уманець для визначення інвестиційної привабливості регіонів [14, с. 137] і в загальному вигляді передбачає:

- 1) системний аналіз процесів у регіонів;
- 2) добір показників регіональної статистики, які характеризують процеси;
- 3) визначення показників (ознак), які суттєво не впливають на рівень економічної безпеки [14].

Визначення впливу показників проводять на основі розрахунку коефіцієнту варіації ( $V_j$ ):

$$V_j = \frac{S_j}{\bar{X}_j}, \quad (1)$$

де  $V_j$  – коефіцієнт варіації;  
 $S_j$  – середньоквадратичне відхилення  $j$ -ої ознаки (показника);  
 $\bar{X}_j$  – середньоарифметичне значення  $j$ -ої ознаки (показника) [14, с. 137].

Після розрахунку перевіряють нерівність

$$V_j \leq e \quad (2)$$

$$e = 0,1$$

Якщо дана нерівність виконується, тобто  $V_j$  менше або дорівнює 0,1, то ознаки вважаються несуттєвими (квазіпостійними) і виключаються з матриці вхідних даних.

Під час визначення показників, які включаються до матриці вихідних даних, базовим виступає принцип відсутності дублювання показників. Такий підхід передбачає виключення таких показників, які містяться в інших або містять якісь із показників, що вже включено до матриці вихідних даних.

Такими показниками у виробничій компоненті виступають пробіг автобусів із пасажирами у регіоні та загальний пробіг автобусів, а також пробіг вантажних автомобілів із вантажем у регіоні та загальний пробіг вантажних автомобілів. Автором пропонується включити до вихідних даних один із цих показників, виходячи із того, який із них буде мати найбільший коефіцієнт варіації (табл. 1).

Показники, які включено у вихідні матриці, характеризують основні складники діяльності АТКР за трьома основними напрямками:

1. Кількісні характеристики, що визначають обсяги надання автотранспортних послуг і наявність інфраструктури:

*виробнича компонента:*

а) перевезення вантажів автомобільним транспортом у регіоні, млн. т: показник, що характеризує обсяги перевезення вантажів у регіоні; зі зростанням результативності роботи АТКР обсяги перевезення вантажів зростають;

б) перевезення пасажирів у регіоні, млн. пас.: показник, що характеризує обсяги перевезення пасажирів у регіоні; зі зростанням результативності роботи АТКР обсяги перевезення пасажирів зростають;

с) пробіг вантажних автомобілів з вантажем, тис. км: показник, що характеризує ефективний пробіг вантажних автомобілів у регіоні (на відміну від загального пробігу); зі зростанням результативності роботи АТКР ефективний пробіг вантажних автомобілів у регіоні зростає;

д) пробіг вантажних автобусів з пасажирями, тис. км: показник, що характеризує ефективний пробіг автобусів у регіоні (на відміну від загального пробігу); зі зростанням результативності роботи АТКР ефективний пробіг автобусів у регіоні зростає;

е) середня відстань перевезення вантажів у регіоні, км: показник, що характеризує використання автомобільного транспорту під час перевезення вантажів у регіоні; зі зростанням результативності роботи АТКР середня відстань перевезення вантажів у регіоні зростає;

ф) кількість поїздок на одну особу в регіоні, поїздок: показник, що характеризує обсяги використання автомобільного транспорту під час надання послуг із перевезення пасажирів у регіоні; зі зростанням результативності роботи АТКР кількість поїздок на одну особу в регіоні зростає;

*інфраструктурна компонента:*

а) довжина автомобільних доріг загального користування у регіоні, тис. км; показник, що характеризує наявність автомобільних доріг загального користування в регіонах; зі зростанням результативності роботи АТКР довжина автомобільних доріг загального користування в регіоні зростає;

б) кількість автозаправних станцій у регіоні: показник, що характеризує наявність і розвиненість системи автозаправних станцій у регіоні як частини автотранспортної інфраструктури; зі зрос-

Таблиця 1

**Визначення показників для вихідних матриць ЕБ АТКР (2014 р.)**

№	Показник	Коефіцієнт варіації	Вплив
Виробнича компонента			
1	Питома вага автомобільного транспорту в перевезенні вантажів у регіоні, %	1,848	суттєвий
2	Вантажооборот у регіоні, млн. т/км	0,547	суттєвий
3	Середня відстань перевезення вантажів у регіоні, км	0,917	суттєвий
4	Перевезення вантажів автомобільним транспортом у регіоні, млн. т	1,847	суттєвий
5	Перевезення пасажирів у регіоні, млн. пас.	0,820	суттєвий
6	Пасажирооборот у регіоні, млн. пас./км	0,6343	суттєвий
7	Кількість поїздок на 1 особу в регіоні, поїздок	0,371	суттєвий
8	Витрати бензину на 100 км пробігу вантажних автомобілів у регіоні, л/ 100 км	0,726	суттєвий
9	Витрати дизельного палива на 100 км пробігу вантажних автомобілів у регіоні, л/ 100 км	0,368	суттєвий
10	Витрати бензину на 100 км пробігу автобусів у регіоні, л/ 100 км	2,001	суттєвий
11	Витрати дизельного палива на 100 км пробігу автобусів у регіоні, л/ 100 км	0,287	суттєвий
12	Загальний пробіг вантажних автомобілів, тис. км	0,675	суттєвий
13	Пробіг вантажних автомобілів із вантажем, тис. км	0,690	суттєвий
14	Загальний пробіг автобусів, тис. км	0,718	суттєвий
15	Пробіг вантажних автобусів із пасажирями, тис. км	0,7141	суттєвий
Інфраструктурна компонента			
1	Довжина автомобільних доріг загального користування в регіоні, тис. км	0,279	суттєвий
2	Щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям, км на 1 тис. км <sup>2</sup> території	0,179	суттєвий
3	Питома вага автомобільних доріг із твердим покриттям у загальній довжині за регіонами, %	0,022	несуттєвий
4	Кількість автозаправних станцій у регіоні	0,398	суттєвий
5	Питома вага автомобільних доріг із твердим покриттям I категорії у загальній довжині автомобільних доріг	0,744	суттєвий
6	Питома вага автомобільних доріг із твердим покриттям II категорії у загальній довжині автомобільних доріг	0,469	суттєвий
7	Питома вага автомобільних доріг із твердим покриттям III категорії у загальній довжині автомобільних доріг	0,274	суттєвий
8	Прийняття в експлуатацію доріг із твердим покриттям загального користування, км	2,791	суттєвий
9	Прийняття в експлуатацію доріг із твердим покриттям внутрішньогосподарського призначення, км	0	

танням результативності роботи АТКР кількість автозаправних станцій у регіоні зростає.

2. Структурні характеристики, що визначають місце АТКР у наданні послуг і певних складових частин автотранспортної інфраструктури в її розвитку:

*виробнича компонента:*

а) питома вага автомобільного транспорту у перевезенні вантажів у регіоні, %: показник, що характеризує значення АТКР у наданні транспортних послуг із перевезення вантажів; зі зростанням результативності роботи АТКР питома вага автомобільного транспорту в перевезенні вантажів у регіоні зростає;

*інфраструктурна компонента:*

а) питома вага автомобільних доріг із твердим покриттям I категорії у загальній довжині автомобільних доріг, %: показник, що характеризує наявність автомобільних доріг із твердим покриттям I категорії у загальній довжині автомобільних доріг; зі зростанням результативності роботи АТКР питома вага автомобільних доріг із твердим покриттям I категорії у загальній довжині автомобільних доріг у регіоні зростає;

б) питома вага автомобільних доріг із твердим покриттям II категорії у загальній довжині автомобільних доріг, %: показник, що характеризує наявність автомобільних доріг із твердим покриттям II категорії у загальній довжині автомобільних доріг; зі зростанням результативності роботи АТКР питома вага автомобільних доріг із твердим покриттям II категорії у загальній довжині автомобільних доріг у регіоні зростає;

с) питома вага автомобільних доріг із твердим покриттям III категорії у загальній довжині автомобільних доріг, %: показник, що характеризує наявність автомобільних доріг із твердим покриттям III категорії у загальній довжині автомобільних доріг; зі зростанням результативності роботи АТКР питома вага автомобільних доріг із твердим покриттям III категорії у загальній довжині автомобільних доріг у регіоні зростає.

3. Якісні характеристики, що визначають ефективність надання автотранспортних послуг і розвиток автотранспортної інфраструктури:

*виробнича компонента:*

а) вантажооборот у регіоні, млн. т/км: показник, що характеризує ефективність перевезення вантажів автомобільним транспортом у регіоні; зі зростанням результативності роботи АТКР вантажооборот у регіоні зростає;

б) пасажирооборот у регіоні, млн. пас./км: показник, що характеризує ефективність перевезення пасажирів автомобільним транспортом у регіоні; зі зростанням результативності роботи АТКР пасажирооборот у регіоні зростає;

с) витрати бензину на 100 км пробігу вантажних автомобілів у регіоні, л/100 км: показник,

що характеризує витрати паливно-енергетичних ресурсів під час перевезення вантажів у регіоні, оскільки визначає одні з основних витрат, скорочення їх обсягів сприяє підвищенню ефективності; зі зростанням результативності роботи АТКР витрати бензину на 100 км пробігу вантажних автомобілів у регіоні скорочуються;

д) витрати дизельного палива на 100 км пробігу вантажних автомобілів у регіоні, л/100 км: показник, що характеризує витрати паливно-енергетичних ресурсів під час перевезення вантажів у регіоні, оскільки визначає одні з основних витрат, скорочення їх обсягів сприяє підвищенню ефективності; зі зростанням результативності роботи АТКР витрати дизельного палива на 100 км пробігу вантажних автомобілів у регіоні скорочуються;

е) витрати бензину на 100 км пробігу автобусів у регіоні, л/100 км: показник, що характеризує витрати паливно-енергетичних ресурсів під час перевезення пасажирів у регіоні, оскільки визначає одні з основних витрат, скорочення їх обсягів сприяє підвищенню ефективності; зі зростанням результативності роботи АТКР витрати бензину на 100 км пробігу автобусів у регіоні скорочуються;

ф) витрати дизельного палива на 100 км пробігу автобусів у регіоні, л/100 км: показник, що характеризує витрати паливно-енергетичних ресурсів під час перевезення пасажирів у регіоні, оскільки визначає одні з основних витрат, скорочення їх обсягів сприяє підвищенню ефективності; зі зростанням результативності роботи АТКР витрати дизельного палива на 100 км пробігу автобусів у регіоні скорочуються;

*інфраструктурна компонента:*

а) щільність автомобільних доріг із твердим покриттям у загальній довжині за регіонами, км на 1 тис. км II категорії: показник, що характеризує розвиненість мережі автомобільних доріг із твердим покриттям у регіоні; із підвищенням результативності роботи АТКР зростає;

б) прийняття в експлуатацію доріг із твердим покриттям загального користування, км: показник, що характеризує розвиток і оновлення мереж автомобільних доріг загального користування в регіоні; із підвищенням результативності роботи АТКР зростає;

с) прийняття в експлуатацію доріг із твердим покриттям внутрішньогосподарського користування, км: показник, що характеризує розвиток і оновлення мереж автомобільних доріг із твердим покриттям внутрішньогосподарського призначення в регіоні; із підвищенням результативності роботи АТКР зростає (табл. 2).

У 2014 р. значення показника «Прийняття в експлуатацію доріг із твердим покриттям внутрішньогосподарського призначення» в усіх регіонах має значення, яке дорівнює нулю, тобто в жодному регіоні не було введено в експлуата-



цію жодного кілометра доріг із твердим покриттям внутрішньогосподарського призначення. Незважаючи на це, даний показник включено до матриці вихідних даних, оскільки в 2010–2013 рр. значення коефіцієнту варіації для даного показника характеризує його вплив на стан ЕБ АТКР як суттєвий (табл. 3).

Матриці вихідних даних, що сформовано, стають основою розрахунку інтегральних показників,

які визначають рівень економічної безпеки за виробничою та інфраструктурною компонентами.

Наступним етапом оцінки стану ЕБ АТКР стає визначення належного рівня економічної безпеки, який виступає як певний запас міцності за кожною складовою частиною, що дає змогу АТКР повною мірою задовольняти потреби в автотранспортних послугах відповідної якості. Для оцінки рівня ЕБ АТКР пропонується використовувати певний

Таблиця 2

**Показники, на основі яких визначається рівень безпеки за компонентами**

№	Компонента	Показники, на основі яких розраховується інтегральний показник рівня безпеки	Тенденція	Стимулятор/дестимулятор
1	Виробнича	1. Питома вага автомобільного транспорту у перевезенні вантажів у регіоні, %	зростання	стимулятор
		2. Вантажооборот у регіоні, млн. т/км	зростання	стимулятор
		3. Середня відстань перевезення вантажів у регіоні, км	зростання	стимулятор
		4. Перевезення вантажів автомобільним транспортом у регіоні, млн. т	зростання	стимулятор
		5. Перевезення пасажирів у регіоні, млн. пас	зростання	стимулятор
		6. Пасажирооборот у регіоні, млн. пас./км	зростання	стимулятор
		7. Кількість поїздок на 1 особу в регіоні, поїздок	зростання	стимулятор
		8. Витрати бензину на 100 км пробігу вантажних автомобілів у регіоні, л/100 км	зниження	дестимулятор
		9. Витрати дизельного палива на 100 км пробігу вантажних автомобілів у регіоні, л/ 100 км	зниження	дестимулятор
		10. Витрати бензину на 100 км пробігу автобусів у регіоні, л/100 км	зниження	дестимулятор
		11. Витрати дизельного палива на 100 км пробігу автобусів у регіоні, л/100 км	зниження	дестимулятор
		12. Пробіг вантажних автомобілів із вантажем, тис. км	зростання	стимулятор
		13. Пробіг вантажних автобусів із пасажирями, тис. км	зростання	стимулятор
2	Інфраструктурна	1. Довжина автомобільних доріг загального користування в регіоні, тис. км	зростання	стимулятор
		2. Щільність автомобільних доріг із твердим покриттям у загальній довжині за регіонами, км на 1 тис. км <sup>2</sup> території	зростання	стимулятор
		3. Кількість автозаправних станцій у регіоні	зростання	стимулятор
		4. Питома вага автомобільних доріг із твердим покриттям I категорії у загальній довжині автомобільних доріг	зростання	стимулятор
		5. Питома вага автомобільних доріг із твердим покриттям II категорії у загальній довжині автомобільних доріг	зростання	стимулятор
		6. Питома вага автомобільних доріг із твердим покриттям III категорії у загальній довжині автомобільних доріг	зростання	стимулятор
		7. Прийняття в експлуатацію доріг із твердим покриттям загального користування, км	зростання	стимулятор
		8. Прийняття в експлуатацію доріг із твердим покриттям внутрішньогосподарського користування, км	зростання	стимулятор

Таблиця 3

**Розрахунок значень коефіцієнтів варіації для показника «Прийняття в експлуатацію доріг із твердим покриттям внутрішньогосподарського призначення» в 2010–2013 рр.**

№	Показник	Середньо-квдратичне відхилення показника за вибіркою	Середньо-арифметичне значення показника за вибіркою	Коефіцієнт варіації	Вплив
1	Прийняття в експлуатацію доріг із твердим покриттям внутрішньогосподарського призначення, км	9,589	1,944	4,931	суттєвий

еталонний регіон, дані вихідних матриць якого будуть відповідати найвищим значенням за кожним показником у відповідному році. Інтегральні показники еталонного регіону будуть виступати критерієм виділення рівнів ЕБ АТКР, тобто розрахунок інтегральних показників включає три основних блоки:

1) розрахунок інтегральних показників рівнів ЕБ за виробничою та інфраструктурною компонентами на базі показників регіональної статистики;

2) введення регіону-«еталону» в матрицю вихідних даних і розрахунок його інтегрального показника рівнів ЕБ за виробничою та інфраструктурною компонентами як бази виділення рівнів ЕБ АТКР;

3) формування комплексного показника стану ЕБ АТКР, інтерпретація результатів на його основі.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, виходячи із запропонованого автором поняття автотранспортного комплексу регіону як комплексу, в якому поєднано виробництво і надання автотранспортних послуг та його інфраструктурне забезпечення, й окресленої структури АТКР, рівень ЕБ АТКР пропонується визначати на основі оцінки його двома компонентами: виробничою та інфраструктурною. В основу виділення рівнів ЕБ у запропонованому методичному підході покладено визначення належного рівня ЕБ за кожною компонентою. Оцінка такого рівня проводиться шляхом введення «еталону» – абстрактного регіону, значення кожного показника якого відповідає найвищим значенням у відповідному році. Даний показник виступає основою виділення рівнів ЕБ за кожною компонентою. На основі оцінки ЕБ за кожною компонентою визначається комплексний показник ЕБ АТКР.

Такий підхід, окрім оцінки рівня ЕБ за кожною складовою частиною АТКР і стану економічної безпеки АТКР, надає можливість у подальшому розробляти дієві заходи щодо підвищення результативності функціонування АТКР з урахуванням рівнів ЕБ із кожним функціональним складником АТКР.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александров І.О. Економічна безпека: трактування, поняття, класифікація / І.О. Александров, О.В. Половин // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Київ : КНУ імені Тараса Шевченка, 2004. – Вип. 4. – С. 77–84.
2. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку : наук. доп. /

О.С. Власюк ; Нац. ін-т пробл. міжн. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – Київ, 2008. – 48 с.

3. Предборський В.А. Економічна безпека держави : [монографія] / В.А. Предборський. – Київ : Кондор, 2005. – 391 с.

4. Штангрет А.М. Безпека соціально-економічної системи: теоретичні аспекти / А.М. Штангрет // Наукові записки Української академії друкарства. – 2012. – № 3. – С. 24–29.

5. Кудрицька Н.В. Теоретико-методологічні аспекти дослідження транспортно-дорожнього комплексу регіону України / Н.В. Кудрицька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vdnuzht/2009\\_29/910kudr.Pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vdnuzht/2009_29/910kudr.Pdf).

6. Пащенко Ю.Є. Транспортно-дорожній комплекс в інтеграційних процесах / Ю.Є. Пащенко, Є.М. Сич, О.В. Бойко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 39. – С. 93–100.

7. Прейгер Д.К. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період : аналіт. доп. / Д.К. Прейгер, О.В. Собкевич, О.Ю. Ємельянова ; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 106 с.

8. Пушкар Т.А. Світовий досвід розвитку транспортної інфраструктури / Т.А. Пушкар, С.М. Шматько // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економічні науки». – 2011. – Вип. 29. – Ч. II. – С. 111–123.

9. Садловська І. Пріоритети реформування та модернізації транспортної інфраструктури і дорожнього комплексу в Україні / І. Садловська // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». – 2014. – Вип. 30. – С. 21–31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut\\_eiu\\_2014\\_30\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2014_30_4).

10. Шинкаренко В.Г. Фактори конкурентоспособности автотранспортных услуг / В.Г. Шинкаренко, О. Н. Криворучко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. Спецвипуск. – С. 352–357.

11. Андрущенко К.А. Теоретичні аспекти розвитку дорожньо-транспортної системи як складової виробничої інфраструктури регіону / К.А. Андрущенко // Державне управління: удосконалення і розвиток. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?iid=379&operation=1>.

12. Бутко М.П. Транспортна компонента виробничої інфраструктури регіону : [монографія] / М.П. Бутко, Н.В. Іванова. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2010. – 312 с.

13. Пушкар Т.А. Актуальні тенденції та перспективи розвитку автомобільного транспорту східних регіонів України / Т.А. Пушкар, Г.А. Жовтяк // Економіка та держава. – 2013. – № 8. – С. 56–59.

14. Уманець Т.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів за допомогою інтегральних індексів / Т.В. Уманець // Економіка і прогнозування. – № 4. – С. 133–145.

## ПОЖЕЖНА БЕЗПЕКА ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ З ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РЕГІОНУ

### FIRE SAFETY IN THE BLACK SEA REGION IN THE CONTEXT INTERCONNECTION WITH ECONOMIC SECURITY OF REGION

УДК 614.84:330.341.42:332

**Мартин О.М.**

к.е.н., доцент кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту

Львівський державний університет безпеки життєдіяльності

**Дубинецька П.П.**

к.е.н., старший викладач кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту

Львівський державний університет безпеки життєдіяльності

*У статті виділено основні статистичні показники, які характеризують стан пожежної та економічної безпеки в Причорноморському регіоні. Виявлено та проаналізовано взаємозв'язок між економічною та пожежною безпекою регіону. Сформульовано основні закономірності з використанням кореляційного аналізу. Запропоновано враховувати рівень економічної безпеки регіону під час проведення регіональної політики забезпечення пожежної безпеки.*

**Ключові слова:** пожежна безпека Причорноморського регіону, економічна безпека Причорноморського регіону, статистика пожеж, прями втрати від пожеж, регіональні аспекти.

*В статье выделены основные статистические показатели, которые характеризуют состояние пожарной и экономической безопасности Причерноморского региона. Выявлена и проанализирована взаимосвязь между экономической и пожарной безопасностью региона. Сформулированы основные закономерности с использованием корреляционного анализа. Предложено учитывать*

*уровень экономической безопасности региона при проведении региональной политики обеспечения пожарной безопасности.*

**Ключевые слова:** пожарная безопасность Причерноморского региона, экономическая безопасность Причерноморского региона, статистика пожаров, прямые убытки от пожаров, региональные аспекты.

*Fire safety as important prerequisite to the functioning of human society is the important requirement all economic system both on macro and the meso level. The article highlights the main statistical indicators that characterize the state of fire and economic safety in the Black Sea region. Discovered and analyzed the relationship between economic and fire safety. As a result of the study the basic laws using correlation analysis are formulated. To consider the level of economic security of the region in the implementation of regional policy on ensuring fire safety is proposed.*

**Key words:** fire security in the Black Sea region, economic security in the Black Sea region, fire statistics, direct losses from fires, regional aspects.

**Постановка проблеми.** Пожежі є серйозною проблемою для багатьох країн світу. Останніми роками спостерігається тенденція щодо збільшення пожеж, водночас збільшуються економічні, екологічні, соціальні збитки від них, зростає кількість жертв. Навіть у тих країнах, де досягнуті певні успіхи зі скорочення кількості пожеж, вони продовжують завдавати великих збитків.

В Україні пожежна безпека є загальнонаціональною проблемою. У середньому за 2000–2015 рр. щороку відбувалася 57 991 пожежа, прями матеріальні збитки від них становили 507 423 тис. грн. Унаслідок пожеж у середньому щороку гинуло 3 290 людей, 1 687 осіб отримували травми. За цей період в Україні в середньому щоденно виникало 159 пожеж, кожною пожежею наносились прями матеріальні збитки на суму 8,75 тис. грн. Кожного дня внаслідок пожеж у середньому гинуло дев'ять і отримувало травми п'ять осіб. У країні спостерігається реальна регіональна асиметрія у сфері забезпечення пожежної безпеки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань забезпечення пожежної безпеки на національному рівні присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: Н. Брушлинський, В. Доманський, Ю. Горбаченко, А. Зарецький, В. Ковалишин, М. Козяр, І. Куц, М. Удод, Т. Щерба та ін. Статистичний аналіз показників, що характеризують наслідки від пожеж, проводили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема: Я. Келин, Р. Климась, С. Лупанов,

Ю. Мазур, Д. Матвійчук, М. Білошицький, О. Якименко, Т. Скоробагатько, С. Тростянський. Проте в науковій літературі практично відсутні дослідження взаємозв'язку пожежної й економічної безпеки як на макрорівні, так і на мезорівні.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз та обґрунтування реального взаємозв'язку між пожежною й економічною безпекою Причорноморського регіону України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Пожежна безпека в суспільстві відображає таке реальне становище, за якого на об'єкт пожежної безпеки (людину, суспільство, національне багатство, довкілля) не можуть впливати чинники загрози пожежі з причин їх відсутності. Як складна багатофакторна категорія пожежна безпека характеризує стан захищеності людини, суспільства, національного багатства та довкілля від пожеж, що, по-перше, відображає здатність протистояти дестабілізуючій дії різноманітних чинників, що створюють реальну загрозу виникнення пожеж, а по-друге, гарантується механізмом забезпечення пожежної безпеки як об'єктивною потребою запобігання реальній та потенційній загрозам пожеж, зниження ймовірності їх виникнення та мінімізації втрат і збитків від реальних пожеж [5, с. 293].

У процесі дослідження стану пожежної безпеки необхідно враховувати ієрархічну декомпозицію, яка обґрунтовує взаємозалежність окремих її рівнів. В основу формування ієрархії рівнів пожежної безпеки покладено ступінь ідентичності та проти-

лежності інтересів на кожному рівні і необхідність механізмів їх вирішення найбільш прийнятним шляхом. Тому пожежна безпека країни повинна розглядатися на: мегарівні (міжнародна пожежна безпека); макрорівні (національна пожежна безпека); мезорівні (регіональна пожежна безпека); мікрорівні (пожежна безпека підприємства); нанорівні (безпека особи).

Забезпечення пожежної безпеки як важливої передумови функціонування людського суспільства чи держави є важливою потребою будь-якої економічної системи як на макро-, так і на мезорівні. Забезпечення пожежної безпеки – це механізм з вироблення та реалізації концепції, стратегії і тактики у сфері пожежної безпеки держави.

Принципами забезпечення пожежної безпеки на мезорівні є:

1) розробка регіональної стратегії пожежної безпеки як складової частини стратегії національної пожежної безпеки;

2) виявлення можливих джерел потенційної пожежної небезпеки в регіоні;

3) моніторинг та аналіз стану регіональної пожежної небезпеки;

4) проведення ефективної регіональної інвестиційної політики з метою створення безпечних умов для суспільства і регіональної економіки;

5) ефективна взаємодія регіональних державних органів у процесі реалізації стратегії пожежної безпеки.

Аналіз пожежної безпеки на мезорівні в країні дає змогу детальніше проаналізувати стан пожежної небезпеки в регіонах, виявити конкретні тенденції та регіональні проблеми у сфері пожежної безпеки.

Причорноморський (Південний) економічний регіон є одним із п'яти регіонів України, який вклю-

чає Миколаївську, Одеську, Херсонську області, АР Крим та м. Севастополь. Показники статистики пожеж в Україні у 2014 р. і 2015 р. наводяться без урахування Автономної Республіки Крим і міста Севастополя, тому аналіз як пожежної, так і економічної безпеки, а також їх взаємозв'язку проведено з урахуванням трьох областей.

Дані табл. 1 свідчать про погіршення пожежної безпеки в областях регіону в 2008–2015 рр.: по-перше, існує негативна тенденція до зростання кількості пожеж; по-друге, спостерігаються вищі темпи зростання цього показника порівняно з середнім показником по Україні. Так, в Україні в цілому за останні вісім років пожежі зросли в 1,71 рази, у Херсонській, Одеській і Миколаївській областях – у 2,16, 1,84 і 1,73 рази відповідно. У 2015 р. порівняно з 2014 р. найвище збільшення кількості пожеж зареєстровано в Херсонській області, де кількість пожеж збільшилась на 39,5%, у Миколаївській та Одеській областях пожежі зросли на 26,1%.

Відносний показник – кількість пожеж у розрахунку на 10 тис. населення – дає змогу реалістичніше оцінити стан із пожежами в певному регіоні, оскільки відображає соціально-демографічний аспект дослідження. У середньому по Україні в 2015 р. виникло 18,6 пожеж, тоді як у 2008 р. – 10,1, а в 2009 р. – 9,6 пожеж. Даний показник у 2015 р. перевищував показник 2008 р. на 84,2%. Негативна тенденція до зростання кількості пожеж у розрахунку на 10 тис. населення спостерігається в усіх областях регіону, особливо в Херсонській області – +122,6%.

У 2015 р. в Україні перевищення середнього значення пожеж у розрахунку на 10 тис. населення спостерігалось в 10 областях, у тому числі у трьох областях Причорноморського регіону – Миколаїв-

Таблиця 1

Кількість пожеж по областях Причорноморського регіону, 2008–2015 рр.

Області	Роки								2015 р. у % до 2008 р.
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Кількість пожеж									
Миколаївська	1577	1414	1350	2078	2123	1723	2168	2733	173,3
Одеська	2870	2208	2621	3624	4189	3650	4196	5290	184,3
Херсонська	1118	1023	1533	2509	1952	1816	1728	2411	215,7
Пожежі в регіоні: кількість частка від кількості пожеж по Україні	5565 12,0	4645 10,6	5504 8,8	8211 13,5	8264 11,6	7189 11,8	8092 11,7	10434 13,0	187,5 –
Всього пожеж по Україні	46476	44015	62207	60790	71443	61114	68879	79581	171,2
Кількість пожеж у розрахунку на 10 тис. населення									
Миколаївська	13,2	11,9	11,1	17,6	18,0	14,7	18,6	23,6	178,8
Одеська	12,0	9,2	11,0	15,2	17,6	15,2	17,5	22,1	184,2
Херсонська	10,2	9,3	14,1	23,1	18,0	16,9	16,2	22,7	222,6
У середньому по регіону	11,9	10,4	12,3	18,9	17,9	15,7	17,4	22,6	189,9
По Україні	10,1	9,6	13,6	13,3	15,6	13,4	16,0	18,6	184,2

Джерело: складено на основі [8]



ській (23,6), Херсонській (22,7) та Одеській (22,1). Фактично за аналізований період у трьох областях регіону цей показник перевищував середнє значення по Україні.

Статистика пожеж засвідчує, що в областях Причорноморського регіону постійно виникають пожежі з великими матеріальними збитками (прямі збитки від однієї пожежі більші за 182,7 тис. грн. та менші за 609 тис. грн.) та пожежі з особливо великими збитками (прямі збитки від однієї пожежі перевищують 609 тис. грн.). У 2014 р. порівняно з 2013 р. в Україні збільшилася кількість пожеж з особливо великими збитками у 3,6 рази, а також кількість пожеж із великими збитками – у 2,5 рази. Пожежі з особливо великими збитками в 2014 р. виникали в 20 областях, у тому числі Одеській, Миколаївській та Херсонській областях (7, 5 та 4 пожежі відповідно). У 2014 р. у всіх областях України спостерігалися пожежі з великими матеріальними збитками, у тому числі в Херсонській області – 43 пожежі, в Одеській та Миколаївській областях – по 33 пожежі.

Наслідками пожеж є як матеріальні, так і соціальні втрати. В Україні за 2008–2015 рр. спостерігається позитивна тенденція не тільки до абсолютного скорочення кількості загиблих на пожежах, але й до скорочення відносного показника (кількість загиблих на пожежах у розрахунку на 100 тис. населення) як по Україні, так і в кожній області, у тому числі в областях Причорноморського регіону (табл. 2).

За останні вісім років у всіх областях України спостерігається позитивне зменшення кількості загиблих унаслідок пожеж. В Україні в цілому кількість загиблих зменшилася наполовину, у регіоні – на 41,3%, у тому числі в Херсонській області – на 58,4%, у Миколаївській та Одеській областях – на 35,0% і 34,5% відповідно.

У цілому в Україні в 2008 р. у розрахунку на 100 тис. населення гинуло 8,4 людини, а в 2015 р. – 4,5, тобто цей показник скоротився на 46,4%. Практично наполовину скоротився цей показник у Херсонській області, на третину – у Миколаївській і Одеській областях. Проте як у Причорноморському регіоні в цілому, так і по областях соціальні втрати є вищими, ніж у середньому по Україні.

Стосовно травмованих на пожежах, то в останні роки в Україні також спостерігається зменшення цього показника. Так, у 2014 р. порівняно з 2013 р. кількість травмованих на пожежах зменшилась на 134 особи (-8,5%), а в 2015 р. порівняно з 2014 р. – зменшилась на 90 осіб (-6,2%) і становила 1 360 осіб. В областях Причорноморського регіону динаміка зменшення травмованих осіб на пожежах спостерігається в Одеській та Херсонській областях. У Миколаївській області кількість травмованих у 2014 р. була на рівні 2013 р. – 36 осіб, у 2015 р. кількість травмованих зросла до 60 осіб.

Таким чином, у трьох областях Причорноморського регіону як показники кількості пожеж на 10 тис. населення, так і показники кількості загиблих на 100 тис. населення перевищують середньодержавні значення. Це свідчить про реальну підвищену пожежну небезпеку в цьому регіоні.

Проведена нами кластеризація областей України за сукупністю показників пожежної безпеки в 2014 р. [6] дала можливість виділити п'ять кластерів. Миколаївська, Одеська та Херсонська області, які входять у третій кластер, характеризуються достатньо високою пожежною небезпекою.

Статистика пожеж у Причорноморському регіоні свідчить, що пожежна небезпека як у державі, так і в регіоні є загальнодержавною проблемою. У Причорноморському регіоні в середньому за

Таблиця 2

**Кількість людей, що загинули внаслідок пожеж по областях Причорноморського регіону, 2008–2015 рр.**

Області	Роки								2015 р. у % до 2008 р.
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*	
Загинуло людей на пожежах									
Миколаївська	120	78	74	78	84	84	72	78	65,0
Одеська	174	146	144	141	140	131	128	114	65,5
Херсонська	137	90	78	76	73	67	60	57	41,6
Загинуло людей у регіоні	431	314	296	295	297	282	260	249	57,8
Частка від загиблих по Україні	11,1	9,8	10,5	10,3	10,8	11,3	11,6	12,8	–
По Україні	3886	3209	2819	2869	2751	2494	2246	1947	50,1
Загинуло людей на пожежах у розрахунку на 100 тис. населення									
Миколаївська	10,0	6,5	6,2	6,6	7,1	7,2	6,2	6,7	67,0
Одеська	7,3	6,1	6,0	5,9	5,9	5,5	5,3	4,8	65,8
Херсонська	12,4	8,2	7,2	7,0	6,7	6,3	5,6	5,4	43,5
У середньому по регіоні	9,2	6,7	6,3	6,4	6,4	6,1	5,6	5,4	58,7
По Україні	8,4	6,9	6,2	6,3	6,0	5,5	5,2	4,5	53,6

Джерело: складено на основі [8]

**Динаміка основних регіональних економічних показників у Причорноморському економічному регіоні, 2008–2015 рр.**

Роки	Валовий регіональний продукт, млн. грн.	Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн.	Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	Індекси споживчих цін, відсотки	Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млн. грн.
2008	79578	16959	1567	128,0	20746
2009	82419	17634	1720	112,7	16068
2010	93582	19864	1992	110,4	16037
2011	107580	23150	2306	104,8	16333
2012	113305	24367	2632	99,4	21763
2013	122557	26374	2873	100,7	19006
2014	133592	28807	3066	125,4	15340

Джерело: складено на основі [10]

2008–2015 рр. щороку відбувалося 7 238 пожеж, щороку гинуло 303 особи. За цей період у регіоні в середньому щоденно виникало 20 пожеж, кожні п'ять днів унаслідок пожеж у середньому гинула одна людина.

Пожежна безпека є одним із вимірів регіональної безпеки і важливим її складником. У наукових публікаціях обґрунтовується економічна безпека держави як фундаментальна економічна основа та визначальна складова частина національної безпеки [2, с. 5; 3, с. 46; 4, с. 78; 5], яка визначає всі інші складові частини національної безпеки, у тому числі і пожежну. Виходячи з ієрархії рівнів національної безпеки, регіональна економічна безпека є мезорівнем економічної безпеки. Суть регіональної економічної безпеки полягає «у можливості і спроможності його економіки поетапно поліпшувати якість життя населення на рівні загальноприйнятих стандартів, протистояти впливу внутрішніх і зовнішніх загроз за оптимального рівня витрат усіх видів ресурсів, забезпечувати соціально-економічну та суспільно-політичну стабільність регіону» [9, с. 81].

На нашу думку, регіональна економічна безпека є фундаментальною складовою частиною

Таблиця 4

**Динаміка основних статистичних показників стану з пожежами в Причорноморському економічному регіоні, 2008–2015 рр.**

Роки	Кількість пожеж	Загибло людей унаслідок пожеж
2008	5565	431
2009	4645	314
2010	5504	296
2011	8211	295
2012	8264	297
2013	7189	282
2014	8092	260
2015	10434	249

Джерело: складено на основі [8]

регіональної безпеки, який визначає інші види безпеки на мезорівні, у тому числі і регіональну пожежну безпеку.

Регіональна економічна безпека оцінюється системою показників, які визначають функціонування економічної системи на регіональному рівні. Головними з них є обсяг і темпи зростання валового регіонального продукту, рівень та якість життя населення, середньомісячна номінальна заробітна плата, обсяги, індекс споживчих цін і динаміка регіональних інвестицій. На використанні даних показників базується наше дослідження (табл. 3).

Стан пожежної безпеки в Причорноморському економічному регіоні за 2008–2015 рр. охарактеризуємо двома показниками: кількістю пожеж та кількістю загиблих унаслідок пожеж (табл. 4).

Взаємозв'язок між економічною та пожежною безпекою Причорноморського регіону пояснимо з використанням кореляційного аналізу та роз-

Таблиця 5

**Коефіцієнти парної кореляції**

Пара показників		Коефіцієнт кореляції
Валовий регіональний продукт, млн. грн.	Кількість пожеж	0,73
	Кількість загиблих унаслідок пожеж, осіб	-0,75
Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн.	Кількість пожеж	0,73
	Кількість загиблих унаслідок пожеж, осіб	-0,74
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	Кількість пожеж	0,70
	Кількість загиблих унаслідок пожеж, осіб	-0,75
Індекси споживчих цін, відсотки	Кількість пожеж	-0,17
	Кількість загиблих унаслідок пожеж, осіб	0,46
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млн. грн.	Кількість пожеж	0,30
	Кількість загиблих унаслідок пожеж, осіб	0,50

рахунку коефіцієнтів парної кореляції, які дають можливість виявити лінійний взаємозв'язок між двома показниками. Кореляційний аналіз дає змогу виявити закономірності між економічними показниками та динамікою основних статистичних показників стану з пожежами в регіоні. Коефіцієнти парної кореляції наведено в табл. 5.

Аналіз отриманих коефіцієнтів парної кореляції свідчить проте, що в Причорноморському економічному регіоні за 2008–2015 рр. зростання валового регіонального продукту, валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу, а також середньомісячної номінальної заробітної плати позитивно не впливає на стан пожежної безпеки: зростання цих показників зумовлює збільшення кількості пожеж, а відповідно, і прямих матеріальних збитків від них. Показник кількості пожеж практично не корелює з індексом споживчих цін і обсягом інвестицій в основний капітал (коефіцієнти кореляції є статистично незначущі).

Таку негативну закономірність, на нашу думку, можна пояснити, по-перше, тим, що наявний основний капітал у регіональній економіці є фізично зношеним, що підвищує ризик виникнення пожеж; по-друге, обсяги інвестицій є недостатніми і не відповідають потребам економіки; по-третє, інвестиції не завжди спрямовуються в найновіші технології; по-четверте, як на виробництві, так і в побуті використовується велика кількість пожежонебезпечних матеріалів, зростає їх концентрація на одиницю площі; по-п'яте, на виробництві і в побуті кількісно збільшується використання нових електроприладів і обладнання; по-шосте, на об'єктах господарювання виділяється недостатньо коштів на пожежно-профілактичні заходи, недостатньо захищені будівлі та споруди системами автоматичного протипожежного захисту; по-сьоме, порушуються і не виконуються правила пожежної безпеки.

Разом із тим слід зауважити, що, по-перше, статистика пожеж відображає реальну ситуацію з пожежами в країні, а регіональні економічні показники є даними офіційної економіки, функціонування тіньової економіки не враховано; по-друге, кількість пожеж агрегує пожежі на різних об'єктах, які характеризуються різною динамікою та різними причинами виникнення. Так, щорічно в Україні більше 3/4 усіх пожеж виникає в будівлях та спорудах житлового сектору. У 2015 р. основними причинами виникнення пожеж були: необережне поводження з вогнем та порушення правил пожежної безпеки під час улаштування та експлуатації електроустановок (71,4% і 16,5% відповідно від загальної кількості пожеж).

Кореляційний аналіз між основними регіональними економічними показниками і кількістю людей, які загинули внаслідок пожеж, дав змогу сформулювати об'єктивну і реальну залежність:

між зміною валового регіонального продукту, валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу, а також середньомісячної номінальної заробітної плати і зміною людських втрат спостерігається обернена залежність. Про це свідчать від'ємні показники парної кореляції. Об'єктивно вищий рівень розвитку регіональної економіки та вищий рівень доходів населення зменшують людські втрати внаслідок пожеж. Разом із тим проведене дослідження виявило недостатньо високий зв'язок між інвестиціями в основний капітал і кількістю загиблих людей унаслідок пожеж.

У результаті проведеного дослідження виявлено такі закономірності:

1) зміна кількості пожеж у Причорноморському регіоні прямо залежить від зміни валового регіонального продукту, валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу та середньомісячної номінальної заробітної плати;

2) кількість людей, які загинули внаслідок пожеж, обернено залежна від обсягу валового регіонального продукту, валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу та середньомісячної заробітної плати.

Отже, між пожежною й економічною безпекою регіону існують об'єктивні і реальні взаємозв'язки, тому можна стверджувати, що достатньо висока пожежна небезпека в Причорноморському регіоні обумовлена низьким рівнем регіональної економічної безпеки. Це підтверджують наукові дослідження М. Вавріна з використанням регіонального кластерного аналізу економічної безпеки в Україні [2, с. 12–13].

У результаті проведених досліджень встановлено, що за інтегральним показником рівня економічної безпеки Миколаївська, Одеська та Херсонська області належать до зони небезпеки, тобто зони з найвищим рівнем економічного ризику.

Цікавим в контексті нашого дослідження є також кластеризація регіонів України за рівнем безпеки життєдіяльності, що здійснена методом рангів І.М. Миценком [7, с. 20]. При цьому серед показників, що характеризують безпеку життєдіяльності, автор використовує доходи, рівень життя, виробництво продуктів харчування, рівень захворюваності, коефіцієнт природного приросту населення, рівень злочинності тощо. У результаті сформовано шість кластерів, які характеризуються різними рівнями безпеки життєдіяльності. Миколаївська, Одеська та Херсонська області є серед областей третього кластеру, який характеризується задовільним станом безпеки життєдіяльності відносно сьогоденного її рівня в Україні. При цьому на фоні достатньо задовільних показників безпеки життєдіяльності у більшості сфер низка областей мають свої проблеми, зокрема Херсонська та Миколаївська області мають високий рівень захворюваності на туберкульоз.

Проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що регіональна економічна безпека визначає та впливає на стан регіональної пожежної безпеки.

**Висновки з проведеного дослідження.** Пожежна безпека як держави в цілому, так і окремих регіонів має бути постійно в полі зору держави. Обґрунтування регіональної державної політики у сфері забезпечення пожежної безпеки повинно відбуватись з урахуванням економічного рівня розвитку регіону. Це означає, що обґрунтування взаємозв'язку між пожежною й економічною безпекою регіону має не тільки теоретичний, але й практичний аспект. Цей взаємозв'язок необхідно враховувати під час проведення державної політики стосовно забезпечення пожежної безпеки.

Підвищена пожежна небезпека Причорноморського регіону крім економічного чинника визначається також іншими чинниками безпеки життєдіяльності, синергізм та системний характер дії яких обумовлює особливу актуальність посилення державного регулювання соціально-економічного розвитку України, збільшення фінансування з метою запобігання та зменшення ризиків виникнення пожеж, відповідно, гарантування економічної та пожежної безпеки як на макрорівні, так і на мезорівні, забезпечення сталого розвитку регіонів. Сьогодні назріла потреба реформування державної регіональної політики, яка має бути орієнтована на впровадження європейських принципів регіонального розвитку [1, с. 203].

Подальші рекомендації стосовно поліпшення пожежної безпеки в регіоні вимагають науково обґрунтованих норм державного фінансування протипожежних заходів, які доцільно розробити в розрахунку на одну особу. Це можливо за доступності необхідних статистичних даних.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. 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.
2. Ваврін М.Р. Фіскальне регулювання економічної безпеки України : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.03 / М.Р. Ваврін. – Львів, 2015. – 20 с.
3. Національна безпека України: структура та напрями реалізації / О.Г. Данільян, О.П. Дзьобань, М.І. Панов. – Х. : Фоліо, 2002. – 285 с.
4. Губський Б.В. Економічна безпека: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Б.В. Губський. – К., 2001. – 122 с.
5. Лекар С.І. Економічна безпека держави та суб'єкти її забезпечення / С.І. Лекар // Науковий вісник Дніпропетровського університету внутрішніх справ. – 2012. – № 2. – С. 75–83.
6. Мартин О.М. Пожежна безпека – складова національної безпеки: її суть та зв'язок з економічною безпекою / О.М. Мартин // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВР НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 291–300.
7. Мартин О.М. Пожежна та економічна безпека в Україні, їх взаємозв'язок: регіональні аспекти / О.М. Мартин, О.П. Завада // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.global-national.in.ua/issue-11-2016>.
8. Миценко І.М. Організаційно-економічний механізм регулювання безпеки життєдіяльності : автореф. дис. ... докт. економ. наук : спец. 08.02.03 / І.М. Миценко. – Донецьк, 2005. – 33 с.
8. Статистика пожеж [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undicz.mns.gov.ua/content/stat.html>.
9. Стеценко С.П. Оцінка регіональної економічної безпеки / С.П. Стеценко // Агросвіт. – 2013. – № 22. – С. 81–84.
10. Україна в цифрах у 2014 році : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 239 с.



## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ВЗАЄМОДІЯ СУБ'ЄКТІВ РЕГІОНУ НА ЗАСАДАХ СПІЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

### SOCIAL AND ECONOMIC INTERACTION OF REGION SUBJECTS ON THE BASIS OF COMMON RESPONSIBILITY

УДК 331.484:334.7:005.35:332.145(477)

**Телетов О.С.**

д.е.н., професор, професор кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю

Сумський державний університет

**Летуновська Н.Є.**

к.е.н., асистент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю

Сумський державний університет

**Шевлюга О.Г.**

к.е.н., асистент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю

Сумський державний університет

*У статті проаналізовано деякі складники соціально-економічного становища населення України. Досліджено зарубіжний досвід вирішення соціально-економічних проблем регіонів. Проведено оцінювання суспільного відношення до вітчизняної соціальної сфери. Розглянуто приклади успішної реалізації соціально-економічних ініціатив. Запропоновано напрями активізації дій суб'єктів регіонів щодо вирішення проблем соціальної сфери з урахуванням концепції спільної відповідальності.*

**Ключові слова:** *спільна відповідальність, соціально-економічна взаємодія, соціальна відповідальність, економічне очікування, об'єкт соціальної сфери.*

*В статье проанализированы некоторые составляющие социально-экономического положения населения Украины. Исследован иностранный опыт решения социально-экономических проблем регионов. Проведено оценивание общественного отношения к отечественной социальной сфере. Рассмотрены примеры удачной реализации*

*социально-экономических инициатив. Предложены направления активизации действий субъектов регионов касательно решения проблем социальной сферы с учетом концепции общей ответственности.*

**Ключевые слова:** *общая ответственность, социально-экономическое взаимодействие, социальная ответственность, экономическое ожидание, объект социальной сферы.*

*The article analyzes some components of social and economic situation in Ukraine. The foreign experience in social and economic problems solving of the regions is studied. The assessment of national public attitude to the social sphere is investigated. Examples of successful implementation of social and economic initiatives are considered. Directions of regional actions revitalization in social problems solving basing on the concept of common responsibility are suggested.*

**Key words:** *common responsibility, social and economic cooperation, social responsibility, economic expectations, social object.*

**Постановка проблеми.** Ефективність соціально-економічного розвитку країни значною мірою залежить від урахування інтересів кожного із суб'єктів, яких він торкається (органи влади, представники бізнесу, кожна окрема людина). На жаль, на сьогодні в Україні ступінь додержання таких інтересів усе зменшується. Як відомо, однією з рушійних сил сучасної економіки є підприємництво. Проблема відповідальності бізнесу підіймається у теперішній час на різних рівнях, але особливих успіхів в її посиленні досі немає. Очевидно, що соціальні аспекти в політиці суб'єктів господарювання України змінюються: деякі звужилися, інші – розширилися, треті – поновлюються. Фактично кількість соціальних програм скорочується, але якість реалізації наявних із них при цьому підвищується. До основного стримуючого фактору до розвитку соціальної відповідальності близько 61,4% з опитаних 400 компаній віднесли фінансову неспроможність [5, с. 15]. Серед інших факторів – відсутність стимулів із боку держави, недостатня ефективність соціальних заходів, відсутність досвіду впровадження та ін.

Деякі підприємства беруть на себе соціальну відповідальність, тому що вважають, що відповідальна поведінка йде на користь їх бізнесу – покращується репутація бренда, знижуються ризики діяльності, зменшується плінність кадрів, підвищується продуктивність праці тощо; інші суб'єкти господарювання впроваджують соціальні програми, тому що їх керівництво вважає, що це правильно і необхідно; треті – реалізують їх одразу

з двох перерахованих причин. Сучасні підприємства зацікавлені в реалізації соціальних проектів переважно екологічного спрямування та енергозберігаючих технологій. Так, компанія «Нова пошта» стала першою на ринку експрес-доставки в Україні, яка розпочала тестування електричного автомобіля. Рішення про придбання парку таких автомобілів будуть приймати на основі аналізу ефективності цього виду транспорту порівняно зі звичайними автомобілями [11]. В Україні вже відомі випадки й соціального аудиту постачальників. Наприклад, текстильна промисловість є постачальником сировини для зарубіжних компаній. Для багатьох іноземних замовників важливими факторами вибору постачальника є дотримання ним умов праці, відповідного рівня заробітної плати, реалізація прав і свобод працівників. На сьогодні залишається відкритим питання тристоронньої взаємодії на рівні «підприємство – працівники – держава», яка узагальнюється принципами спільної відповідальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зважаючи на те, як змінюються тренди в розвитку бізнесу в Україні і за кордоном, необхідно звернути увагу на те, що успішними стають не просто компанії, а соціально відповідальні компанії. Набуває поширення поняття корпоративної соціальної відповідальності, і все більша кількість наукових шкіл долучаються як до процесу обговорення цієї проблематики, так і дослідження в цій сфері [3; 6; 9; 10; 16; 20; 22]. Невирішеними залишаються проблеми пошуку шляхів стимулювання соціально-

економічних ініціатив суб'єктів сучасних регіонів, направлених на підтримку соціального складника розвитку території їх присутності з урахуванням концепції спільної відповідальності.

**Постановка проблеми.** Метою статті є дослідження соціально-економічного становища України, зарубіжного досвіду вирішення соціальних проблем та винайдення шляхів активізації дій суб'єктів регіону щодо цих питань у рамках концепції спільної відповідальності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливою складовою частиною конкурентоспроможності регіону є соціальна сфера [19]. Відома фірма *Google*, одна з найбільших за ринковою капіталізацією, зіткнулася з проблемою небажання працівників ходити до спортивних залів, які знаходяться поза межами офісу, в якому вони працюють [15]. Тобто для персоналу передусім важливим є місце надання послуги, зручність її отримання, зважаючи на місце їх роботи. Це вказує на те, що діяльність соціальної сфери неможлива без урахування конкретних особливостей її користувачів. Керівники підприємств розуміють те, що людина буде більше віддавати, ефективніше працювати, якщо їй наділяти належну увагу та задовольняти її бажання. Вільний час працівника – це те, що працює на підвищення його продуктивності праці. Чинники, які спонукають підприємства до впровадження соціально відповідальних заходів, перераховані в табл. 1.

Реалії сучасної економіки такі, що ми бачимо падіння якості життя, добробуту населення, зокрема економічного складника, який, як результат, значно погіршує і соціальне становище людини. Дослідження громадської думки щодо

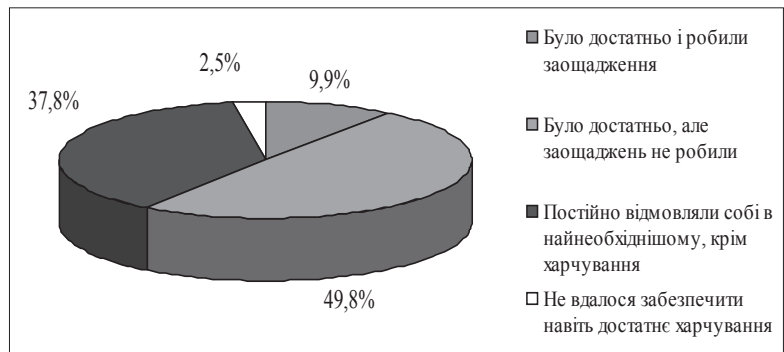


Рис. 1. Розподіл українських сімей за самооцінкою рівня їх доходів упродовж 2015 р. [13]

матеріального стану та економічних очікувань домогосподарств у 2015 р. показали, що лише для 9,9% українських сімей рівень їх доходів був достатнім та давав можливість заощаджувати кошти на крупні придбання (рис. 1).

Відомим є факт, що в західних країнах звичайним є «життя в кредит». При цьому якщо громадяни найбільш «закредитованих» країн світу беруть кредит на купівлю житла, автомобіля чи на оплату навчання у ВНЗ, то українці здебільшого беруть споживчі кредити (рис. 2). Тобто надання позик клієнтам банків на купівлю побутової техніки, меблів тощо – не рідкість, а реалії сучасної вітчизняної економіки.

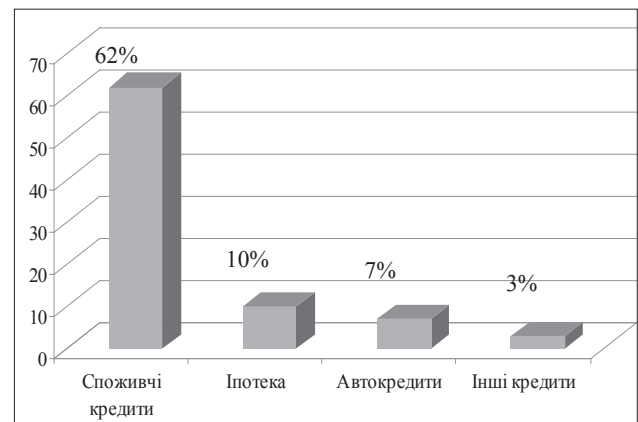


Рис. 2. Обсяги роздрібного кредитування портфелю банків в Україні у жовтні 2015 р., млрд. грн. [2, с. 20]

Таблиця 1

**Чинники, що сприяють розвитку корпоративної соціальної відповідальності (у % до 400 опитаних підприємств)**

Чинник	Відсоток опитаних
Із моральних міркувань	61,3
Тому що це – наш принцип, внутрішнє спонукання	52,1
Це сприяє зростанню продажів	37,9
Конкурент також це робить	19,2
Тому що є запити органів місцевої влади	18,9
Тому що це висвітлюється в ЗМІ та сприяє іміджу компанії	8,8
Із релігійних міркувань	8,4
Це є вимогою головної компанії	5,6
Тому що є запити з боку профспілки	3,7
Це є вимогою іноземного партнера	0,8
Виконуємо закони України	0,1

Закладена в бюджет 2016 р. мінімальна заробітна плата у 1 378 грн. на місяць за сучасних цін ставить українця фактично в безвихідне становище, адже на таку суму прожити просто неможливо, не кажучи вже про потребу у відпочинку чи оздоровленні.

Сучасною тенденцією в розвитку практики соціальної відповідальності є феномен спільної відповідальності, коли соціально сумлінним є не лише окремий партнер, а всі учасники спільноти. Тобто в умовах консолідованих дій провідні соціальні сили (держава, підприємства, наймані працівники та їхні представницькі органи) мають свої специ-

фічні інтереси, спільні цілі, а їх об'єднують громадські цінності. За цих умов між ними повинні виникати партнерські стосунки, в яких кожен учасник може зробити свій посильний внесок у суспільний добробут, розвиток громади, регіону, країни. При цьому спільна соціальна відповідальність передбачає рівноцінність відповідальності всіх партнерів [4, с. 44]. Наприклад, якщо підприємство виконує свої обов'язки перед власними працівниками та місцевою громадою, робить значний внесок у розвиток регіону свого розміщення, то воно вправі очікувати на адекватну соціальну поведінку інших партнерів коаліції, зокрема органів місцевого самоврядування. Модель спільної соціальної відповідальності представлена на рис. 3.

Сучасний процес децентралізації та її вплив на подальший економічний розвиток України має різні позитивні та негативні аспекти. Зміни, які внесені до Бюджетного та Податкового кодексів, направлені на посилення ролі місцевих бюджетів та збільшення обсягів їхніх фінансових ресурсів шляхом перерозподілу доходів і видатків між бюджетами різних рівнів. За проектом зміни державного устрою децентралізація податкових надходжень до місцевих бюджетів передбачається за рахунок переведення частини податків із загальнодержавних до місцевих, що дасть можливість досягти самостійності управління фінансовими ресурсами на місцевому рівні на користь регіону. Децентралізація має збалансувати існуючі механізми надання суспільних послуг з існуючими потребами та пріоритетами місцевих громад, а тому підвищить рівень відповідальності всіх органів місцевого самоврядування за виконання покладених на них функцій.

Розглянемо приклади успішної реалізації соціальних ініціатив. У рейтингу країн світу за рівнем життя в 2014 р. Білорусь зайняла 53-тє місце (із 187 можливих) та визнана лідером серед усіх пострадянських країн. Білорусь має розвинену соціальну інфраструктуру, а вартість житла, освіти, різних культурних заходів у цій країні нижча, ніж у більшості західних та східноєвропейських держав [12]. У рамках посилення соціального захисту уряд Азербайджану тісно співпрацює із зарубіжними організаціями та донорами, а також із неурядовими організаціями. Як приклад такого співробітництва можна назвати п'ятирічну Програму соціально-економічного розвитку Азербайджану (SEDA), що фінансується загальними зусиллями уряду країни та Міжнародного агентства розвитку США (USAID). Діяльність SEDA спрямована на пришвидшення соціально-економічного розвитку в Азербайджані на регіональному рівні шляхом підтримання інфраструктурних проектів, стимулювання участі зацікавлених сторін у досягненні пріоритетних соціально-економічних стратегій і програм у відібраних районах та за їх межами [17].

Важливою складовою частиною розвитку будь-якого регіону є його інфраструктурне забезпечення, зокрема об'єктами соціальної сфери. Необхідним є визначення, чим з погляду економічної та соціальної діяльності є кожний такий об'єкт для суб'єктів, які визначають доцільність та можливість розвитку цього суб'єкту. Проаналізуємо в рамках концепції спільної відповідальності об'єкти соціальної інфраструктури підприємств. З економічної точки зору зрозуміло, що інфраструктурний об'єкт є вигідним для підприємства за умов його хоча б самоокупності. Під час побудови ступін-

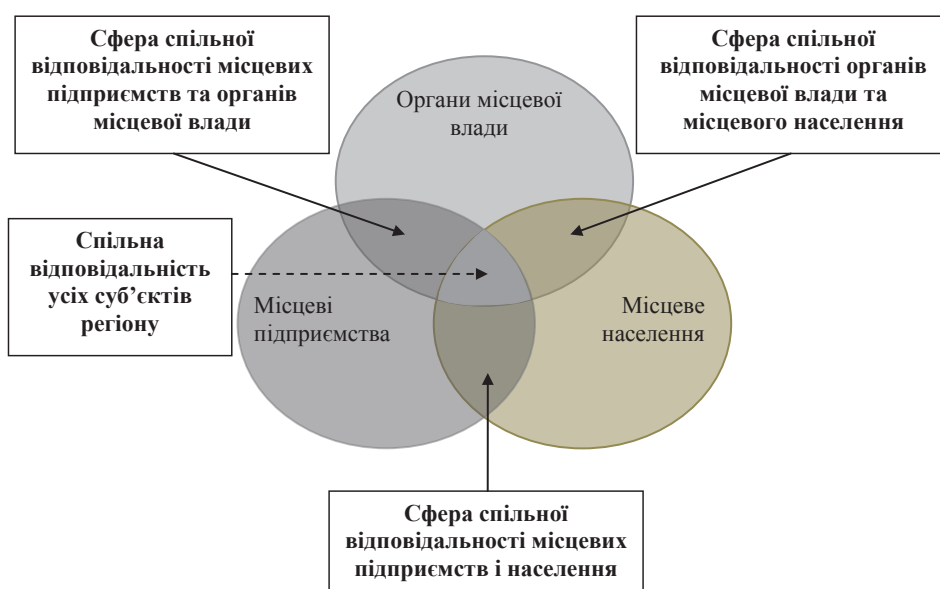


Рис. 3. Розподіл елементів взаємодії спільної відповідальності в соціально-економічній сфері регіону

частої матриці-ранжування можна визначити силу впливу того чи іншого об'єкта на задоволеність потреб персоналу (табл. 2). У матриці використовується комбінація показників: перелік послуг (від 1 до n відповідно) по вертикалі та їх пріоритетність (від 1 до m) по горизонталі.

Таблиця 2

**Матриця визначення пріоритетності закладів соціальної інфраструктури серед працівників підприємства**

Об'єкт інфраструктури	Пріоритет (місце)			
	1-е місце	2-ге місце	...	Місце № m
№ 1	кі-сть	кі-сть	кі-сть	кі-сть
№ 2	кі-сть	кі-сть	кі-сть	кі-сть
...	...	...	...	...
№ n	кі-сть	кі-сть	кі-сть	кі-сть

Визначення цінності об'єкта соціальної інфраструктури для регіону присутності здійснюється через низку показників, таких як забезпеченість подібними закладами в регіоні; частина населення регіону, потреби якої задовольняє цей об'єкт; соціально-культурна значимість об'єкта (те, як даний об'єкт позиціонується в регіоні як один з атрибутів регіону чи нічим не відрізняється від інших закладів).

Нагальним питанням є визначення, чим з погляду економічної та соціальної діяльності є кожен об'єкт на території громади. Спільні програми виробничого, торговельного, банківського та соціального маркетингу можуть поліпшити умови для розвитку різних аспектів соціально-економічної сфери регіону. Згідно з адміністративно-територіальною реформою, що проводиться в Україні починаючи з 2015 р. [1], переваги у системі «центр – периферія» зміщуються на користь останньої, тому що є сенс у стимулюванні розвитку ініціатив у проблемних регіонах та містах, що розвиваються, де, як правило, ціни нижчі. Економіст Ф. Ілнесамі пропонує три шляхи ліквідації диспропорцій між мегаполісом і периферією (табл. 3).

Реалізація будь-яких проектів має ґрунтуватися не на кількісних, а на якісних показниках. Наприклад, якщо раніше фінансування об'єктів соціальної сфери підприємств мало здебільшого

неекономічні цілі, то в теперішній час доцільність утримання того чи іншого об'єкта оцінюється передусім із позицій отримання матеріального зиску від нього. Для більшості підприємств у сфері управління соціальними об'єктами на сьогодні характерною є відмова від уже існуючих та діючих об'єктів соціальної інфраструктури чи інструментів соціальної відповідальності. Одним із дієвих способів протидії цьому є створення сильної корпоративної культури, яка б не допускала процесів «десоціалізації» [7, с. 32]. Змінюються також і підходи до розвитку соціальної сфери з огляду на його характер: якщо за часів СРСР в Україні переважав екстенсивний тип розвитку (намагання надати якомога більший обсяг необхідних послуг), то вже на початку ХХІ ст. переважав інтенсивний тип розвитку, що передбачає виокремлення найважливіших послуг і більш якісне їх наповнення. Дедалі буде поглиблюватися цей підхід, та набуде розвитку інноваційний підхід, що передбачає заміну технологій, використання креативних інструментів в управлінні. З великою ймовірністю два останні підходи будуть поєднані у так званий інтенсивно-інноваційний.

На сьогодні постає проблема реальної зацікавленості підприємств у здійсненні соціально відповідальних дій. Насправді, ситуація така, що майже жодне рішення органів влади не стимулювало представників бізнесу в їх соціальній роботі. Наприклад, у 2014 р. Верховна Рада України затвердила зниження єдиного соціального внеску для суб'єктів господарювання у розмірі від 41% до 16,4%, але це правило діяло далеко не для всіх. Щоб отримати можливість сплачувати єдиний соціальний внесок зі ставкою 16,4%, підприємцям було необхідно виконати низку умов. База оподаткування повинна була зрости як мінімум у 2,5 рази. Крім того, зростання середньої заробітної плати на підприємстві мало бути не менше 30%, середня оплата за кожного застрахованого працівника – не менше 700 грн. на місяць, середня заробітна плата на підприємстві – не менше трьох мінімальних по країні. Ухвалення таких умов отримання знижки на соціальний внесок не дало позитивних результатів. Лише 8 тис. підприємств скористалися можливістю платити менший податок [14].

Таблиця 3

**Способи усунення різниці між рівнем розвитку мегаполісу і периферії,**

Назва підходу	Сутність підходу	Територіальна одиниця в рамках реформи
Регіональний	Розвиток інфраструктури, інвестування периферійного регіону	Область
Місто-орієнтований	Інвестування міст «другого порядку», ціллю якого є підтримання стагнующих середніх міст для перетворення їх в нові «точки зростання»	Громади районів
Зональний	Поділ периферійного регіону на кілька зон і формування в кожній із них свого власного центру економічного тяжіння	Сільські громади

Джерело: складено за даними [21, с. 27–30] та модифіковано відповідно до адміністративно-територіальної реформи



Проблемою існуючих соціальних об'єктів підприємств є те, що за своєю метою вони були створені для задоволення потреб власних працівників, а в сучасних ринкових умовах для успішного функціонування таких об'єктів за фактичної відсутності можливості достатнього їх фінансування з фондів суб'єкта господарювання, у складі якого вони знаходяться, важливим є їх сприйняття і бажання скористатися послугами з боку сторонніх споживачів, які не є працівниками підприємства. Проте, як показують дослідження (візьмемо за приклад Сумську область як одну з типових середніх областей України), більшість зі сторонніх споживачів не тільки не користуються послугами з тих чи інших причин, але навіть не обізнані про можливість їх отримання (рис. 4).



**Рис. 4. Відповіді респондентів на запитання «Чи могли б Ви назвати об'єкти соціально-культурного призначення, що належать місцевим підприємствам, та чи користуєтеся Ви їх послугами?»**

Джерело: власні дослідження авторів на прикладі Сумської області

Дослідження, яке проводилося авторами з 24 лютого по 12 березня 2016 р. щодо частоти відвідування жителями міста Суми та Сумської області (респонденти у віці 18–70 років) різних закладів соціально-культурного призначення (усього близько 300 осіб) показує про реальну

зацікавленість у активному відпочинку (табл. 4). Такого ж роду опитування показало, що до 74% сімей регіону виявили бажання в індивідуальних чи сімейних турах (відпочинок у санаторії, путівки до дитячих таборів тощо). Серед основних причин неможливості скористатися послугами місцевих об'єктів такого типу назвали недостатність інформації про можливість замовлення послуг та високі ціни.

Важливо, щоб фінансування соціальних об'єктів здійснювалося у максимально прозорій формі, з детальним висвітленням спрямування виділених коштів на конкретні цілі, адже інфраструктурні проекти муніципального рівня залишаються одними з найбільш корумпованих під час їх фінансування. Так, наприклад, у Києві в 2015 р. вже з'явилася у відкритому доступі інформація про вартість ремонту кожного житлового будинку міста на кожному об'єкті для того, щоб можна було порівняти суми виділених коштів на ремонт та те, що було реально зроблено [17].

Реалізація спільної взаємодії підприємств та органів державної влади у сфері соціального розвитку регіону реалізується через групи інструментів:

1. Нормативні (розроблення нормативної бази для регулювання корпоративної соціальної діяльності; закріплення домінантної ролі соціальної звітності для підприємств; законодавче закріплення системи привілеїв для соціально активних підприємств; систематичний контроль соціальних наслідків діяльності суб'єктів господарювання; законодавче закріплення двосторонньої допомоги «держава – підприємство»; введення нормативів щодо соціальних показників підприємств).

2. Фінансові (пільгове оподаткування та кредитування; субсидування підприємств; надання пріоритету в державних закупках і тендерах; пільги на оренду землі та приміщень; часткове фінансування окремих соціальних проектів, започаткованих підприємствами).

Таблиця 4

**Частота відвідування закладів соціально-культурного призначення жителями м. Суми, у відсотках від кількості опитаних**

	Раз на тиждень	Раз на місяць	Раз на півроку	Рідше, ніж раз на рік	Взагалі не відвідую	Важко відповісти
Соціально-культурні						
Бібліотека	3,6	36,7	26,6	7,2	24,3	1,6
Музей	0,3	1,8	14,3	66,3	15,2	2,1
Театр	0,2	2,5	44,7	38,4	12	2,2
Розважальні						
Дисотека	8,9	20,3	31,5	21,2	18,4	1,7
Кінотеатр	4,2	28,3	47,2	13,5	4,3	2,5
Спортивний клуб	23,2	19,3	11,7	7,4	35,5	2,9
Стадіон	0,1	5,2	29,9	40,2	23,0	1,6

Джерело: авторські дослідження

3. Організаційні (сприяння стандартизації методів управління показниками звітності підприємств; сприяння результативному діалогу зацікавлених сторін; надання консультацій; надання безкоштовного навчання для персоналу у сфері методології управління соціальною сферою).

4. Інформаційні (визначення та популяризація компаній – лідерів в управлінні соціальною сферою; розроблення пропозицій та підтримка ініціатив підприємств у сфері соціально відповідального управління; системне висвітлення інформації з корпоративної соціальної відповідальності).

**Висновки з проведеного дослідження.** Приклади інших держав та існуючий досвід розв'язання проблем соціально-економічної сфери в Україні дають можливість із великою ймовірністю стверджувати, що становлення вітчизняної системи спільної відповідальності суб'єктів розвитку регіону може ґрунтуватися на досвіді успішних країн. Перспективами подальших досліджень є аналіз підходів до впровадження управлінських заходів щодо стимулювання соціально-економічних ініціатив суб'єктів, що їх реалізують.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 05.02.2015 № 157 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon5.rada.gov.ua/.
2. Гапишко С. Розничное кредитование: анализ и перспективы / С. Гапишко // Деньги. – 2016. – № 1–2(203). – С. 20–21.
3. Гнатъева Т.М. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент ефективності корпоративної стратегії / Т.М. Гнатъева // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 2(74). – С. 35–44.
4. Гургула Т.В. Стратегічне планування розвитку міст в Україні / Т.В. Гургула // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2015. – Т. 20. – Вип. 1/2. – С. 43–44.
5. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, А.М. Саприкіна. – К. : Фарбований лист, 2010. – 56 с.
6. Зінченко О.І. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: сучасні реалії та перспективи розвитку / О.І. Зінченко, А.М. Хімченко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 281–286.
7. Ілляшенко С.М. Факторний аналіз стану інноваційної культури підприємства / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна // Економічний часопис XXI. – 2014. – № 3–4. – С. 31–34.
8. Котенко Н.В. Маркетингові інструменти управління фінансуванням та просуванням послуг неурядових організацій / Н.В. Котенко, С.Г. Сердюк, Г.В. Салтикова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 4. – С. 20–33.
9. Кужелєв М.О. Формування парадигми корпоративної соціальної відповідальності в Україні / М.О. Кужелєв // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 3–4. – С. 60–63.
10. Марущак Н.В. Еволюція концепції корпоративної соціальної відповідальності / Н.В. Марущак // Європейські перспективи. – 2012. – № 2. – Ч. 1. – С. 213–221.
11. «Нова пошта» почала доставляти електромобілем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://novaposhta.ua/news/rubric/2/id/3039>.
12. Почему Беларусь – лучшее место для ваших инвестиций? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.investinbelarus.by/ru/invest/>.
13. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів / Відп. за вип. І.І. Осипова. – Київ : Державна служба статистики України, 2015. – 77 с.
14. Топалов Н. ТОП-10 событий 2015 года со знаком «минус», которых можно было избежать / Н. Топалов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2016/01/3/575002/>.
15. Жалобы сотрудников Google [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.adme.ru/ofisy/surovye-budni-v-google-450905/>.
16. Тюленева Ю.В. Особливості управління ризиками корпоративної соціальної відповідальності підприємств / Ю.В. Тюленева, Т.Р. Антошко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2014. – № 11. – С. 305–311.
17. У відкритому доступі з'явилася інформація про вартість ремонту кожного житлового об'єкта в Києві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://corruptua.org/2015/07/u-vidkritomu-dostupi-z-yavilasya-infor-matsiya-pro-vartist-remontu-kozhnogo-zhitlovogo-ob-yekta-u-kiyevi/>.
18. Улучшение социального обеспечения и социальной инфраструктуры Азербайджана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.azerbaijans.com/content\\_1034\\_ru.html](http://www.azerbaijans.com/content_1034_ru.html).
19. Чорна О.А. Інструменти управління розвитком людського капіталу на промисловому підприємстві / О.А. Чорна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://iep.donetsk.ua/publish/sbor/all\\_text/b2011/stb\\_12.pdf](http://iep.donetsk.ua/publish/sbor/all_text/b2011/stb_12.pdf).
20. Horobet A. Corporate social responsibility at the global level: an investigation of performances and integration of socially responsible investments / A. Horobet, L. Belascu // Economics&Sociology. – 2012. – Vol. 5. – № 2. – P. 24–44.
21. Ilnesami F. Regional development planning proposal for Adamawa state, Nigeria, Using the Core – Periphery Model / F. Ilnesami // International Journal on Arts, Management and Humanities. – 2013. – № 2. – P. 21–34.
22. Williams C.A. Corporate Social Responsibility in a Comparative Perspective: The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility / C.A. Williams. – Oxford : Oxford University Press, 2008.

## ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ І БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

### FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF DEVELOPMENT AND SECURITY IN THE REGION

*У статті проаналізовано теоретичні підходи до сутності організаційно-економічного механізму регіональної економічної безпеки. Запропоновано системний підхід до формування організаційно-економічного механізму розвитку та безпеки регіону. Розроблено структурно-логічну схему забезпечення економічної безпеки регіону.*

**Ключові слова:** економічна безпека, регіон, організаційно-економічний механізм, регіональна політика, системний підхід.

*В статье проанализированы теоретические подходы к сущности организационно-экономического механизма региональной экономической безопасности. Предложен системный подход к формированию организационно-экономического механизма разви-*

*тия и безопасности региона. Разработана структурно-логическая схема обеспечения экономической безопасности региона.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, регион, организационно-экономический механизм, региональная политика, системный подход.

*The article analyzes theoretical approaches to the nature of the organizational and economic mechanism of regional economic security. Systematic approach to the formation of the organizational-economic mechanism of development and security in the region is proposed. A structural logic scheme to ensure the economic security of the region is elaborated.*

**Key words:** economic security, region, organizational and economic mechanism, regional policy, system approach.

УДК 330.131.7

**Юрченко А.Ю.**

старший викладач кафедри економіки і підприємництва  
Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика

**Постановка проблеми.** Успішний економічний розвиток регіонів багато в чому залежить від їх функціонування та розвитку у сфері гарантування економічної безпеки. Перехід економіки на ринкові відносини потребує від керівництва держави та регіонів не тільки розробки ринкової стратегії, але й стратегії безпеки. Механізм функціонування будь-якої системи виступає як основа її стабільності. Створення ефективного організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону в трансформаційних умовах є одним із пріоритетних завдань територіального управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми формування та функціонування організаційно-економічного механізму багато уваги приділяли такі вітчизняні та закордонні вчені-економісти, як: І. Бланк, А. Букреєв, В. Гесць, Д. Дударев, В. Захарченко, М. Кастельес, О. Власюк, Ю. Ковальова, Л. Костирко, Л. Малюга, Т. Кисла, А. Музиченко, Ю. Осипов, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Стасюк, В. Ткач та ін. Однак на сьогодні залишаються невизначеними підходи до напрямів підвищення ефективності організаційно-економічного механізму управління соціально-економічним розвитком та забезпечення економічної безпеки регіону.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження та розвиток теоретичних і науково-методичних положень щодо оцінки стану організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону та розробка відповідних науково-практичних рекомендацій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналізуючи процес забезпечення економічної безпеки на рівні регіону, потрібно відзначити, що це

безперервний процес, необмежений у часі. Забезпечення економічної безпеки повинно здійснюватися за допомогою організаційно-економічного механізму, який є сукупністю методів і засобів дії суб'єктів економічної безпеки на об'єкт економічної безпеки. Саме тому настільки важливо з'ясувати сутність та складові частини організаційно-економічного механізму забезпечення реалізації стратегії економічної безпеки регіону.

Як наголошує Я. Жаліло, одним із фундаментальних завдань економічної науки є освоєння методології аналізу аспектів економічної безпеки з погляду її зв'язку з базовими економічними складниками, насамперед з організаційно-економічним механізмом. Метою такого аналізу має стати не лише власне формування адекватної регіональної політики забезпечення економічної безпеки, а й здійснення комплексної оцінки ефективності економічної стратегії, граничним критерієм якої є стан економічної безпеки [7].

Свою чергою, частина науковців виділяють окремо організаційний та економічний механізми.

На думку Т.М. Гордієнко [4], організаційний механізм – це цілісний комплекс причинно-наслідкових зв'язків, які забезпечують доцільне перетворення вихідної ситуації в кінцеву (пов'язану з метою, яка досягається).

Більш повним, на нашу думку, є визначення організаційного механізму Д.Н. Дударевим [6], який стверджує, що це – комплекс організаційних форм і методів, які забезпечують формування, розвиток та вдосконалення системи. Організаційний механізм також визначається як механізм управління, тобто сукупність управлінських взаємозв'язків, які виникають у процесі управління між елементами системи.

У результаті реалізації організаційного механізму забезпечується взаємодія елементів системи, встановлення взаємозв'язків та узгоджених дій учасників процесу, створення організаційних умов для реалізації інтересів та соціальних потреб споживачів.

Організаційний механізм визначається також системою методів і прийомів формування та регулювання відносин об'єктів із внутрішнім та зовнішнім середовищем. При цьому організаційний механізм пов'язаний з об'єктивною дією економічних законів, закономірностей і принципів – того, що становить їх основу та сутність і є засобом забезпечення необхідних результатів.

Таким чином, під організаційним механізмом слід розуміти забезпечення реалізації стратегії, яка включає в себе формування політики розвитку регіону, формування організаційної системи розробки та реалізації стратегії соціально-економічного розвитку регіону, управління та контроль над цілями, організаційний інструментарій та правове забезпечення реалізації стратегії.

Розглянемо організаційні заходи, які можна класифікувати за такими ознаками:

- організаційно-управлінські: взаємозв'язки з інституціональною інфраструктурою; впровадження нових методів управління; інформаційне забезпечення; функціонування організаційно-управлінських структур; розвиток системи управління; формування мети та завдань; визначення принципів на підходів; розробка методики дослідження; визначення загроз економічній безпеці та їх класифікація; визначення системи показників та їх значень; моніторинг та контроль; розробка відповідних управлінських рішень; корегування управлінських рішень;

- адміністративні: підбір кадрів; освіта і підвищення кваліфікації; документообіг; прийняття управлінських рішень;

- нормативно-правові: державні нормативні акти; внутрішні нормативи;

- техніко-технологічні: стратегії, проекти розвитку; програми та плани.

На противагу організаційному економічний механізм представляє собою систему економічних методів, які направлені на забезпечення функціонування, підвищення ефективності виробничої системи; додатково – це комплекс взаємопов'язаних та чітко впорядкованих заходів, які реалізуються за допомогою різних методів господарювання і забезпечують раціональне протікання певних економічних процесів; додатково виділяють підсистеми оцінки та аналізу будь-якого виду діяльності, планування, контролю, мотивації та стимулювання [12].

Вважається, що вперше в науковий обіг поняття «економічний механізм» увів французький учений Ш. Ріст [5], який запропонував власну

концепцію дослідження економічних механізмів, хоча і не зробив чіткого розмежування між економічним механізмом та інститутами, у межах яких реалізується дія механізму. Економічний механізм визначається або природою початкового явища, або кінцевим результатом серії явищ. Складовим елементом механізму завжди виступає процес.

Як зазначає В.О. Ткач, економічний механізм – це відкрита складна інтегрована система, яка постійно розвивається та складається з комплексу взаємопов'язаних елементів, які, своєю чергою, направлені на ефективне використання ресурсів у процесі діяльності та забезпечення стійкого розвитку [11].

Інші автори під економічним механізмом також розуміють інтегровану, багаторівневу систему форм і методів господарювання, головним принципом якої є комплексність. Ядром економічного механізму є діалектична єдність державного регулювання та ринкової саморегуляції. Економічний механізм розвитку соціально-економічної системи регіону повинен базуватися на плануванні своєчасного проведення заходів, які сприятимуть ефективному використанню нових, прогресивних методів управління, впровадженню нових форм та методів організації виробництва [10].

Своєю чергою, О. Власюк звертає увагу на структуру його реалізації і зазначає, що економічний механізм забезпечення реалізації стратегії включає в себе розроблену систему фінансового забезпечення реалізації стратегії та систему економічних інструментів, які спрямовані на перетворення соціальної активності та екологічної рівноваги у важливі ресурси економічного розвитку регіонів [3].

Єдність природи організаційного та економічного механізмів обумовлює їхній тісний взаємозв'язок.

На думку С.О. Білої, організаційно-економічний механізм – це особливий вид господарського механізму, який являє собою сукупність організаційно-економічних інструментів і методів впливу на процес. Також організаційно-економічний механізм – це сукупність організаційних та економічних форм і методів, пов'язаних в єдиний порядок будь-якого виду діяльності [2].

Група авторів під організаційно-економічним механізмом соціально-економічного розвитку регіону розуміє сукупність суб'єктів, організаційних, економічних, ресурсних, правових, методичних та інших складових його елементів, форм їхньої взаємодії з урахуванням впливу об'єктивно виникаючих мотивів поведінки і суб'єктивних інтересів, а також послідовності реалізації заходів, спрямованих на підвищення соціально-економічного розвитку регіонів [8]. Чинники ефективності механізму: цілеспрямованість, системність, незалежність від політичних чинників.



Свою чергою, С. Мочерний указує, що формування організаційно-економічного (господарського) механізму являє собою систему основних форм, методів і важелів використання економічних законів, розв'язання протиріч суспільного виробництва, реалізації форм власності, а також усебічного розвитку людини та узгодження його інтересів з інтересами колективу, класу, суспільства. Господарський механізм, на думку автора, формується за взаємодії окремих ланок і сторін таких елементів економічної системи, як техніко-економічні, організаційно-економічні, виробничі відносини і продуктивні сили [9].

Із точки зору цілісності дослідження не варто розділяти ці два складника, оскільки для ефективного соціально-економічного розвитку повинен бути використаний комплексний системний підхід. Організаційно-економічний механізм системи економічної безпеки регіону потрібно розглядати як спосіб взаємодії всіх елементів цієї системи із властивими йому специфічними формами і методами дії, який дає змогу досягти головної мети

ефективного соціально-економічного розвитку та безпеки системи.

Тому система організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону буде цілісною та збалансованою за умови існування теоретичних і методологічних засад економічної безпеки, розробленої на їх основі і впровадженій ефективній політики, яка організаційно та ресурсно забезпечена. Дія механізму забезпечення стійкої економічної безпеки регіону повинна системно організувати економічні умови, які дадуть змогу збалансувати інтереси взаємодіючих суб'єктів і завдяки цьому підвищити рівень соціально-економічного розвитку території.

На нашу думку, організаційно-економічний механізм розвитку територій – це сукупність усіх можливих практичних заходів, засобів та важелів організаційного й економічного характеру, відповідних структур та регуляторів, методів управління, управлінських рішень, за допомогою яких реалізується регіональна політика. Формування



Рис. 1. Структурна схема організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону

організаційно-економічного механізму зумовлює необхідність визначення стратегічних цілей, мети та завдань регіональної політики. Особливий акцент при цьому слід робити саме на механізмах її реалізації, які включають головні напрями та важелі, що працюватимуть на зміцнення соціально-економічного потенціалу як самих регіонів, так і національної економіки.

У цілому ефективний організаційно-економічний механізм дає змогу на регіональному рівні забезпечувати і зберігати ефективний соціально-економічний стан, який характеризується раціонально незалежною регіональною економічною політикою та динамічним розвитком у рамках процесу забезпечення економічної безпеки з метою формування здатності протистояти та протидіяти дестабілізуючим загрозам економічній безпеці [1].

Досвід, набутий у процесі ринкових трансформацій, свідчить, що ключовими проблемами є формування й ефективне функціонування організаційно-економічного механізму, який необхідний:

- по-перше, для впевненості в реалізації відповідної регіональної політики та неможливості її зриву через будь-які чинники;

- по-друге, не знаючи механізм політики, яка реалізується, умов її реалізації, взаємин між учасниками, неможливо правильно визначити або оцінити результати й витрати, що є головним у визначенні ефективності діяльності;

- по-третє, правильно дібраний організаційно-економічний механізм сприяє підвищенню результативності регіональної економіки та робить її більш стійкою до ризиків та загроз.

Усі складники утворюють систему організаційно-економічного механізму регіональної економічної безпеки (рис. 1).

Система регіональної економічної безпеки являє собою об'єднану відносинами власності, економічними інтересами, правовими та етичними регуляторами сукупність господарюючих та регулюючих суб'єктів, націлених на стійкий, ефективний, безпечний економічний розвиток.

Організаційно-економічний механізм, в якому економічні явища відбуваються у взаємозалежному імпульсивно-послідовному порядку, повинен будуватися і діяти відповідно до основних принципів:

- принцип комплексності в просторовому відношенні орієнтує на забезпечення умов для виконання комплексу соціальних, екологічних та економічних функцій нормальної життєдіяльності населення, що забезпечить і відповідний рівень економічної безпеки;

- принцип інтеграції державного управління та саморегулювання орієнтує на формування інфраструктурних можливостей, які б давали змогу розмістити відповідні певній території продуктивні сили. Високий рівень розвитку інфраструктури дає

змогу ефективно управляти і на державному рівні, і на рівні регіону;

- принцип самодостатності орієнтує на підвищення господарської активності населення певної території. Важливо, щоб на території був забезпечений замкнутий відтворювальний цикл, направлений на випуск кінцевої продукції. У зв'язку із цим спеціалізація території визначається тими технологічними параметрами, які дають змогу розмістити на ній відповідні потребам території виробництва;

- принципи активності та гнучкості потребує враховувати в рамках управління економічною безпекою регіону можливість змін умов функціонування системи управління, забезпечення її гнучкого реагування на зміну умов шляхом переходу до альтернативних варіантів.

Концептуально даний механізм включає два взаємопов'язаних напрями: систему державної дії та систему ринкового регулювання. Головною вимогою до організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону ставиться утворення всіма його складниками єдиної системи економіко-господарських важелів, що діють злагоджено, комплексно, у сукупності своїй спрямовані на розвиток ефективності регіональної економіки, використовуючи відповідні економічні взаємозв'язки.

Такий організаційно-економічний механізм виступає консолідованим управлінським інструментом, який підвищує ефективність процесу соціально-економічного розвитку та забезпечення економічної безпеки регіону.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, тільки комплексний розгляд і рішення проблеми ефективної державної регіональної політики на основі поєднання організаційного та економічного механізмів подолання територіального економічного відставання, прямої участі центральних органів влади й опори на власний науково-технічний потенціал території дасть змогу цілеспрямовано здійснити структурні перетворення в господарському комплексі регіону, підвищити рівень його економічної безпеки та розвитку.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берданова О. Стратегічне планування місцевого розвитку : [практичний посібник] / О. Берданова, В. Вакулєнко ; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні». – DESPRO. – К. : Софія-А, 2012. – 88 с.
2. Біла С.О. Соціально-інституціональні складові антикризової політики / С.О. Біла // Економічний вісник університету. – Переяслав-Хмельницький : Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди, 2010. – С. 249–253.
3. Власюк О.С. Теорія і практика економічної без-

пеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк. – К. : Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. – 48 с.

4. Гордієнко Т.М. Сутність організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону / Т.М. Гордієнко // Вісник ХНУ. Серія «Економічні науки». Т. 3. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – № 3. – С. 135–139.

5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики : [учебник для вузов] / А.Г. Гранберг ; 5-е изд. – М. : ГУ ВШЭ, 2006. – 496 с.

6. Дударев Д.Н. Организационно-экономический механизм развития производственных систем : [монография] / Д.Н. Дударев, О.В. Дударева. – Воронеж : Научная книга, 2008. – 199 с.

7. Жаліло Я.Л. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : [монографія] / Я.Л. Жаліло. – К. : НІСД, 2003. – 368 с.

8. Мінченко М.В. Планування та прогнозування

соціально-економічного розвитку регіонів : [підручник] / М.В. Мінченко, Л.П. Чижов, А.В. Фролков. – Суми : Університетська книга, 2004. – 442 с.

9. Мочерный С. Экономическая безопасность в контексте государственного суверенитета Украины / С. Мочерный, А. Плотников // Экономика Украины. – 1998. – № 4. – С. 4–12.

10. Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность : [учебник для вузов] / Е.А. Олейников. – М. : Экзамен, 2004. – 768 с.

11. Ткач В.О. Економічна безпека України в регіональному вимірі / В.О. Ткач // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1(4). – С. 398–403.

12. Трансформація організаційно-економічних відносин до соціально-орієнтованих умов господарювання : [монографія] / А.В. Бондарчук, О.Ю. Бронська [та ін.] ; за заг. ред. В.М. Гончарова. – Луганськ : Янтар, 2011. – 268 с.

РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,  
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКАОГЛЯД РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ  
ІНТЕГРАЦІЇ ВИМУШЕНИХ ПЕРЕСЕЛЕНЦІВ У СОЦІАЛЬНУ СТРУКТУРУ  
ПРИЙМАЮЧИХ ГРОМАД У РЕГІОНАХ УКРАЇНИOVERVIEW OF RESEARCH OF EFFICIENCY  
OF IDP INTEGRATION IN THE SOCIAL STRUCTURE  
OF HOST COMMUNITIES IN THE REGIONS OF UKRAINE

*Стаття представляє короткий авторський огляд аналізу результатів дослідження у шести місцевих громадах – партнерах проекту «Підтримка інтеграції ВПО через розвиток приймаючих громад», наукові результати якого ще не публікувалися у наукових виданнях. Проаналізовано основні проміжні фактори ефективності зусиль ініціативних груп у сфері інтеграції вимушених переселенців (ВПО) у приймаючі громади, зокрема у контексті підприємницької діяльності та розвитку людського капіталу. Визначено ключові фактори успішності зусиль з інтеграції в ініціативних групах, виявлено тенденції щодо довгострокової інтеграції переселенців у соціальну структуру громади.*

**Ключові слова:** інтеграція, приймаюча громада, економічний проект, ініціативна група.

*Статья представляет краткий авторский обзор анализа результатов исследования в шести местных общинах – партнерах проекта «Поддержка интеграции ВПО через развитие принимающих общин», научные результаты которого еще не публиковались в научных изданиях. Проанализированы основные промежуточные факторы эффективности усилий инициативных групп в сфере интеграции вынужденных переселен-*

*цев (ВПО) в принимающие сообщества, в частности в контексте предпринимательской деятельности и развития человеческого капитала. Определены ключевые факторы успешности усилий по интеграции в инициативных группах, выявлены тенденции долгосрочной интеграции переселенцев в социальной структуре общества.*

**Ключевые слова:** интеграция, принимающая община, экономический проект, инициативная группа.

*The paper presents a brief overview of the author's analysis of the survey results in 6 local communities - partners of the project "Support to IDPs integration through the development of host communities", the scientific results of which have not been published in scientific journals. The basic intermediate factors of efficiency efforts initiative groups have been analysed in the integration of internally displaced persons (IDPs) in host communities, particularly in the context of business and human capital development. The key factors of the success of efforts were identified to integrate into the initiative groups; and trends identified in the long-term integration of forced migrants into the «social fabric» of the community.*

**Key words:** integration, host community economic project, the initiative group.

УДК 314.72

Філяк М.С.

к.е.н.

Львівський національний університет  
ветеринарної медицини  
та біотехнологій імені С.З. Гжицького  
**Завадовська Ю.Ю.**

здобувач

Львівський національний університет  
ветеринарної медицини  
та біотехнологій імені С.З. Гжицького

**Постановка проблеми.** У вересні 2015 р. у рамках міжнародного проекту було розпочато проведення дослідження [1], щоб проаналізувати ефективність інтеграції ВПО у партнерських громадах та виявити шляхи найбільш успішної довгострокової інтеграції переселенців, а також риси успішних громад у цій сфері. Дослідження тривало протягом осені-весни 2015–2016 рр. у шести приймаючих громадах різних регіонів України та виявило важливу наукову проблему недослідженості ступені прояву взаємного зв'язку між рівнем розвитку ініціативної групи громади в Україні та мотиваційними факторами щодо інтеграції ВПО у дану громаду. Хоча подібні проблеми досліджені за кордоном, вони, однак, не цілком розкриті в українських дослідженнях. Гостроти набуває актуальність цієї проблеми через кризову ситуацію та збільшення кількості вимушених переселенців у громадах України.

Як свідчать публікації провідних соціальних економістів, процеси стабілізації у громадах, що при-

ймають переселенців, проходять нормальними темпами, і за два роки тривання конфлікту вдалося подолати найбільш критичні питання та задовольнити першочергові потреби внутрішньо переміщених осіб (ВПО). Однак не всі потреби таких громад належним чином задоволені в 2016 р. Наприклад, не всюди відремонтовані дитячі садки та школи крім низки культурно-просвітницьких об'єктів; є потреба у покращанні дорожнього сполучення, а у багатьох селах – кращому рівні зв'язку та культурного життя. На даній фазі потрібен ще один етап стабілізації суспільного середовища, який варто вже поєднувати з економічною просвітою та елементами державно-кооперативного підприємництва для тих ВПО, які захочуть затриматися на новому місці протягом року або довше і стати членами змішаних місцевих ініціативних груп, на роботі яких і ґрунтуються більшість процесів відновлення соціального капіталу громад.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями зв'язку міграції, у тому числі



вимушеної, та економічного розвитку території займаються дослідницькі центри Міжнародної організації з міграції, Світового банку, Організації з безпеки та співробітництва в Європі, інші спеціалізовані установи ООН. Серед авторів нещодавніх досліджень варто згадати іноземних авторів Dilip Ratha, Supriyo De, Ervin Dervisevic, Sonia Plaza, Kirsten Schuettler та William Shaw. Серед українських дослідників варто відмітити праці Васильченко В.С., Гриненко А.М., Гриньової В.М., Семигіної Т.В та ін. Українські дослідники приділяють увагу макропроцесам вимушеної міграції в регіонах та на національному рівні, досліджуючи ВПО в цілому, тоді як за сучасних умов актуальності набули дослідження даного фактору на рівні малих міст та сільських поселень, оскільки пріоритетом наступних років, імовірно, стане довгострокова інтеграція ВПО у приймаючі громади.

**Постановка завдання.** Дослідження, виконане фахівцями проекту, що був профінансований та впроваджений МОМ та українськими партнерськими організаціями, було покликане для з'ясування проміжного прогресу в шести громадах, що приймають внутрішньо переміщених осіб (ВПО) із зони конфлікту, та забезпечення даних для визначення показників діяльності ініціативних груп у частині структури ініціативних груп та ставлення до ВПО. Завдання даної статті – надати короткий огляд результатів дослідження з наукової позиції та окреслити ступінь взаємного зв'язку досліджуваних явищ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження здійснювалося шляхом анкетування ініціативних груп громад-партнерів. Анкети містили такі блоки запитань: загальна інформація про громаду; соціально-демографічні дані громади; інформація про соціальну інфраструктуру; інформація про економічні можливості переселенців та мігрантів; інформація про економічний розвиток громади; інформація про рівень соціальної мобілізації переселенців із кризової зони; інформація про проекти, що впроваджуються в громаді та спрямовані на переселенців із зони конфлікту;

інформація про ініціативну групу. Другою частиною стало дослідження ставлення до ВПО та щодо цілісності соціальної структури приймаючих громад. Дані оброблялися на основі співбесід, спостережень, обговорень у малих групах з участю цільових груп, у тому числі переселенців, та представлені у вигляді аналітичних узагальнень.

За час, що минув з моменту проведення початкової оцінки партнерів, у деякого з них змінилася демографічна ситуація, що можна побачити на табл. 1.

Як бачимо, зменшилася кількість інвалідів та малозабезпечених у Токмаку, зареєстрованого населення поменшало у Веселому та Білицькому. У Розівці цього періоду подали більш адекватні дані про кількість працюючих та безробітних. Суттєві зміни відбулися за всіма параметрами демографічного профілю в Білицькому: стало менше зареєстрованого населення, зокрема дітей до 18 р., але майже в два рази зросла кількість молоді та пенсіонерів, а інвалідів – зменшилася втричі. Зросла кількість малозабезпечених, але збільшилася кількість працездатного населення, працюючих та безробітних.

Порівнявши дані початкового та середнього замірів демографічних параметрів, було визначено, що в більшості громад частка дітей до 18 років становить менше 25% населення. Розподіл громад за часткою дітей до 18 років представлено на рис. 4 та 5. Громади мають досить значну частку молоді, яка в середньому перевищує частку дітей. Це, ймовірно, відбувається через значну кількість населення партнерів, де молодь навчається, працює та залишається жити. У п'яти з шести громад частка людей похилого віку перевищує 20% (рис. 1). Загалом, помітні процеси старіння населення громад, хоча вони виражені не так яскраво, як у малих поселеннях винятково аграрного типу.

Частка дітей суттєво змінилася порівняно з минулим періодом дослідження. Це свідчить про суттєвий вплив ВПО з числа дітей (особи до 18 р. включно), що переводить більшість громад у категорію, де частка дітей становить у межах

Таблиця 1

**Динаміка демографічної ситуації громад-партнерів**

	Токмак	Маяки	Веселе	Розівка	Коцюбинське	Білицьке
Зареєстроване населення	32344	5813	990 1010	4293	15000	8577 9250
Дітей до 18 років	5289	1257	185	823	2100	1136 2700
Молоді (18–35 років)	7053	2004	298	1325	5500	3350 1850
Людей пенсійного віку	8657	1300	330	846	4500	3808 3200
Інвалідів	1956 2125	64	21	127	1500	425 1500
Малозабезпечених	559 769	23	71	68	150 родин 500	3200 3000
Працездатне населення	18000	3256	517	2553	10500	5250 5700
З них: працюють	16523	3234	211	1834 213	6300	3250 3200
безробітних	1477	22	306	719 167	4200	2450 2050

**Примітка.** Числа через знак «|» означають «поточний показник | показник початкової оцінки»

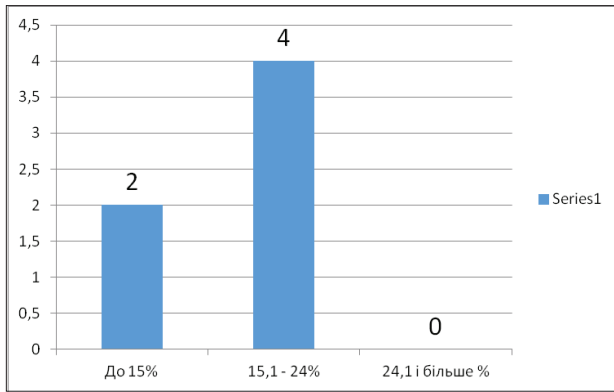


Рис. 1. Розподіл кількості громад за часткою дітей до 18 років, у % до всього населення (N=6 громад, в абсолютних числах, весна 2016 р.)

15,1–24% населення. Таким чином, у громади прибуло дітей, але багато їх відбуло (очевидно, через побоювання розвитку ситуації у площині безпеки). Для порівняння нижче наведений графік розподілу (рис. 2) за часткою дітей із минулого періоду (N=7 громад).

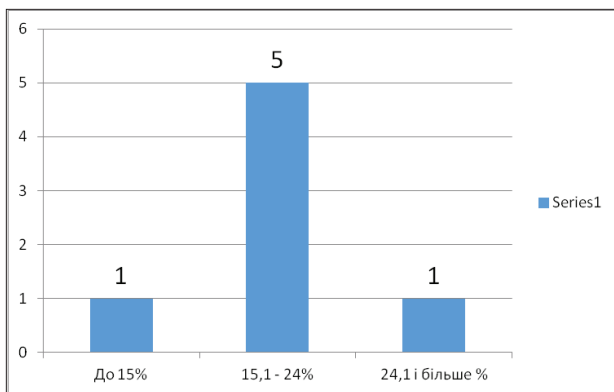


Рис. 2. Розподіл кількості громад за часткою дітей до 18 років, у % до всього населення (N=7 громад, в абсолютних числах, минулий період дослідження – весна 2015 р.)

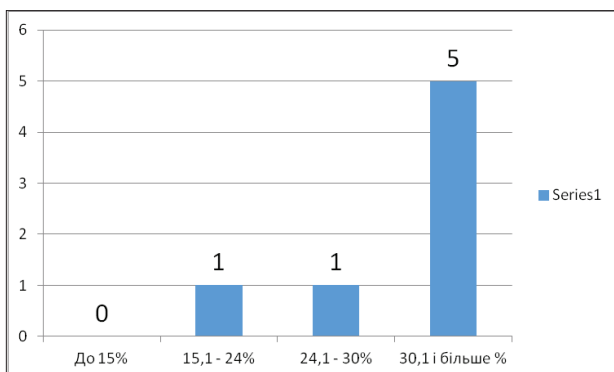


Рис. 3. Розподіл кількості громад за часткою молоді 18–35 років, у % до всього населення (N=6 громад, в абсолютних числах, весна 2016 р.)

Частка молоді суттєво зросла порівняно з минулим періодом (рис. 3), це свідчить про суттєвий вплив ВПО з числа молоді (особи віком від 18,1 до 35 років включно). Для порівняння нижче наведе-

ний графік розподілу за часткою молоді з минулого періоду дослідження (рис. 4, N=7 громад).

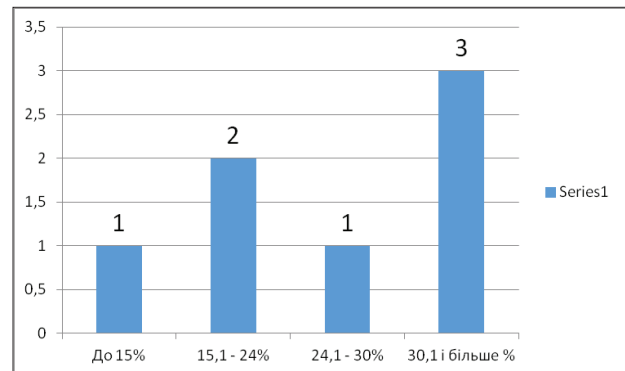


Рис. 4. Розподіл кількості громад за часткою молоді 18–35 років, у % до всього населення (N=7 громад, в абсолютних числах, минулий період дослідження – весна 2015 р.)

**Інформація щодо змін у соціальній інфраструктурі громад** оброблялася на основі аналізу відповідей ініціативних груп на ключові запитання оцінки, які нижче виділені жирним шрифтом.

**Як змінилася соціальна інфраструктура (покращання чи погіршення стану об'єктів, яких конкретно; активізація чи занепад у роботі об'єктів і яких конкретно) за попередній рік та чим це викликано?**

Переважно ініціативні групи повідомляють про покращання ситуації, зокрема у сфері соціальної інфраструктури. Однак більшість зауважує, що це лише косметичні зміни, а не радикальні зсуви на краще, які, однак, не входили у завдання даного проекту. Також третина громад зауважує, що підвищився рівень самосвідомості та відповідальності громади щодо власного розвитку. Разом з цим у випадку громад, які приймають ВПО, спостерігаємо тенденцію «примхливого» та «перебірливого» ставлення до міжнародної та державної допомоги: ось, мовляв, роблять, але ж не так кардинально, а лише косметично. Це спостерігаємо на фоні незначного рівня активізації громад, що ставить питання про необхідність надання пріоритетної підтримки та збільшеного фінансування у майбутньому тим громадам, які викажуть справжню зацікавленість та покажуть потенціал активізації як ініціативної групи, так і ширшої громади, зокрема молоді.

Ймовірно, повинна існувати система квотованих дотацій тим громадам, які погодяться прийняти більше ВПО та водночас показуватимуть процеси стійкого розвитку групи та ширшого загалу.

**Опишіть основні потреби мігрантів та переселенців у громаді, а також тенденції (мігрують, стабільні, прибувають, відбувають, інше).**

Через незавершеність та тривання конфлікту до громад продовжують прибувати переселенці, і тепер це часто особи, що не належать до вразливих верств, але які визначили для себе без-

перспективність проживання в зоні конфлікту, що розтягнувся на тривалий час. Ключовим питанням для тих переселенців, які розраховують осісти у приймаючих громадах, стає можливість працевлаштування. Не менш важливим у середньостроковій перспективі є питання рівня соціальних послуг, що є недостатніми у сільських поселеннях, відповідно до стандартів колишніх міських жителів. Іншими суттєвими викликами, перед якими стануть громади в недалекому майбутньому (до шести місяців часу), є необхідність профнавчання та перекваліфікації переселенців із прив'язкою до ринку праці приймаючого мікрорегіону. Не можна уникнути згадки про тенденцію маятникової міграції до непідконтрольних територій. Саме це створює і ситуацію «постійної міграції», про яку вказує частина громад. Варто також відмітити і позитивну тенденцію: повернення окремих ВПО до місць колишнього проживання, де відновлений контроль української влади та відновлене звичне життя, наближене до мирного.

**Коротко опишіть проекти, які працюють у громаді, для покращання соціально-економічного становища мігрантів та переміщених осіб (ВПО).**

Більшість громад-партнерів мають проекти, які спрямовані на покращання соціально-економічного становища мігрантів та переміщених осіб (ВПО). Разом із цим у половині громад така активність є низькою або відсутня взагалі. На фоні інших позитивно виділяється Токмак. Загалом варто зауважити, що майже всі проекти спрямовані на соціальний та інфраструктурний, але не на економічний розвиток ВПО. Винятком є проекти, що надають базове навчання на тематику підприємництва та можливість отримати мікрогрант на розвиток приватного підприємництва для ВПО. Разом із цим така спрямованість проектів, імовірно, викликана існуючими на час недавнього минулого пріоритетами, а саме вирішення найбільш нагальних питань улаштування життя ВПО, так звані «проекти гасіння пожежі».

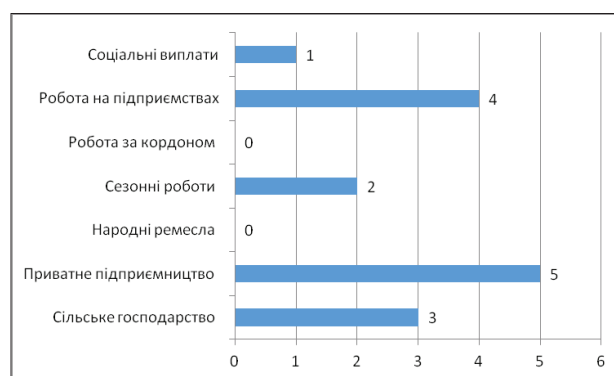
**Коротко опишіть проекти, які впроваджуються чи впроваджувались у громаді в 2014–2015 рр. для економічного розвитку громади в цілому.**

У приймаючих громадах почало приділятися недостатньо уваги проектам з економічного розвитку громади в цілому. Вони розвиваються лише там, де для цього існують бажання та потенціал ініціативної групи. Разом із цим, знову ж таки, майже всі проекти спрямовані на соціальний та інфраструктурний, але не на економічний розвиток ВПО. Ймовірно, попри декларування потреби ВПО у працевлаштуванні контекст ситуації ще не актуалізував такі проекти. Інакше кажучи, передумови для їх реалізації недостатні. Можливо, питання в бажанні самих дорослих ВПО до участі в проектах із перенавчання, а також у сфері підприємництва.

**Чи впроваджуються у громаді програми та заходи з питань створення економічних можливостей для мігрантів та переселенців?**

У більшості громад-партнерів якісь проекти чи види діяльності ведуться, але переважно вони не створюють у громадах, які приймають переселенців, економічних можливостей для переселенців. Лише третина громад (вони також належать до найбільш активних з-поміж партнерів) реалізує справжні проекти зі створення економічних можливостей. У активних ініціативних групах, які користуються підтримкою громади, назріло питання економічних можливостей ВПО, вони його чітко усвідомлюють та реалізують дії у цьому напрямі.

**Назвіть основні джерела доходів зареєстрованих переселенців із зони конфлікту.** Графічно аналіз відповідей подано на рис. 5.



**Рис. 5. Розподіл кількості громад за джерелами доходів переселенців із зони конфлікту (N=6 громад, вказані всі типи варіантів вибору)**

Як бачимо, приватне підприємництво (дрібний одноосібний бізнес) є переважним (п'ять із шести громад) видом прибуткової економічної діяльності населення з числа переселенців. Окрім цього, у половині партнерів ВПО працюють на підприємствах, а у третині – живуть, у тому числі, за рахунок отримання соціальних виплат. Це ставить, зокрема, питання щодо ситуації з розвитком бізнесу серед ВПО: з одного боку, громади-партнери не особливо просувають цей напрям, але з іншого – ВПО активно займаються підприємництвом. Очевидно, що для популяризації напряму самозайнятості серед ВПО варто глибше вивчити мотивації щодо розвитку цього напряму як серед місцевих НДО-партнерів, так і серед цільової групи.

**Надайте загальну оцінку рівню економічного добробуту переселенців у вашій громаді.**

Учасники ініціативних груп недостатньо обізнані про реальну економічну ситуацію переселенців в їхніх громадах, адже третина не може навіть приблизно визначити її. У цілому на даному етапі розвитку ініціатив із стабілізації та відновлення приймаючі громади не пропонують переселенцям достатніх, прийнятних умов економічного добро-

бути, і, таким чином, це ставить питання подальшої мотивації переселенців залишатися в даних громадах. Імовірно в майбутньому у приймаючих поселеннях необхідний більш диверсифікований та динамічний ринок праці з можливостями зростання та розвитку.

**Надайте загальний коментар щодо рівня добробуту зареєстрованих переселенців у вашій громаді.**

У громад-партнерів різноманітна ситуація щодо працевлаштування. Здебільшого ВПО потребують працевлаштування і в окремих випадках прагнуть займатися підприємництвом. Загалом краща ситуація у секторі зайнятості ВПО спостерігається в містах із розвинутим ринком праці та в невеликих «нішевих» громадах, зокрема в секторі рекреації.

**Яким способом виявляються та аналізуються потреби/проблеми переселенців із зони конфлікту?**

У більшості партнерів є наявності інструменти збору та обробки даних про потреби переселенців. Окремі приклади вказують на спілкування через керівника самоорганізованої ініціативної групи переселенців. Однак, судячи з попередніх аналізів, навіть за наявності інструментів, партнери недостатньо знають про потреби та мотиви ВПО у своїх громадах. Імовірно, варто приділяти більшу увагу питанням розкриття потенціалу ВПО у складі окремих ініціативних груп, які потім можуть діяти разом із групами приймаючої громади.

**Які використовуються механізми (способи) вирішення існуючих проблем переселенців із зони конфлікту у вашій громаді, наведіть приклади.**

Позитивною рисою, яка свідчить про сформованість спільних ініціативних груп та сигналізує про вдалу інтеграцію переселенців до їхнього складу, є наявність механізму звернення групи до органів влади та громади з питань, які виникають у ВПО. У низці випадків залучається міжсекторна співпраця, що є ознакою вищого рівня розвитку ініціативної групи. В одного з партнерів така співпраця переросла у діяльність гуманітарного штабу. Свідомі та активні групи часто використовують низку диверсифікованих інструментів залучення ВПО, тоді як громади, які просто приймають ВПО, не приділяють їх питанням належної уваги.

**Як за участі переселенців приймаються рішення стосовно важливих питань громади?**

Ми можемо побачити, що активні та розвинуті ініціативні групи залучають ВПО на рівних правах до обговорень, круглих столів систем прийняття рішень, тоді як думка ВПО в громадах, які вважають присутність переселенців тимчасовим та вимушеним явищем, враховується мало або ніяк.

**Скільки та яких рішень прийнято за участі ініціативних груп переселенців протягом весни-осені 2015 р.?**

Аналогічно попередньому запитанню прослідковуються два різних підходи до інтеграції ВПО у приймаючих громадах. Більш активні та розвинуті громади із вищим рівнем соціального капіталу та цілісності структури активно інтегрують ВПО до систем прийняття рішень і такі рішення приймаються на користь ВПО, тоді як більш пасивні громади чекають, поки ВПО залишать їхню територію.

**Що було зроблено в громаді за останні вісім місяців за ініціативою переселенців?**

З аналізу можна зробити висновок про те, що пасивність у залученні ВПО до життя громади може бути викликана як байдужістю ставлення до цієї групи з боку навіть активу корінної громади, так і конфліктом ключових осіб ініціативної групи з органами місцевого самоврядування. З іншого боку, суттєвими для налагодження процесу участі та залучення ВПО до прийняття рішень є підготовка та досвід у галузі активізації населення, громадської активності, розвитку громад, що підтверджується прикладами більш досвідчених ініціативних груп.

**Як виглядає співпраця серед переселенців у вашій громаді (бізнес, ініціативні групи)?**

Ми бачимо, за аналогією з попереднім питанням, що міжсекторна співпраця у середовищі ВПО відбувається у більш досвідчених ініціативних групах, тоді як групи без досвіду громадської діяльності таку співпрацю не розвивають, оскільки, ймовірно, не розуміють її потенціалу та прагнуть лишатися у мінімально можливому форматі співпраці корінної громади з переселенцями. Знову ж, у більш досвідчені громади їхня активність із інтеграції ВПО з часом привабить переселенців із вищим рівнем соціального капіталу, що додатково посилить діяльність із розвитку цих уже досить прогресивних груп.

**Наскільки згуртованою, активною є група переселенців у громаді?**

Громади населених пунктів Коцюбинське та Маяки стали учасниками проекту через те, що прийняли значну кількість переселенців. Однак вони, як видається, не здатні оцінити стан згуртованості ВПО, які прибули до них, а також не досягли жодних суттєвих успіхів в активізації участі ВПО у суспільному житті громади. Можливо, це пов'язано з характером групи ВПО або ж із досвідом приймаючої громади. Інші партнери демонструють активність та успіхи різного ступеня щодо сприяння згуртованості переселенців. Імовірно, такі більш активні громади відчувають зацікавленість у нових людях та прагнуть зробити їх частиною ініціатив громади, залучати до розвитку.

**Чи наявні конфлікти з переселенцями?**

Більшість громад не мають конфліктів із переселенцями чи не повідомляють про це. Імовірно, в активніших громадах ці процеси згладжуються та вирішуються у процесі переговорів, співпраці та



спільної діяльності. Легше вирішувати ці питання в молодіжному та дитячому середовищі громадам, які провадять активну просвітницьку та громадську діяльність на базі освітніх установ. Колізії з житлових питань ВПО знаходяться у правовому полі, яке потребує спеціального врегулювання юристами та центральними органами влади.

#### **Чи є в громаді проекти, спрямовані на переселенців, у 2015 р.?**

Активністю із залучення коштів для переселенців відрізняються громади Токмака, Білицького та Веселого. Можна припустити, що більше проектів за інших рівних умов буде можливо реалізовувати силами більшої кількості активістів, тому кращі результати можна отримати у трохи більшому поселенні (міській громаді). Також дуже суттєвим є досвід у громадській діяльності, зокрема із залучення ресурсів (Білицьке).

#### **Чи надає (надавала) місцева влада підтримку цим проектам?**

Цікаво, що активність щодо співпраці з владою в рамках проектів є нижчою, ніж реалізація проектів. Деякі пасивні та сільські громади загалом уникають партнерства, тоді як у місті це партнерство набуває, можливо вимушено, все ж практичної реалізації. Водночас варто наголошувати на необхідності більш суттєвого внеску органів місцевого самоврядування у інфраструктурні проекти на території громад-партнерів, які спрямовані на добробут громади в цілому і на покращання умов життя переселенців зокрема.

#### **Чи є з-поміж цих проектів у 2015 р., такі, що спрямовані на покращання економічних можливостей для переселенців, розвитку бізнесу?**

Найбільш поширеними економічними проектами на момент оцінки були програми малих грантів для започаткування підприємницької діяльності ВПО. Ймовірно, можна порекомендувати урізноманітнити такі проекти іншими формами створення економічних можливостей, зокрема, робочих місць для переселенців.

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

У процесі стабілізації ВПО в громадах України виявилися проблеми, пов'язані з тим, що мігранти з мегаполісів не хочуть адаптуватися в сільській місцевості, тож варто для них створювати можливості в місті та запрошувати їх туди, де ініціативні групи можуть створювати пільгові умови, у тому числі у працедавців, які беруть на роботу ВПО. Якщо ж у сільських громадах для ВПО, які живуть там, немає робочих місць, то змішана ініціативна група може саме там проводити курси навчання дорослих, створювати на державних землях с/г кооперативи під центральним керівництвом, у тому числі державно-кооперативні підприємства на землях запасу, для створення робочих місць для ВПО, які бажають інтегруватися в довгостроковому періоді.

Зараз переважно ініціативні групи повідомляють про покращання ситуації, зокрема у сфері соціальної інфраструктури. Однак більшість зауважує, що це лише косметичні зміни, а не радикальні зсуви на краще, які, однак, не входили у завдання даного проекту. Також третина громад зауважує, що підвищився рівень самосвідомості та відповідальності громади щодо власного розвитку. Разом із цим у випадку громад, які приймають ВПО, спостерігаємо тенденцію «примхливого» та «перебірливого» ставлення до міжнародної та державної допомоги: ось, мовляв, роблять ремонти, але ж не так кардинально, а лише косметично.

Це ми спостерігаємо на фоні незначного рівня активізації громад, що ставить питання про необхідність надання пріоритетної підтримки та збільшеного фінансування у майбутньому тим громадам, які викажуть справжню зацікавленість та покажуть потенціал активізації як ініціативної групи, так і ширшої громади, зокрема молоді.

Ймовірно, повинна існувати система квотованих та пріоритетних дотацій тим громадам, які погодяться прийняти більше ВПО та водночас показуватимуть процеси стійкого розвитку групи та ширшого загалу, на відміну тих громад, які просто були змушені прийняти багато переселенців та не приділяють їм належної уваги. Ймовірно, цим зумовлена сучасна тенденція початку реалізації програм, спрямованих на довгострокову інтеграцію ВПО до громад, які прийняли їх та готові інтегрувати їх у життя населеного пункту.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Звіт про проведення проміжного дослідження структури і ставлення у громадах-партнерах проекту. Робочі матеріали проекту «Підтримка інтеграції ВПО через розвиток приймаючих громад». Міжнародна організація з міграції, 2016.
2. Migration and Development Brief, Issue 24. The World Bank. Migration and Remittances Team, Development Prospects Group. April 13, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationandDevelopmentBrief24.pdf>.
3. MPI Fact Sheet. October 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.migrationpolicy.org/programs/migrants-migration-and-development>.
4. Gaining from Migration: Towards a New Mobility System. by Jeff Dayton-Johnson, Louka T. Katseli, Gregory Maniatis, Rainer Münz and Demetrios Papademetriou. September 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/dev/migration-development/publications-gaining-from-migration.htm>.
5. Jose Antonio Ocampo. International Migration and development. United Nations DESA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.un.org/esa/population/migration/turin/Turin\\_Statements/OCAMPO.pdf](http://www.un.org/esa/population/migration/turin/Turin_Statements/OCAMPO.pdf).

**БЮДЖЕТНА КОМПОНЕНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ  
(НА ПРИКЛАДІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ)****BUDGET COMPONENT OF REGIONAL DEVELOPMENT PROVIDING  
(ON EXAMPLE OF THE BLACK SEA REGION)**

*У статті досліджено сучасний стан дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів Причорноморського регіону. Проведено аналіз динаміки та структури дохідної, видаткової частин місцевих бюджетів, відносних показників регіональної бюджетної забезпеченості в Одеській, Миколаївській та Херсонській областях у 2012–2014 рр. Визначено критичний рівень бюджетної самостійності у Херсонській області та невідповідність власних доходів для фінансування видатків та недостатність інвестиційної складової у видатковій частині місцевих бюджетів для сталого соціально-економічного розвитку Причорноморського регіону.*

**Ключові слова:** Причорноморський регіон, місцеві бюджети, доходи бюджетів, видатки бюджетів, бюджетне забезпечення соціально-економічного розвитку.

*В статье исследовано современное состояние доходной и расходной частей местных бюджетов Причерноморского региона. Проведен анализ динамики и структуры доходной, расходной частей местных бюджетов, показателей региональной бюджетной обеспеченности в Одесской, Николаевской и Херсонской областях в 2012–2014 гг. Опре-*

*делены критический уровень бюджетной самостоятельности в Херсонской области и несоответствие собственных доходов для финансирования расходов и недостаточность инвестиционной составляющей в расходной части местных бюджетов для устойчивого социально-экономического развития Причерноморского региона.*

**Ключевые слова:** Причерноморский регион, местные бюджеты, доходы бюджетов, расходы бюджетов, бюджетное обеспечение социально-экономического развития.

*The article analyses the modern state revenue and expenditure of local budgets Ukrainian Black Sea region. The analysis of the dynamics and structure of revenues, expenditures of local budgets, indicators of regional budget security in Odessa, Mykolayiv and Kherson regions for the years 2010-2013. Identified critical level of fiscal autonomy in the Kherson region and disparity own revenue for financing of deficit expenditures and investment component in the expenditure part of local budgets for sustainable socio-economic development of Ukrainian Black Sea region.*

**Key words:** Black Sea region, local budgets, budget revenues, budget expenditures, budget financing for social and economic development.

УДК 336.151

**Бойко С.В.**

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту

Білоцерківський інститут економіки та управління

**Постановка проблеми.** Диференціація економічного та соціального розвитку регіонів є характерною ознакою сучасних держав. В Україні таке явище, як диференціація регіонального розвитку, було присутнє завжди, проте протягом останніх років посилюється, створюючи низку соціально-економічних проблем та сепаратистські настрої в суспільстві. Для підтвердження нерівномірності економічного розвитку наведемо кілька аргументів: відношення максимального та мінімального значення валового регіонального продукту – 12; відношення максимального та мінімального значення валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу – 4. До регіонів, які мають високий рівень регіонального продукту та виробляють близько половини валового внутрішнього продукту, належать м. Київ (22,52% валового внутрішнього продукту України у 2014 р.), Донецька (7,56%), Дніпропетровська (11,12%), Харківська (6,09%), Київська (5,01%) області. Причорноморський регіон об'єднує Херсонську, Миколаївську та Одеську області, Автономну Республіку Крим, сукупна частка валового продукту яких становила в 2004–2013 рр. близько 10%, у 2014 р. зменшилася до 6,95% з урахуванням анексії частини території України.

Бюджетне фінансування має важливе значення у забезпеченні розвитку регіонів, оскільки спрямоване на задоволення потреб регіонального розвитку. Оскільки Причорноморський регіон має нижчі порівняно з іншими регіонами показники економічного розвитку, бюджетна компонента повинна стати інструментом активізації економічного розвитку та соціального добробуту населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням бюджетного фінансування регіонального розвитку, формування та використання коштів місцевих бюджетів присвячені праці таких українських учених-фінансистів, як: А.Є. Буряченко, І.М. Вахович, Ю.М. Воробйов, О.В. Голинська, В.В. Зайчикова, О.Р. Західна, І.М. Камінська, В.В. Пилипів, Н.С. Педченко та ін. У дослідженнях цих науковців достатньо повно розкрито місце і роль бюджетного фінансування, порядок визначення бюджетного потенціалу у формуванні розвитку регіонів. Проте дослідження, присвячені бюджетному забезпеченню Причорноморського регіону, відсутні.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження стану та визначення основних тенденцій бюджетного забезпечення розвитку Причорноморського регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Для визначення бюджетного забезпечення розвитку Причорноморського регіону вважаємо за доцільне провести аналіз абсолютних та відносних показників бюджету. Таким чином, першим кроком дослідження бюджетного забезпечення регіонального розвитку повинно стати визначення переліку досліджуваних показників шляхом узагальнення наукового доробку вітчизняних науковців. М.М. Ставнича визначає коефіцієнт бюджетної самостійності, частку трансфертів від органів державного управління у загальній величині доходів, включаючи трансферти, коефіцієнт стійкості бюджету, коефіцієнт податкової самостійності, коефіцієнт податкової спроможності [1, с. 391]; Ю.С. Клітинський – коефіцієнт співвідношення обсягів фінансової допомоги з державного бюджету і власних (податкових) доходів, покриття витрат, дефіцитності бюджету, бюджетної результативності регіону, бюджетної забезпеченості регіону, забезпеченості населення власними доходами [2, с. 51]; О.Р. Західна – коефіцієнти стійкості місцевого бюджету, коефіцієнт бюджетної автономії, коефіцієнт стійкості, частка податкових доходів у загальній сумі власних доходів, частка вирівнюючих дотацій в офіційних трансфертах, частка офіційних трансфертів у загальній сумі доходів [3, с. 8]. Л.Б. Рябушка та В.В. Койло наводять більше п'ятдесяти показників, об'єднавши їх у три групи: фінансова достатність

(достатність бюджетного потенціалу місцевого бюджету, достатність фінансового потенціалу населення регіону, достатність інвестиційного потенціалу регіону), фінансова дієздатність (достатність бюджетного потенціалу місцевого бюджету, достатність фінансового потенціалу населення регіону, достатність інвестиційного потенціалу регіону) та фінансова стійкість (стійкість бюджетного потенціалу місцевого бюджету, стійкість фінансового потенціалу населення регіону, стійкість інвестиційного потенціалу регіону) [4, с. 151]. Вважаємо, що напрацювання М.М. Ставнича, Ю.С. Клітинського, О.Р. Західної дають можливість частково проаналізувати показники бюджетного фінансування регіонів; проте методика Л.Б. Рябушка та В.В. Койло містить велику кількість показників, що робить обчислення трудомістким та вимагає великої кількості статистичної інформації, частина якої не підлягає публічному оприлюдненню.

У власному дослідженні використовуємо такий економіко-статистичний інструментарій: показники динаміки дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів, показники структури дохідної та видаткової частин бюджетів згідно з бюджетною класифікацією, відносні показники регіональної бюджетної забезпеченості.

Динаміка доходів та видатків бюджетів Причорноморського регіону в 2012–2014 рр. наведена в табл. 1.

Таблиця 1

**Динаміка доходів та видатків місцевих бюджетів  
Причорноморського регіону в 2012–2014 рр., млн. грн.**

Регіони	2012	2013	2014	Темпи зростання/ зниження, %		
				2012	2013	2014
Доходи бюджетів областей (ураховуючи міжбюджетні трансферти)						
Одеська область	10 967,9	10 997,7	12 452,1	119,8	100,3	113,2
Миколаївська область	5 489,7	5 636,6	6 120,6	124,2	102,7	108,6
Херсонська область	4 843,6	5 101,0	5 602,2	120,3	105,3	109,8
Всього по Причорноморському регіону	21 301,2	21 735,3	24 175,4	121,0	102,0	111,2
Доходи бюджетів областей (без міжбюджетних трансфертів)						
Одеська область	4 959,8	5 209,6	5 607,5	112,4	105	107,6
Миколаївська область	4 843,6	5 101,0	5 602,7	120,3	105,3	109,8
Херсонська область	1 646,7	1 700,6	1 827,4	117	103,3	107,5
Всього по Причорноморському регіону	11 450,1	12 011,2	13 037,6	116,4	104,9	108,5
Видатки бюджетів областей (ураховуючи міжбюджетні трансферти)						
Одеська область	10 544,3	10 663,3	12 145,8	116,7	101,1	113,9
Миколаївська область	5 374,7	5 565,8	5 976,9	121,9	103,6	107,4
Херсонська область	4 772,5	4 996,1	5 568,4	119,5	104,7	111,5
Всього по Причорноморському регіону	20 691,5	21 225,2	23 691,1	118,7	102,6	111,6
Видатки бюджетів областей (без міжбюджетних трансфертів)						
Одеська область	10 413,0	10 545,8	12 042,6	116,8	101,3	114,2
Миколаївська область	5 321,2	5 524,9	5 916,2	121,4	103,8	107,1
Херсонська область	4 771,9	4 995,1	5 565,2	119,5	104,7	111,4
Всього по Причорноморському регіону	20 506,1	21 065,8	23 524,0	118,6	102,7	111,7

Джерело: побудовано автором за даними [5] та власними розрахунками

За даними Міністерства фінансів України можна визначити тенденцію до збільшення у динаміці доходів місцевих бюджетів Причорноморського регіону. По-перше, позитивною є динаміка збільшення протягом 2012–2014 рр. по регіону доходів без міжбюджетних трансфертів на 13,86% та доходів, урахуваючи міжбюджетні трансферти, – на 13,49 %. Збільшення доходів місцевих бюджетів за областями відбувалося нерівномірно, що порушує перспективи та посилює нерівномірність соціально-економічного розвитку. Херсонська область виявила найбільше збільшення доходної частини з урахуванням міжбюджетних трансфертів – 15,67%, проте саме міжбюджетні трансферти і забезпечили такий високий рівень зростання. Доходи місцевих бюджетів Херсонської області без міжбюджетних трансфертів збільшилися лише на 10,97%, що є найнижчим показником у регіоні. Одеській області належить друге місце за рівнем зростання доходів місцевих бюджетів (темп зростання – 13,53%) та Миколаївській області, відповідно, – третє місце. Динаміка доходів місцевих бюджетів Миколаївської області суперечлива залежно від урахування чи неврахування міжбюджетних трансфертів: 11,49% та 15,67%. Можна визначити позитивними зміни у формуванні доходів місцевих бюджетів Причорноморського регіону та їх постійне збільшення. По-друге, темп зростання досліджуваних місцевих бюджетів наближений до середнього рівня зростання доходів місцевих бюджетів в Україні. Варто зауважити, що найвищими показниками збільшення доходів місцевих бюджетів у 2012–2014 рр. були характерні для Волинської (17,22%), Закарпатської (18,22%), Львівської (18,07%), Рівненської (17,03%), Харківської (16,23%) областей.

Видатки місцевих бюджетів Причорноморського регіону збільшилися на 14,50%, врахову-

ючи міжбюджетні трансферти, та на 14,72%, не враховуючи міжбюджетні трансферти, що відповідає загальнодержавній тенденції. Лідерами за збільшенням видатків місцевих бюджетів у регіоні були Херсонська та Одеська області. Видаткова частина місцевих бюджетів Херсонської області збільшилася на 16,68%, Одеської – на 15,19%, Миколаївської – на 11,20%. Темпи збільшення видатків місцевих бюджетів Причорноморського регіону поступаються темпу збільшення у Харківській (20,07%), Рівненській (19,45%), Львівській (18,80%), Закарпатській (17,87%), Волинській (17,80%), Житомирській (17,48%) областях.

Отже, дохідна та видаткова частини місцевих бюджетів Причорноморського регіону збільшувалися протягом останніх років, що відповідає загальнодержавній тенденції та посиленню фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні. За інтенсивністю збільшення показників бюджету перше місце належить Херсонській області, далі йдуть Одеська та Миколаївська області.

Структура доходів місцевих бюджетів Причорноморського регіону в 2012–2014 рр. наведена в табл. 2 та свідчить про їх фінансову залежність від фінансування з державного бюджету, адже частка офіційних трансфертів від органів державної влади (дотацій та субвенцій) – майже 60% усіх доходів місцевих бюджетів.

Для структури доходів місцевих бюджетів Причорноморського регіону та структурних зрушень визначено кілька негативних тенденцій: високий рівень залежності від офіційних трансфертів (вищий за середній рівень в Україні), посилення залежності від офіційних трансфертів протягом досліджуваного періоду. Щодо першої тенденції, за даними Міністерства фінансів України, частка офіційних трансфертів у доходах місцевих бюджетів у 2012 р. становила 55,2%, у 2013 р. – 52,4%,

Таблиця 2

Структура доходів місцевих бюджетів Причорноморського регіону в 2012–2014 рр., млн. грн.

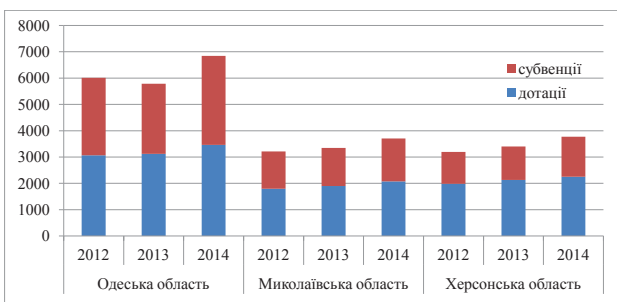
Групи доходів	Всього по Причорноморському регіону			Частка у доходах без урахування міжбюджетних трансфертів, %			Частка у доходах з урахуванням міжбюджетних трансфертів, %		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Податкові надходження	7317,1	7846,1	8297,7	82,4	85,3	84,2	34,4	36,1	34,3
Неподаткові надходження	1343,4	1193,2	1430,5	15,1	13,0	14,5	6,3	5,5	5,9
Доходи від операцій із капіталом	201,8	180,5	112,5	2,3	2,0	1,1	0,9	0,8	0,5
Цільові фонди	20,5	9,3	9,5	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
Разом доходів	8882,8	9199,1	9850,2	100,0	100,0	100,0	41,7	42,3	40,7
Офіційні трансферти від органів державного управління	12418,4	12536,2	14325,2	-	-	-	58,3	57,7	59,3
Всього доходів	21301,2	21735,3	24175,4	-	-	-	100,0	100,0	100,0

Джерело: побудовано автором за даними [5] та власними розрахунками



у 2014 р. – 56,4%. Для Одеської області частка міжбюджетних трансфертів наближена до рівня, середнього по Україні, із незначним відхиленням (2012 р. – 54,8%, 2013 р. – 52,6%, 2014 р. – 55,0%). Миколаївська область має вищий рівень частки офіційних трансфертів (2012 р. – 58,5%, 2013 р. – 59,4%, 2014 р. – 60,54%), Херсонська область – найвищий рівень частки офіційних трансфертів (2012 р. – 66,0%, 2013 р. – 66,7%, 2014 р. – 67,4%) у Причорноморському регіоні. Щодо другої тенденції, то відбувається посилення фінансової залежності місцевих бюджетів Причорноморського регіону та водночас – втрата фінансової самостійності, можливості за рахунок власних надходжень забезпечити фінансування різних груп видатків.

Офіційні трансферти від органів державного управління до місцевих бюджетів Причорноморського регіону спрямовувалися у формі дотацій та субвенцій (рис. 1). Більша частина офіційних трансфертів набувала форми дотацій, тобто трансфертів, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій [6]. Дотації вирівнювання та додаткові дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів отримала Одеська область у розмірі 3066,7-3462,8 млн. грн. у 2012–2014 рр., тим самим засвідчивши найвищий ступінь залежності від зовнішнього фінансування. Херсонська область отримувала дотації у розмірі 1985,5-2249,2 млн. грн., Миколаївська область – 1793,8-2075,9 млн. грн. Розміри дотацій для місцевих бюджетів Причорноморського регіону, їх позитивна динаміка та висока частка дотацій у доходах бюджетів свідчать про неспроможність власних доходів місцевих бюджетів забезпечити фінансування потреб регіону та містять ризик втрати фінансової стійкості, платоспроможності, кредитоспроможності. У 2012–2014 рр. місцеві бюджети Причорноморського регіону отримували субвенції на здійснення державних програм соціального захисту; будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності; виконання інвестиційних програм (проектів).



**Рис. 1. Офіційні трансферти від органів державного управління місцевим бюджетам Причорноморського регіону, млн. грн.**

Джерело: побудовано автором за даними [5] та власними розрахунками

Структура доходів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів представлена податковими надходженнями, неподатковими надходженнями, доходами від операцій із капіталом та надходженнями до цільових фондів. Бюджетним кодексом України за місцевими бюджетами закріплена частина податку на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності, місцеві податки і збори, частина збору за спеціальне використання лісових ресурсів, збору за спеціальне використання води, плати за користування надрами, плата за землю, плата за використання інших природних ресурсів, інші податки і збори. За допомогою податків місцеві бюджети Причорноморського регіону формували в середньому третину дохідної частину (табл. 3) з такою варіацією за регіонами: Херсонська область – 27,1%, Миколаївська область – 34,8%, Одеська область – 38,6%.

Структура податкових надходжень місцевих бюджетів Причорноморського регіону в 2012–2014 рр. (табл. 3) свідчить про наявність лише одного бюджетотворюючого податку – податку на доходи фізичних осіб. Відомий сучасний дослідник фінансового потенціалу регіонального розвитку А.Є. Буряченко саме податок на доходи фізичних осіб називає «найважливішою стратегічною складовою бюджетного потенціалу місцевих органів влади» [7, с. 29].

Підтвердженням бюджетотворюючої ролі податку на доходи фізичних осіб для бюджетів Причорноморського регіону є як значення частки надходжень даного податку до доходів місцевих бюджетів (Одеська область – 28,1%, Миколаївська область – 26,2%, Херсонська область – 19,3%), так і позитивна динаміка надходжень до місцевих бюджетів (темп зростання по Одеській області – 113,7%, Миколаївській області – 115,1%, Херсонській області – 110,0%).

Другим джерелом податкових надходжень за впливом на формування дохідної частини місцевих бюджетів була плата за землю, тобто обов'язковий платіж у складі податку на майно, що справляється у формі земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної власності [8]. Найвищий податковий потенціал плати за землю в 2012–2014 рр. був в Одеській області та становив 664,9-729,9 млн. грн., або 6,1% доходів місцевих бюджетів, для Миколаївської та Херсонської областей розміри надходжень від плати за землю у три рази менші від надходжень в Одеській області, що спричинене сукупністю економічних, соціальних та природних чинників. Частка плати за землю у наповненні дохідної частини місцевих бюджетів Миколаївської області становила в середньому 4,6% із тенденцією до зменшення, Херсонської області – 4,1% також із присутньою

Таблиця 3

Структура податкових надходжень місцевих бюджетів Причорноморського регіону в 2012–2014 рр., млн. грн.

Групи податкових надходжень	Одеська область			Миколаївська область			Херсонська область		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Податкові надходження, у тому числі:	4125,1	4443,4	4691,4	1858,7	2001,4	2140,2	1333,3	1401,3	1466,1
Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості, у тому числі:	3060,3	3248,3	3404,4	1403,7	1510,2	1620,8	960,7	994,2	1054,7
податок та збір на доходи фізичних осіб	3040,6	3222,1	3386,6	1399,4	1503,5	1618,4	952,6	988,8	1051,3
податок на прибуток підприємств	19,7	26,2	17,9	4,3	6,7	2,4	8,1	5,4	3,4
Податки на власність, у тому числі:	17,8	16,9	10,4	7,7	7,2	3,7	6,5	4,6	3,5
податок із власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів	0,9	0,0	0,0	0,4	0	0	0,9	0,1	0,2
збір за першу реєстрацію транспортного засобу	16,8	16,9	10,4	7,3	7,1	3,7	5,5	4,4	3,3
Збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів, у тому числі:	681,3	716,1	740,5	300,9	301,7	305,6	236,6	241	237,3
збір за спеціальне використання лісових ресурсів	0,7	0,9	10,0	0,1	0,1	0,2	0,4	1	0,8
збір за спеціальне використання води	6,3	6,3	6,2	27,3	26,1	31,2	16,9	20,2	17,4
плата за користування надрами	9,2	6,3	3,2	16,5	14,3	7,6	7,3	5,9	5,5
плата за землю	664,9	702,3	729,9	256,8	261	266,4	211,5	213,3	213,2
плата за використання інших природних ресурсів	0,2	0,3	0,2	0	0	0,1	0,4	0,6	0,4
Місцеві податки і збори, у тому числі:	347,6	443,2	510,2	129,2	166,6	192,9	111,8	145,3	159,7
збір на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	0,0	1,0	2,4	0,0	0,4	0,7	0,0	0,3	0,7
збір за місця для паркування транспортних засобів	17,9	12,5	13,1	0,3	0,2	0,2	1,4	1,3	1,4
туристичний збір	3,4	3,8	2,7	0,6	0,6	0,5	0,9	0,9	0,8
збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності	30,1	30,3	31,1	13,2	13,5	13,7	11,7	12,6	12,8
єдиний податок	296,1	395,5	460,9	115,0	151,9	177,9	97,8	130,2	144,0
місцеві податки і збори, нараховані до 01.01.2011 р.	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Інші податки та збори	18,2	18,9	25,8	17,3	15,8	17,2	17,8	16,2	10,9
екологічний податок	9,9	10,7	17,8	11,6	10,1	11,5	10,4	9,1	4
фіксований сільськогосподарський податок	8,2	8,2	8,0	6	5,7	5,7	7,3	6,9	6,9

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Таблиця 4

Видатки місцевих бюджетів Причорноморського регіону в 2012–2014 рр., млн. грн.

Групи видатків	Одеська область			Миколаївська область			Херсонська область		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Державне управління	366,3	374,8	412,0	185,5	196,5	207,9	191,3	197,2	208,3
Правоохоронна діяльність та забезпечення безпеки держави	4,8	5,3	5,7	3,5	3,6	4,1	1,3	1,4	2,1
Освіта	3 305,2	3 423,5	3 618,2	1 907,3	2 021,2	2 091,0	1 819,9	1 919,3	1 983,0
Охорона здоров'я	2 147,4	2 191,5	2 333,2	1 186,0	1 154,4	1 222,2	1 008,0	1 074,4	1 159,9
Соціальний захист та соціальне забезпечення	2 469,2	2 841,2	3 178,7	1 276,4	1 492,4	1 627,3	1 143,9	1 330,5	1 454,4
Житлово-комунальне господарство	646,8	265,4	814,4	209,7	168,4	292,0	184,5	83,9	248,2
Культура і мистецтво	406,2	431,5	445,4	211,8	221,4	230,0	196,3	205,2	215,0
Засоби масової інформації	17,9	16,5	18,2	2,5	2,5	2,4	1,8	1,8	1,6
Фізична культура і спорт	72,6	76,8	89,2	63,6	66,4	70,0	40,9	41,0	44,7
Будівництво	513,7	382,5	442,0	141,0	61,0	29,6	39,0	23,6	90,0
Сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство	25,2	14,1	9,7	3,4	3,1	1,1	1,9	1,4	1,2
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика	251,8	307,4	394,0	75,7	80,2	94,1	78,9	65,9	83,1
Інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю	57,6	94,1	117,7	28,7	32,4	18,3	25,7	23,9	37,3
Охорона навколишнього природного середовища та ядерна безпека	6,0	8,9	14,1	1,8	1,7	1,7	1,2	0,4	0,5
Запобігання та ліквідація надзвичайних ситуацій та наслідків стихійного лиха	3,6	3,3	3,7	4,6	4,2	11,9	0,7	0,4	1,1
Обслуговування боргу	30,9	26,7	16,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Цільові фонди	26,6	21,7	56,9	15,1	10,0	7,3	18,2	7,2	8,9
Видатки, не віднесені до основних груп	61,2	60,5	73,5	4,8	5,5	5,2	18,2	17,5	26,0
Разом видатків	10 413,0	10 545,8	12 042,6	5 321,2	5 524,9	5 916,2	4 771,9	4 995,1	5 565,2
Кошти, що передаються до державного бюджету України	131,3	117,6	103,3	53,5	40,9	60,7	0,7	1,0	3,2
Всього видатків	10 544,3	10 663,3	12 145,8	5 374,7	5 565,8	5 976,9	4 772,5	4 996,1	5 568,4

Джерело: побудовано автором за даними [5] та власними розрахунками

тенденцією до зменшення. Інші збори та плати за спеціальне використання природних ресурсів включали збір за спеціальне використання лісових ресурсів, збір за спеціальне використання води, плата за користування надрами, плата за використання інших природних ресурсів. Водночас важливого фіскального значення інші збори та плати за спеціальне використання природних ресурсів не мають.

Особливої уваги та аналізу вимагають місцеві податки та збори як інструмент забезпечення потреби у фінансових ресурсах на місцевому рівні. Ключові особливості місцевих податків для місцевих бюджетів Причорноморського регіону: 1) низьке фіскальне значення місцевих податків, їх частка у доходах коливалася на рівні 3%, тобто надходження від місцевих податків та зборів не покривають навіть частини видатків місцевих бюджетів (середнє значення частки в 2012–2014 рр. для Одеської області – 3,8%, Миколаївської – 2,8%, Херсонської – 2,7%); 2) зростання абсолютних та відносних показників із підвищенням темпом зростання в 2013 р. та уповільненням – у 2014 р. Надходження єдиного податку до бюджетів Одеської області у 2013 р. та 2014 р. збільшилися на 33,6% та 16,5% відповідно, Миколаївської області – 32,1% та 17,1%, Херсонської області – 33,1% та 10,6% відповідно. Стрімке збільшення надходжень місцевих податків у 2013 р. стало наслідком реформування збору на нерухоме майно, відмінного від земельної ділянки, та єдиного податку в частині розширення бази оподаткування та підвищення ставок відповідних податків і зборів.

Альтернативним джерелом податкових надходжень до місцевих бюджетів є неподаткові надходження та доходи від операцій із капіталом. При цьому роль неподаткових надходжень та доходів від операцій із капіталом за часткою у доходах місцевих бюджетів була незначною та не мала суттєвого впливу на формування фінансових ресурсів у Причорноморському регіоні. Неподаткові надходження за складом містили доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі та доходи від некомерційної господарської діяльності (плата за надання адміністративних послуг, надходження від орендної плати за користування майном, державне мито), інші неподаткові надходження, власні надходження бюджетних установ. Остання складова частина – власні надходження бюджетних установ формували неподаткові надходження бюджетів окремих органів місцевого самоврядування Причорноморського регіону на 85%; водночас недоліком муніципального менеджменту було невикористання потенційних джерел формування доходів місцевих бюджетів. Частка неподаткових надходжень у 2012–2014 рр. для Одеської області коливалася в межах 5,8–6,7%, Миколаївської області – 4,3–7,1%

(із щорічним зменшенням відносного показника), Херсонської області – 5,3–6,0%.

Доходи від операцій із капіталом об'єднували надходження від продажу основного капіталу та надходження від продажу землі, нематеріальних активів. Фінансовий потенціал даної групи доходів місцевих бюджетів мінімальний та щороку зменшується, оскільки кількість об'єктів для продажу лімітована і зменшується. Дане положення підтверджується даними Міністерства фінансів України про виконання місцевих бюджетів досліджуваного регіону. Доходи від операцій із капіталом у дохідній частині бюджетів Одеської області у 2012 р. становили 133,1 млн. грн., у 2014 р. – 77,9 млн. грн., таким чином, темп зменшення – 41,5%. Місцеві бюджети Херсонської області в 2012 р. акумулювали 40,5 млн. грн., у 2014 р. – 24,2 млн. грн., темп зменшення – 40,2%. Несприятлива ситуація склалася в Миколаївській області, яка поєднувала найменші обсяги доходів від операцій із капіталом у регіоні та найшвидші темпи їх зменшення. Доходи від операцій із капіталом до місцевих бюджетів становили в 2012 р. 28,3 млн. грн., а в 2014 р. – 10,5 млн. грн., що на 62,9% менше рівня базового для дослідження року.

Видатки місцевих бюджетів Причорноморського регіону в 2012–2014 рр. відповідно до груп видатків за Тимчасовою класифікацією видатків та кредитування місцевих бюджетів [9] наведено в табл. 4, а структура видатків – на рис. 2.

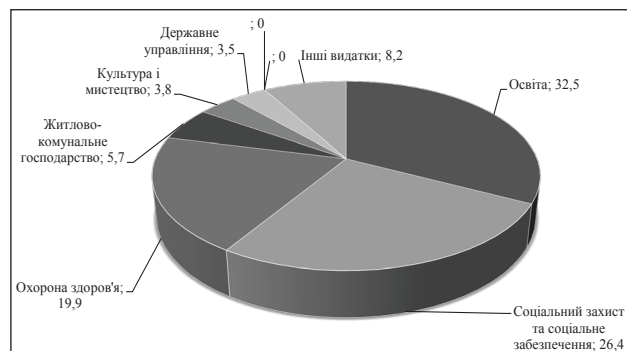


Рис. 2. Структура видатків місцевих бюджетів Причорноморського регіону в 2012–2014 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними [5] та власними розрахунками

За даними про стан видаткової частини місцевих бюджетів Причорноморського регіону можна визначити три пріоритетних напрями фінансування: освіта; соціальний захист та соціальне забезпечення; охорона здоров'я, що повністю гармонізоване із задекларованою державною бюджетною та регіональною політикою. Бюджетним кодексом України розмежовані видатки між бюджетами різних рівнів (глава 14) та визначається склад видаткової частини місцевих бюджетів.

Для місцевих бюджетів Причорноморського регіону першочерговими були видатки на освіту,



які становили близько третини всіх видатків. З місцевих бюджетів фінансувалася дошкільна освіта, загальна середня освіта, професійно-технічна освіта, вища освіта, післядипломна освіта, позашкільна освіта та заходи із позашкільної роботи з дітьми тощо. Попри левову частку у видатках місцевих бюджетів освіта регіону вимагає більшого фінансування в частині покращення матеріальної бази. Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення становлять близько п'ятої частини видатків місцевих бюджетів регіону та передбачає виплати з бюджету на випадок непрацевдатності, виплати пенсіонерам, ветеранам війни та праці, сім'ям, дітям, молоді та іншим категоріям населення.

Для місцевих бюджетів Причорноморського регіону характерними є недостатнє фінансування економічної діяльності та відсутність інвестиційного складника у видатках місцевих бюджетів. Для підтвердження варто звернути увагу на розмір видатків на будівництво, сільське господарство, транспорт, дорожнє господарство та інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю, який недостатній для сталого розвитку регіону.

Поряд з оцінкою динаміки та структури дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів Причорноморського регіону проведемо визначення та оцінку показників бюджетної самостійності та стійкості (табл. 5). Значення показників бюджетної самостійності місцевих бюджетів Причорноморського регіону суперечили пороговим значенням та свідчать про невідповідність рекомендованого та фактичного стану. Значення коефіцієнта бюджетної самостійності в середньому за 2012–2014 рр. було у два рази менше від порогового (0,43 проти 0,80); частки трансфертів у загальній величині доходів – у три рази більше від порогового (58% проти 20%); коефіцієнта податкової спроможності – у півтора рази більше від порогового (2,8 проти 2).

Рівень бюджетної самостійності визначається співвідношенням доходів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів до видатків. Критичний рівень бюджетної самостійності присутній у Херсонській області, власних доходів вистачало лише для фінансування третини видатків, у Миколаївській та Одеській області – майже для фінансування половини видатків. Коефіцієнт бюджетної самостійності набував середнього значення 0,41 та 0,47 відповідно.

**Висновки з проведеного дослідження.** Сучасний стан місцевих бюджетів Причорноморського регіону свідчить про наявні суперечності в бюджетному фінансуванні досліджуваного регіону та регіонального розвитку в Україні загалом. По-перше, доходи місцевих бюджетів акумулюються в обсязі, недостатньому для фінансування видатків. Основними причинами є закріплення за місцевими бюджетами лише частини податку на доходи фізичних осіб, інші податкові та неподаткові надходження, у тому числі місцеві податки не мають суттєвого фіскального значення. По-друге, видатки місцевих бюджетів спрямовувалися переважно на освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення, охорону здоров'я, при цьому нівелювалася інвестиційний складник видаткової частини місцевих бюджетів. По-третє, місцеві бюджети Причорноморського регіону є дотаційними, що свідчить про їх фінансову несамостійність та нестабільність. Критичний рівень бюджетної самостійності присутній у Херсонській області, власних доходів вистачало лише для фінансування третини видатків, у Миколаївській та Одеській області – майже для фінансування половини видатків. Проведений аналіз свідчить про відсутність передумов для соціально-економічного розвитку Причорноморського регіону за бюджетною компонентою, та лише бюджетна децентралізація спроможна вирішити проблеми регіонального фінансового забезпечення.

Таблиця 5

**Показники бюджетної самостійності та стійкості місцевих бюджетів Причорноморського регіону в 2012–2014 рр., млн. грн.**

Показники	Порогове значення [1, с. 391]	Одеська область			Миколаївська область			Херсонська область		
		2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Коефіцієнт бюджетної самостійності	> 0,80	0,47	0,49	0,46	0,42	0,41	0,40	0,35	0,34	0,33
Частка трансфертів у загальній величині доходів, %	≤ 20	54,78	52,63	54,97	58,53	59,39	60,54	66,00	66,66	67,38
Коефіцієнт стійкості бюджету	< 0,3	1,21	1,11	1,22	1,41	1,46	1,53	1,94	2,00	2,07
Коефіцієнт податкової самостійності	≥ 0,80	0,83	0,85	0,84	0,82	0,87	0,89	0,81	0,82	0,80
Коефіцієнт податкової спроможності	< 2	2,56	2,40	2,59	2,89	2,78	2,79	3,58	3,57	3,80

Джерело: побудовано автором за даними [5] та власними розрахунками

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Ставнича М.М. Бюджетна безпека регіону в контексті ефективного соціально-економічного розвитку / М.М. Ставнича // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 386–394.
2. Клітинський Ю.С. Формування й оцінка бюджетного потенціалу регіону / Ю.С. Клітинський // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – № 1. – С. 49–53.
3. Західна О.Р. Механізми забезпечення стійкості фінансової системи регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / О.Р. Західна ; Ін-т регіон. дослідж. НАН України. – Львів, 2010. – 20 с.
4. Рябушка Л.Б. Аналітична оцінка фінансової спроможності місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів / Л.Б. Рябушка, В.В. Койло // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 148–155.
5. Статистичний збірник: «Бюджет України 2014»

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychnyi-zbirnyk-ministerstva-finansivukrainy-budzheta-?category=bjudzhet>.

6. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI (станом на 20.07.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

7. Буряченко А.Є. Фінансовий потенціал регіонального розвитку : [монографія] / А.Є. Буряченко. – К. : КНЕУ, 2013. – 342 с.

8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (станом на 20.07.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

9. Про бюджетну класифікацію : Наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011 № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16737440;jsessionid=75FCD499D5BD028880A0074D9FD74086>.

**ПАРАМЕТРИ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ЯК КЛЮЧОВІ ОРІЄНТИРИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

**PARAMETERS OF FINANCIAL FLOWS AS A REFERENCE POINT OF FINANCIAL MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS**

*У статті досліджено сутність параметрів фінансових потоків, розкрито їх зміст та види. Доведено необхідність виокремлення в логістичних системах основних та додаткових параметрів. Запропоновано виділяти у складі кількісних параметрів форму, обсяг, швидкість, силу; у просторових – напрям, період, термін, траєкторію; в якісних – ліквідність, збалансованість, інтенсивність, достатність.*

**Ключові слова:** фінанси, фінансові потоки, параметри, логістизація.

*В статье исследована сущность параметров финансовых потоков, раскрыты их содержание и виды. Доказана необходимость выделения в логистических системах основных и дополнительных параметров. Предложено выделять в составе*

*количественных параметров форму, объем, скорость, силу; в пространственных – направление, период, срок, траекторию; в качественных – ликвидность, сбалансированность, интенсивность, достаточность.*  
**Ключевые слова:** финансы, финансовые потоки, параметры, логистизация.

*The article was researched essentiality of financial flows parameters, disclosed their content and forms. Proved necessity of allocation general and additional parameters of financial flows in logistic systems. Offered to accentuate in quantitative parameters - shape, amount, speed, strength; spatial parameters – direction, period, term, trajectory; quality parameters – liquidity, balance, intense, prosperity.*

**Key words:** finance, financial flows, parameters, logistization.

УДК 336.6

**Бондаренко О.С.**

к.е.н., доцент, старший науковий співробітник  
Херсонський національний технічний університет

**Постановка проблеми.** Ефективне управління фінансами досягається шляхом раціонального формування та використання фінансових ресурсів. У сучасних умовах під час розробки дієвих механізмів управління динамічним станом фінансових ресурсів важливим є дотримання низки вимог до параметрів фінансових потоків. Особливо актуальним є забезпечення узгодженості параметрів фінансових потоків на підприємствах в умовах логістизації економіки шляхом обґрунтування їх сутності, видів, класифікації та встановлення взаємозв'язків між ними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дієві методи та інструменти вирішення загальних

проблем фінансових ресурсів у ринкових умовах досліджено в працях Азаренкової Г.М., Барікіна С.Є., Білик М.Д., Білоусової О.С., Бланка І.О., Зайкова В.П., Ермошкіної О.В., Ланкової Ю.В., Мельникової К.В. та ін. Незважаючи на ґрунтовність досліджень науковців, залишаються невирішеними питання змісту параметрів фінансових потоків, їх видів, класифікації та взаємовпливу. Практично відсутні наукові розробки з управління фінансовими потоками в умовах логістизації економіки.

**Постановка завдання.** У зв'язку з цим метою статті є розкриття змісту, видів параметрів фінан-

сових потоків та обґрунтування їх ролі в управлінні фінансами в умовах логістизації економіки.

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

Специфіка функціонування підприємств в умовах логістизації економіки, яка супроводжується безперервним зростанням інформаційного потоку, ускладненням обліку та контролю господарських операцій, посиленням диференціації логістичних каналів, розвитком концепцій управління господарською діяльністю, вимагає вироблення єдиного систематизованого підходу до управління фінансами. Виходячи з цього, особливістю управління фінансовими потоками в логістичних системах є те, що даний процес має здійснюватися за об'єктивно необхідним складом учасників та логістичних ланцюгів, а їх кількість повинна визначатися з урахуванням специфіки господарської діяльності, можливих видів фінансових потоків та оцінки їх впливу на параметри.

Параметри фінансового потоку характеризують фінансовий потік у відповідний момент часу з різних боків. Вони служать індикаторами благополуччя та стабільності логістичних систем, відображають цінність логістичних ланцюгів і раціональність сформованої логістичної інфраструктури.

Сучасними науковцями параметрам фінансових потоків приділяється достатньо уваги. Разом із цим дослідниками представляється різний склад параметрів, не визначаються взаємозв'язки, що існують між ними, а отже, не враховується повною мірою їх частковий і сукупний вплив на управління фінансовими потоками.

Єрмошкіна О.В. параметри фінансових потоків підприємств визначає як параметричні характеристики, поділяючи їх на статичні та динамічні [1, с. 74–75]. У складі статичних виділяє обсяг потоку та джерела формування потоку. До динамічних відносить напрям, швидкість, регулярність, вартість фінансового потоку. Враховуючи обґрунтовану економічну сутність фінансового потоку в логістичній системі промислового підприємства, вважаємо за доцільне зазначити, що фінансовий потік, будучи динамічною величиною, має визначатися лише динамічними параметричними характеристиками. Статичною величиною є фінансові ресурси, які, перебуваючи в русі, формують фінансовий потік. Поряд із цим параметр «регулярність» формується як наслідок установаження таких вихідних параметрів, як швидкість, напрям руху та вартість.

Мельникова К.В. [2, с. 40] виділяє основні та додаткові характеристики фінансового потоку логістичної системи. До основних відносить об'єм, вартість, час та напрям. Додаткові характеристики, на її думку, визначаються з урахуванням специфіки господарської діяльності та потреб підприємства. Чотири характеристики фінансового потоку відображає і Ланкова Ю.В. [3, с. 25]: напрям, обсяг,

вартість, час. Спільним у поглядах дослідниць є те, що вони відображають залежність схем руху матеріальних та інформаційних потоків від вартості, часу й обсягу фінансових потоків. Це дійсно так. Однак із позиції управління фінансовими потоками у взаємоузгодженості з матеріальними та інформаційними не завжди напрями супутніх потоків залежать від вихідних потоків. Також напрям фінансового потоку не визначається його обсягом, часом та вартістю.

Барикін С.Є. до основних параметрів фінансового потоку відносить: початкові та кінцеві пункти фінансового потоку; траєкторію фінансового потоку; довжину фінансового потоку (міру траєкторії); швидкість та час фінансового потоку; проміжні пункти фінансового потоку; інтенсивність фінансового потоку [4, с. 1–2]. У складі додаткових параметрів виділяє загальну суму виплат, термін платежу, періодичність виплат, рівномірність оплати за платіжними періодами, процентну ставку на залучені кошти.

Аналогічного підходу дотримуються Дайнеко Е.О. та Суденкова Н.В. [5, с. 240]. Вважаємо, що не всі перераховані елементи є параметрами фінансових потоків, що зумовлено залежністю одного від іншого. Так, обсяг фінансового потоку залежно від джерел його виникнення залежить від процентних ставок чи розміру виплачуваного боргу, його інтенсивність – від терміну платежу, періодичності виплат чи рівномірності оплати за платіжними періодами. Визначаючи параметри фінансових потоків, необхідно враховувати те, що вони прямо впливають на ефективність функціонування логістичної системи. Врахування їх величин дасть змогу фінансовим менеджерам розробляти дієву політику планування та організації взаємозв'язків із представниками логістичної інфраструктури, а отже, і забезпечити відповідні межі коливання їх параметрів (вважаємо, що в управлінні фінансовими потоками параметри фінансових ресурсів мають визначатися не конкретними величинами, а коливатися в оптимально визначених межах). Ковальов В.В. слушно зазначає, що основними вимогами, що мають пред'являтися до параметрів фінансових потоків, є такі як достатність, надійність джерел ресурсів та ефективність залучення фінансів, оптимізація, узгодженість ресурсних потоків, оперативність [6]. Такий стан речей дає змогу стверджувати, що дотримання встановлених конкретним підприємством меж одних параметрів фінансових потоків забезпечує формування необхідного рівня інших.

Деяка спроба встановити залежність одних параметрів фінансових потоків від інших зроблена Зайковим В.П., Панковим В.А., Макогоном Ю.В., Пашковим Е.А., Бабенко А.Б. На думку Зайкова В.П. [7, с. 23] параметри фінансових потоків мають поділятися на кількісні та якісні. Кількісні

параметри виражають обсяг і значення окремих структурних елементів потоку, це: фінансові надходження (грошові аванси, кредити, цільові, безоплатні та інші надходження), фінансові витрачання (витрати, пов'язані із забезпеченням функціонування економічної системи, оплатою праці, обов'язкові платежі та перерахування, інші). Якісні параметри включають чистий фінансовий потік, ліквідність, ритмічність, залишок фінансових коштів на початок і кінець операційного циклу, вартість фінансового потоку. Таке групування дає змогу визначити кількісні та якісні критерії управління фінансовими потоками і застосовувати їх залежно від виду потоку.

На відміну від такого підходу дослідженими Донецького національного університету виокремлюють характеристики та параметри фінансового потоку [8, с. 106–107]. Вони акцентують увагу на існуванні двох характеристик фінансових потоків: визначеність (визначає необхідність віднесення за направленістю фінансовий потік до вхідного чи вихідного) та вимірюваність (відображає оцінку фінансового потоку у відповідних одиницях виміру). Стосовно параметрів фінансового потоку, то в їх складі автори виділяють: кількісні – ємність, інтенсивність; часові – період часу; якісні – внутрішні (види коштів реалізації зобов'язань, форми розрахунків, види валют) та зовнішні (джерело, направленість, сфера господарської діяльності). Систематизування параметрів потоків за трьома напрямками є виваженим, оскільки створює умови щодо виокремлення факторів впливу на параметри відповідного напрямку. Поряд із цим вважаємо за доцільне зазначити, що фінансовий потік як динамічна величина має характеризуватися параметрами, які можна розрахувати або оцінити, а характеристики потоку є наслідком установа його параметрів. Так, визначеність фінансового потоку обумовлюється напрямом руху, вимірюваність – формою руху фінансових ресурсів, надійність – дотриманням усіх кількісних, часових, якісних параметрів, тому використання характеристик фінансового потоку поряд із його параметрами є недоречним.

Ураховуючи те, що параметр є показником, величина якого здійснює суттєвий вплив на економічні процеси [9], вважаємо за доцільне стосовно фінансового потоку в мікрологістичній системі використовувати не поняття «основні характеристики» або «параметри характеристик», а «параметри». Параметри фінансового потоку визначатимуть цінність логістичного ланцюга з урахуванням ситуації, яка склалась у логістичній системі. У результаті оцінка параметрів фінансового потоку забезпечить розробку ефективних фінансових рішень, направлених на покращання існуючого стану логістичної системи. При цьому цінність логістичного ланцюга буде визначатися сукуп-

ністю як негативного, так і позитивного впливу всіх параметрів.

Разом із цим пропонуємо виділяти додатково у складі кількісних параметрів форму, у просторових – термін і період, в якісних – збалансованість, інтенсивність, достатність, ліквідність.

Форма фінансового потоку може бути двох видів: монетарна та немонетарна. Основою виділення монетарної форми є функція грошей як засобу платежу, що передбачає обслуговування грошима погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин. Основою існування немонетарної форми є функція грошей як засобу міри вартості, яка полягає у здатності грошей як загального еквівалента вимірювати вартість усіх інших товарів, надавати форму ціни (грошового виразу) [10, с. 159]. Так, у процесі створення статутного капіталу шляхом внесків засновників грошовими коштами фінансові потоки характеризуються монетарною формою. У разі коли статутний капітал формується негрошовими внесками, немонетарна форма фінансового потоку буде характеризуватися такими елементами:

- рухоме майно (обладнання, сировина, продукція, тварини, транспортні засоби, техніка, меблі та інші матеріальні цінності, які можуть вільно переміщатися у просторі);
- нерухоме майно (будинки, квартири, споруди, земельні ділянки, інші об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких неможливе без їхнього знецінення та зміни їх призначення);
- цінні папери (акції, облігації, ощадні сертифікати, інвестиційні сертифікати);
- корпоративні права (частка в статутному капіталі іншого суб'єкта господарювання);
- речові права (права користування будинками, спорудами, приміщеннями, транспортними засобами, природними ресурсами);
- права на об'єкти інтелектуальної власності (майнові права на торгові марки, винаходи, корисні моделі, комп'ютерні програми, інші об'єкти, визначені законами);
- зобов'язальні права (право вимоги учасника до іншого суб'єкта (внаслідок цього внеску змінюється кредитор у зобов'язанні, тобто замість учасника, що вніс у статутний капітал право вимоги, кредитором стає господарське товариство, до якого перейшло право вимоги)) [11; 12].

За таких умов між підприємством та учасниками виникають економічні відносини, які зумовлюють рух фінансових ресурсів, які не є грошовими внесками, але формують фінансовий потік. Аналогічна ситуація характерна для операцій, пов'язаних із виникненням дебіторської заборгованості.

Виділення параметру «термін» обумовлено тим, що кожен елемент логістичної системи прагне отри-



мати фінансові ресурси в установлений термін. Отже, фінансовий потік відповідно до періоду часу, на який розрахована господарська операція, має рухатися з їх дотриманням. Виокремлення поряд із параметром «термін» параметру «період» ґрунтується на тому, що кожний фінансовий потік має відповідний рівень повторюваності відповідно до дати його виникнення. Прикладом може бути сплата підприємством за результатами роботи за звітний період податків, зборів, обов'язкових платежів.

Узагальнюючи результати проведеного аналізу, на рис. 1 згруповано за трьома напрямками виокремлені параметри фінансових потоків у мікрологістичній системі, встановлено взаємозв'язки, що існують між ними, та відображено вплив на вартість і цінність. Такий підхід дає змогу зробити висновок про те, що в межах управління фінансами суб'єктів господарювання в умовах логістики доцільно параметри фінансових потоків поділяти на основні та додаткові. Це обумовлено тим,

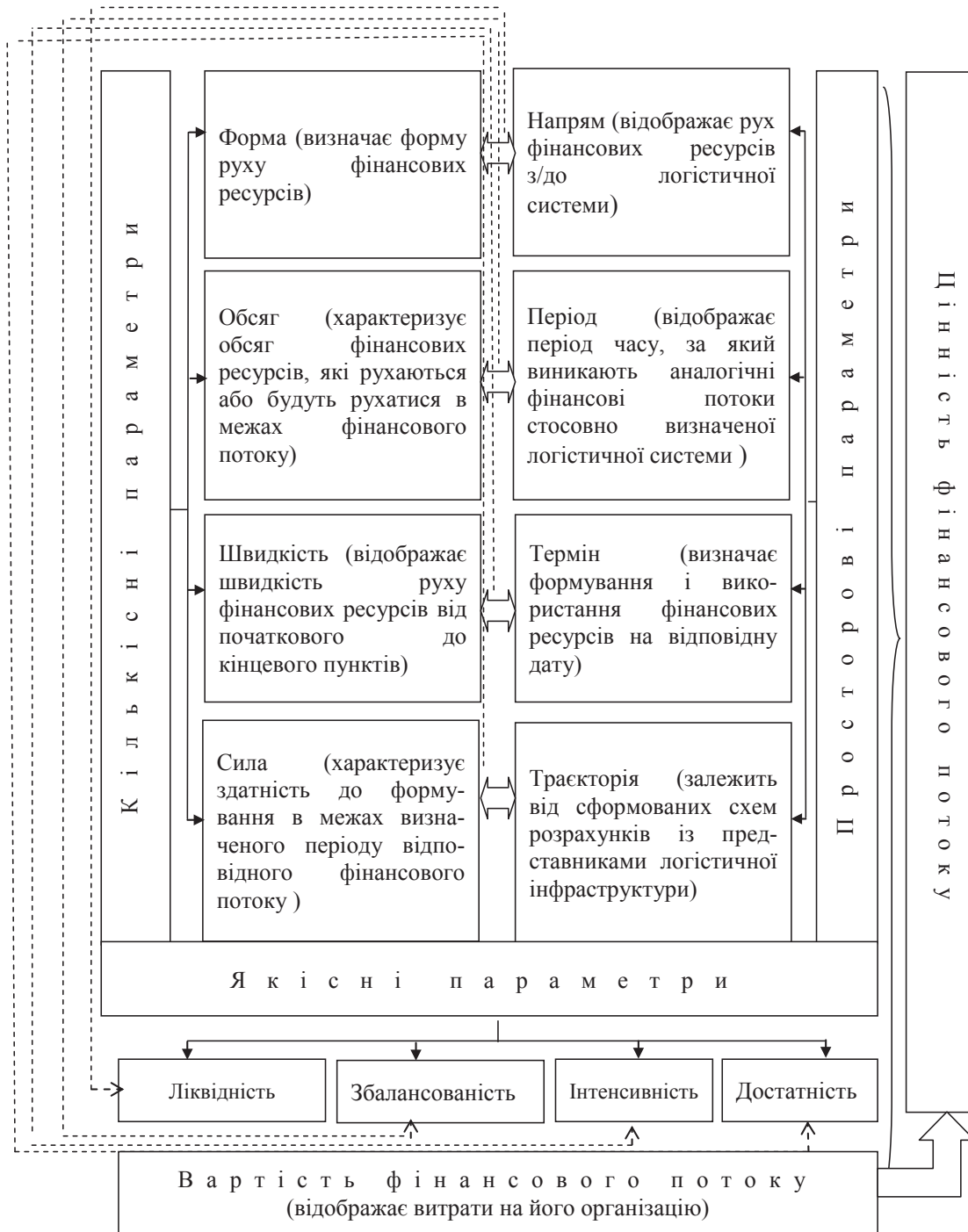


Рис. 1. Склад та систематизація параметрів фінансового потоку мікрологістичної системи

Джерело: розроблено автором

що в мікрологістичних системах цінність та вартість фінансового потоку набувають статусу основних параметрів, які досягаються шляхом впливу на них усіх складників кількісних, просторових, якісних параметрів. При цьому, здійснюючи управління фінансами, фінансові рішення першочергово направляються на забезпечення відповідних значень або покращання додаткових параметрів, а ті в подальшому визначають рівень основних.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, в управлінні фінансами цільовими орієнтирами є цінність та вартість, оцінка яких включає врахування сукупного впливу якісних параметрів фінансових потоків, що забезпечуються відповідними значеннями кількісних і просторових. Кількісні та просторові параметри фінансового потоку, а також їх допустимі межі мають визначитися конкретно мікрологістичною системою на основі інформації про представників логістичної інфраструктури.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єрмошкіна О.В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи : [монографія] / О.В. Єрмошкіна. – Донецьк : Національний гірничий університет, 2009. – 479 с.
2. Мельникова К.В. Фінансові потоки в логістичних системах. Конспект лекцій / К.В. Мельникова. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 84 с.
3. Ланкова Ю.В. Фінансові потоки в логістичній діяльності підприємства / Ю.В. Ланкова // Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 25–27.
4. Барыкин С.Е. Логистическая методология управления финансами корпораций / С.Е. Барыкин // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5. – С. 1–19.
5. Дайнеко Е.О., Суденкова Н.В. Основы формирования и распределения финансовых потоков субъектов хозяйствования, действующих на современном этапе развития экономики / Е.О. Дайнеко, Н.В. Суденкова // Труды БГТУ – 2013. – № 7. – С. 239–241.
6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В.В. Ковалев. – М. : Проспект, 2013. – 1024 с.
7. Зайков В.А. Теория и методология управления финансовыми потоками : автореф. дис. ... д.э.н. : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / В.А. Зайков. – Москва, 2008. – 34 с.
8. Механизм управления финансовыми потоками промышленного предприятия в условиях глобализации / В.А. Панков, Ю.В. Макогон, Е.А. Пашков, А.Б. Бабенко ; под ред. Ю.В. Макогона. – Донецк : Донецкий национальный университет, 2005. – 188 с.
9. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева ; 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
10. Економічна теорія. Політекономія : [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / За ред. В.Д. Базилевича ; 3-тє вид, перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2004. – 615 с.
11. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.91 № 1577-XII зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
12. Закон України «Про акціонерні товариства» від 27.04.2010 № 2154-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ

### THE WAYS OF INCREASING THE LEVEL OF FINANCIAL SECURITY OF UKRAINIAN BANKING SYSTEM IN THE CONDITIONS OF POLITICAL AND ECONOMIC IMBALANCES

*У статті розглянуто причини банківської кризи 2014–2015 рр. в Україні. Виокремлено три ключові проблеми економічного розвитку країни, які мають суттєвий вплив на фінансову безпеку банківської системи: відсутність стратегії розвитку держави Україна; неефективність законодавства та корумпованість судової системи; відсутність дієвих механізмів антикризового управління економікою. Обґрунтовано авторські пропозиції щодо розробки стратегії монетарної політики та стратегії розвитку банківської системи в контексті забезпечення належного рівня її фінансової безпеки. Подано рекомендації щодо вдосконалення правового поля управління банківською справою в Україні. Виділено три групи заходів у сфері удосконалення антикризового управління банківською системою, а саме: вдосконалення превентивного аналізу банківської діяльності; вдосконалення банківського нагляду; вдосконалення методів управління проблемними активами.*

**Ключові слова:** фінансова безпека, банк, Національний банк України, законодавство, антикризове управління, банківський нагляд.

*В статье рассмотрены причины банковского кризиса 2014–2015 гг. в Украине. Выделены три ключевые проблемы экономического развития страны, которые имеют существенное влияние на финансовую безопасность банковской системы: отсутствие стратегии развития государства Украина, неэффективность законодательства и коррумпированность судебной системы отсутствие действенных механизмов антикризисного управления экономикой. Обоснованы авторские предложения по разработке стратегии монетарной политики и стратегии развития банковской системы*

*в контексте обеспечения надлежащего уровня ее финансовой безопасности. Даны рекомендации по совершенствованию правового поля управления банковским делом в Украине. Выделены три группы мер в области совершенствования антикризисного управления банковской системой, а именно: совершенствование превентивного анализа банковской деятельности; совершенствование банковского надзора; совершенствование методов управления проблемными активами.*

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, банк, Национальный банк Украины, законодательство, антикризисное управление, банковский надзор.

*The causes of banking crises in in Ukraine 2014–2015 are investigated. Three key problems of the state economic development which have significant impact on the financial security of banking system are determined, such as: wanting strategy of Ukraine's development; inefficiency of the legislation and venality of the judicial system; lack of effective anti-crisis management of economy. Author's proposals concerning development of both monetary policy strategy and strategy of the banking system are justified in the context of sufficient level of its financial security. Recommendations on enhancing of the legal framework of banking business in Ukraine are presented. Three groups of measures in the area of anti-crisis management of banking system improvement are proposed. They are as follows: improvement of banking business' preventive analysis; banking supervision enhancement; improvement of approaches to management of problem assets.*

**Key words:** financial security of the bank, National Bank of Ukraine, legislation, anti-crisis management, banking supervision

УДК 336.71

**Васильчишин О.Б.**

к.е.н., доцент, докторант кафедри податків і фіскальної політики Тернопільський національний економічний університет

**Постановка проблеми.** Сьогодні розвиток банківської системи супроводжується інтеграційними процесами банківського бізнесу практично в усіх галузях соціально-економічного життя країни шляхом упровадження нових банківських послуг та інновацій. Ураховуючи глибину інтеграції банківського бізнесу в економічні процеси країни, актуальним є питання розробки механізмів, заходів та методів підвищення рівня фінансової безпеки банківської системи, адже в разі навіть незначних економічних чи політичних дисбалансів підривається стабільність банківського сектора. Ще більшої ваги питання забезпечення належного рівня фінансової безпеки банківської системи набуває в умовах ведення економічних чи валютних війн, а також в умовах розгортання військових конфліктів, під час яких банківські установи, з одного боку, залучаються до відмивання брудних грошей,

фінансування тероризму, а з іншого – зазнають колосальних матеріальних та фінансових утрат унаслідок припинення діяльності значного числа їх клієнтів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблематикою економічної та фінансової безпеки банків і банківського сектору загалом займалися такі вітчизняні вчені, як О. Барановський [2], Т. Болгар [3], Р. Гриценко [6], М. Зубок [7], О. Штаєр [11], а також зарубіжні дослідники: Е. Андрєєва [1], В. Гамза [5], Н. Наточеева [9], І. Ткачук [5] та ін.

У працях зазначених науковців досліджувалася теоретична проблематика визначення сутності фінансової та економічної безпеки банків і банківської системи, основні загрози банківській безпеці, індикатори фінансової безпеки банків, розглядалися шляхи підвищення ефективності управління фінансовою стійкістю банківської сис-

теми як одного із ключових елементів її фінансової безпеки. Однак зазначені науковці приділяли мало уваги дослідженню фінансової безпеки банківської системи в умовах економічних, а особливо політичних та військових дисбалансів.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є обґрунтування шляхів забезпечення високого рівня фінансової безпеки банківської системи України саме в умовах політико-економічних дисбалансів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Наростання політичних дисбалансів в Україні, пов'язаних із відмовою від підписання Угоди про європейську інтеграцію в листопаді 2013 р. колишнім президентом України В. Януковичем, спричинило дестабілізацію економічних процесів у країні. У період масових протестів проти режиму Януковича та революції Гідності економіка країни була фактично некерованою, оскільки економічними мотивами суб'єктів бізнесу та населення, на нашу думку, управляли два прояви суспільної слабкості: 1) паніка (призвела до відтоку депозитів із банківських установ та ажіотажного попиту на іноземну валюту); 2) анархічні настрої у сфері бізнесу в цілому (супроводжувалися несплатою платежів до бюджету та непогашенням кредитної заборгованості перед банками). Така ситуація призвела до суттєвого погіршення основних банківських (прибутковість, проблемна заборгованість, обсяги відрахувань до резервів за активними операціями), макроекономічних (інфляція, валютний курс, валовий внутрішній продукт) та бюджетних (сальдо Єдиного казначейського рахунку) показників (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1 та 2, у період революції Гідності в Україні зародилися негативні тенденції динаміки прибутковості банківської системи та загострилися інфляційні процеси, що разом із девальвацією гривні мало негативний вплив на її фінансову безпеку. Зростання суспільної недовіри

до влади, з одного боку, зумовило прояви неплатежів до бюджету тих платників, які через свої політичні переконання відмовлялися підтримувати режим Януковича, а з іншого – цим періодом скористалися представники тодішньої влади, які також не здійснювали відрахування до бюджету. Відсутність коштів на Єдиному казначейському рахунку мала негативний вплив на ліквідність банківської системи та процентні ставки, а також фактично позбавила уряд можливості оперативно згладити касові розриви в бюджеті та підтримати вітчизняні банки в умовах кризи.

Політичні та економічні дисбаланси, що посилювалися в Україні наприкінці 2013 – на початку 2014 рр. були не тільки проявом волевиявлення народу, а наслідком політико-економічного життя країни з часів здобуття незалежності. Більше того, події часів революції Гідності та наслідки діяльності нової монетарної і фіскальної влади дали змогу виокремити три ключові, на нашу думку, проблеми економічного розвитку країни, які мають суттєвий вплив на фінансову безпеку банківської системи, а саме: 1) відсутність стратегії розвитку держави Україна впродовж 25 років незалежності; 2) неефективність законодавства та корумпованість судової системи; 3) відсутність дієвих механізмів антикризового управління економікою.

Так, певні стратегічні документи розвитку України (Стратегія сталого розвитку «Україна-2020»), які розроблялися тією чи іншою владою, не були комплексними та фактично носили декларативний характер. У таких умовах Національний банк України та уряд не могли діяти синхронно в принципі, оскільки НБУ намагався досягти поставлених перед ним цілей Законом України «Про Національний банк України», зокрема: забезпечення стабільності національної грошової одиниці, цінової стабільності та стійких темпів економічного зростання; уряд же не сприяв ефективному розвитку підприємництва, оскільки інтереси олігархічних

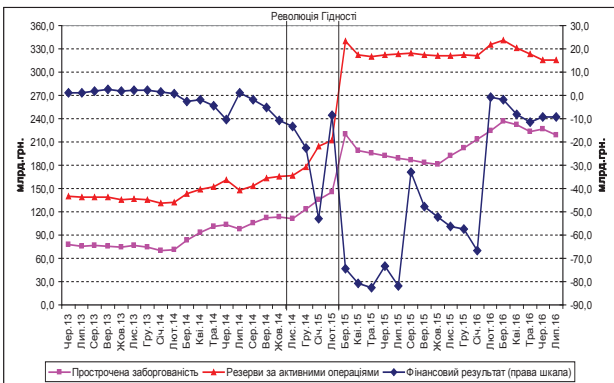


Рис. 1. Динаміка основних показників банківської системи України в 2013–2016 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [10]

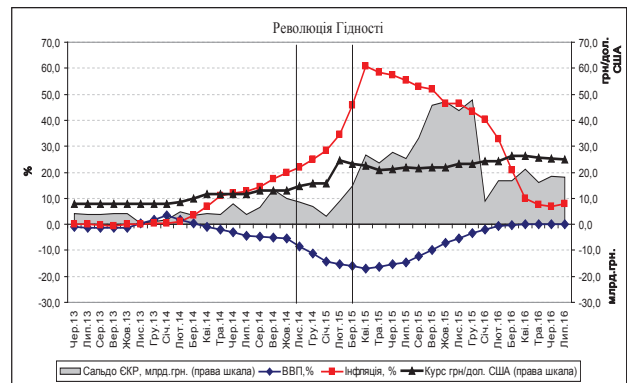


Рис. 2. Динаміка основних макроекономічних показників України в 2013–2016 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [10]



кланів шляхом надання субсидій та різного роду преференцій, а також здійснював підтримку електорату правлячої еліти шляхом необґрунтованого збільшення соціальних виплат перед виборами. За таких умов Національний банк України не мав змоги ефективно використовувати інструменти монетарної політики для забезпечення курсової і цінової стабільності, оскільки інфляційні процеси в Україні підсилювалися не монетарними, а фіскальними методами. Більше того, урядом не було створено хорошого інвестиційного клімату в країні, а це сприяло розвитку споживчого кредитування, оскільки реальний сектор економіки був надто ризиковим та перебував у тіні, тому інвестиції банків з іноземним капіталом, які могли бути використані для розвитку національної економіки були автоматично спрямовані на розвиток економік країн Європи, оскільки основна маса кредитів іноземними банками надавалася в іноземній валюті для купівлі імпортних автомобілів та імпоротної побутової техніки. Така ситуація мала суттєвий негативний вплив на фінансову безпеку банківської системи України в умовах криз 2008–2009 та 2014–2015 рр., коли девальваційний шок призвів до зростання проблемної заборгованості, збитковості банківської діяльності та масових банкрутств банків. Тривале фінансування імпорту та відсутність стимулів (кредитування реального сектору) для розвитку національного виробника призвели до зростання негативного сальдо платіжного балансу, а отже, створили передумови для курсової нестабільності і змусили Національний банк України зосередити свої зусилля на вирівнюванні сальдо платіжного балансу та підтримці курсової стабільності будь-якою ціною, адже в умовах імпортозалежності курсова стабільність є основою цінової стабільності.

Саме відсутність стратегії економічної політики, монетарної політики та стратегії розвитку банківської системи України призвела до дисбалансів у монетарній політиці в напрямі фінансування державного бюджету шляхом викупу ОВДП, до дисбалансів кредитування в напрямі споживчого валютного кредитування та кредитування інсайдерів, до появи «кишенькових банків», а в підсумку – до порушення функцій банківської системи, зокрема ефективного перерозподілу грошей і капіталів в економіці.

Таким чином, одним із першочергових заходів у частині забезпечення належного рівня фінансової безпеки банківської системи України повинна бути розробка стратегії монетарної політики та стратегії розвитку банківської системи, які би визначили основні цілі Національного банку України та цілі розвитку банківської системи, а також заходи, механізми та інструменти управління банківською справою. Основними цілями стратегії монетарної політики, на нашу думку, повинні бути такі: досяг-

нення курсової та цінової стабільності шляхом застосування інструментів грошово-кредитної політики і валютної політики; відмова від фінансування державного бюджету шляхом викупу ОВДП; єдиний підхід до політики рефінансування комерційних банків; обмеження використання іноземної валюти в кредитних операціях банків та готівкових операціях суб'єктів бізнесу і населення; обмеження готівкового обігу в країні. Щодо цілей стратегії розвитку банківської системи, то варто виділити такі: створення і розвиток спеціалізованих банків розвитку; встановлення квоти присутності іноземного капіталу в банківській системі, зокрема банківського капіталу країни-агресора, підтримка системно важливих банків, розвиток кредитування реального сектору економіки.

Досягнення курсової і цінової стабільності зробить економічні процеси в країні більш прогнозованими та сприятиме зростанню довіри населення і суб'єктів бізнесу до монетарної влади і банківських установ зокрема, що позитивно вплине на фінансову безпеку банківської системи України в цілому.

Що ж стосується проблем законодавчого забезпечення банківської діяльності, то на перший план виходить відсутність законодавчих актів щодо регулювання двох найбільших сфер діяльності банків, а саме: валютних операцій та кредитування. Саме в цих сферах діяльності банків виникають найбільші загрози фінансовій безпеці всієї банківської системи, оскільки валютний ринок банки часто використовують для валютних спекуляцій, що в кінцевому підсумку призводить до девальвації національної валюти, а це має кумулятивний ефект на прибутковість та рентабельність банків. Девальвація гривні вимагає від банків переоцінки валютних активів, що, своєю чергою, збільшує суми відрахувань у резерви за активними операціями, таким чином збільшуючи витрати банків і, відповідно, зменшуючи прибутковість. З іншого боку, девальвація гривні призводить до розгортання інфляційних процесів, це призводить до зниження довіри до банків і відтоку депозитів, а також до зниження купівельної спроможності населення і суб'єктів бізнесу та, відповідно, збільшення проблемної заборгованості. Таким чином, прийняття Закону України «Про валютний контроль і валютне регулювання» є одним із необхідних заходів зміцнення фінансової безпеки не лише банківської системи, а й усіх економічних суб'єктів і країни в цілому.

Аналогічний законодавчий акт необхідно розробити і прийняти у сфері кредитування, оскільки, як зазначалося вище, існують дисбаланси в перерозподілі вільних ресурсів в економіці в напрямі споживчого кредитування, тому Закон України «Про кредитування» повинен бути спрямованим на розвиток кредитування реального сектору економіки та на створення стимулів до економічного зростання. Крім того, даний законодавчий акт повинен

детально урегулювати відносини між кредиторами і позичальниками з точки зору захисту їх прав.

Ще одним не менш важливим законодавчим чи нормативно-правовим актом повинен стати акт, який би забезпечив підґрунтя для ефективного функціонування ринку застави в Україні, передусім це стосується оцінки майна та забезпечення його ліквідності, а також захисту прав власності. Ефективна оцінка майна разом із належним захистом прав власності на майно дасть змогу банкам надавати більш довгострокові та більші за сумою позики на розвиток бізнесу, а з іншого боку, у разі банкрутства позичальника – швидко і за прийнятною ціною реалізувати заставне майно.

У частині створення умов для забезпечення належного рівня фінансової безпеки банківської системи України необхідними є і зміни до Закону України «Про Національний банк України» та Кримінального кодексу щодо запровадження норми кримінальної відповідальності керівництва НБУ за недосягнення цілей регулятора, при цьому варто зауважити, що в Законі необхідно зазначити межі негативних змін ключових макроекономічних індикаторів. Наприклад: 1) девальвація курсу національної валюти на 30% протягом року; 2) зростання інфляції більше 40% протягом року; 3) зниження обсягів золотовалютних резервів на 30% протягом року. Таку ж відповідальність у фінансовій площині необхідно передбачити і для очільників уряду.

Однією з головних проблем правового поля в частині забезпечення фінансової безпеки банківської системи України є неефективність та корумпованість судової системи, яка не сприяє встановленню інституту відповідальності за зловживання фінансовими інструментами, спекуляції на валютному ринку та доведення банків до банкрутства. Яскравим прикладом неефективності судової системи є те, що з керівників чи власників більш ніж 60 банків-банкрутів ніхто не притягнутий до кримінальної відповідальності, а такі прецеденти не можуть забезпечувати належного рівня довіри до банківської системи в майбутньому, що, відповідно, позначається на фінансовій безпеці банків.

Проблема реформування судової системи є проблемою загальнонаціонального масштабу, однак її вирішення сприятиме вирішенню багатьох проблем економіки країни, у т. ч. і банківської системи.

Що ж стосується проблем антикризового управління економікою держави, то, як показує досвід, найбільшого перегляду антикризове управління потребує саме в банківській системі, адже кризи 2008–2009 та 2014–2015 рр. виникли в банківському середовищі.

На нашу думку, варто виділити три групи заходів у сфері вдосконалення антикризового управління банківською системою, а саме: удосконалення превентивного аналізу банківської діяльності; вдо-

сконалення банківського нагляду; вдосконалення методів управління проблемними активами.

Що ж стосується превентивного аналізу банківської діяльності, то в цьому контексті необхідним є систематичне проведення НБУ сценарного стрес-тестування банківського сектору з використанням широкого переліку уніфікованих індикаторів і визначенням потенційних утрат від реалізації ризиків, притаманних банківській діяльності (кредитного, відпливу залучених коштів (утрати ліквідності), ринкових (валютного, відсоткового, фондового), ризику недобросовісної поведінки, ризику виникнення ефекту «доміно» та використанням таких підходів до їх оцінки, як Value-at-Risk (VaR), Vector Error Correction model, мета-аналіз (об'єднання результатів різних досліджень) та імітаційне моделювання; оцінкою взаємозв'язку і взаємозумовленості макроекономічних індикаторів та індикаторів фінансової безпеки банківської системи [4, с. 130–131].

Важливим аспектом під час проведення стрес-тестування є правильний вибір стрес-сценаріїв, які повинні включати сценарії кризи окремого банку та системно важливих банків, сценарії кризи банківської системи, сценарії економічної, політичної та військової кризи, сценарії економічної, політичної чи військової кризи країн-походження іноземного банківського капіталу та країн-сусідів і найбільших торгових партнерів України, а також сценарії економічного росту з метою визначення можливостей «перегріву економіки» та «кредитних бумів».

Удосконалення банківського регулювання і нагляду повинно відбуватися у сфері контролю та запровадження адекватних штрафних санкцій за здійснення банками спекулятивних операцій на валютному ринку шляхом використання коштів, наданих шляхом рефінансування. Також штрафні санкції включно з відкликанням ліцензії повинні застосовуватися й до банків, які здійснюють надмірне кредитування або фінансування (за рахунок вексельних операцій) інсайдерів.

Посиленого контролю потребують банки з іноземним капіталом, зокрема країни-агресора, у частині валютного кредитування і кредитування взагалі. У цьому контексті, на нашу думку, необхідно на законодавчому рівні встановити вимогу щодо мінімально необхідного обсягу кредитування реального сектору економіки банками з іноземним капіталом у рамках державних програм розвитку.

На часі є й необхідність запровадження особливого наглядового режиму за системоутворюючими комерційними банками в контексті мінімізації ризиків їх банкрутства. Однак даний режим не повинен створювати привілеї для системоутворюючих банків порівняно з іншими банківськими установами, навпаки, НБУ повинен прагнути до забезпечення максимальної ефективності діяльності таких банків через високі пруденційні вимоги.

Важливим також є наближення систем управління банківськими ризиками вітчизняних комерційних банків до міжнародних стандартів із детальним висвітленням ними реального стану і вжитих заходів з убезпечення від різного роду ризиків у річних фінансових звітах.

Що ж стосується вдосконалення управління проблемними активами в умовах кризи, то, як показує світова практика, найбільш ефективним механізмом на рівні всієї банківської системи є створення компанії з управління проблемними активами комерційних банків, яка повинна на ринкових засадах викуповувати проблемні активи у комерційних банків для подальшого управління ними. Викуп проблемних активів дасть змогу знизити збитковість банківської системи України, оскільки зменшаться обсяги відрахувань до резервів за активними операціями, що надасть банкам можливість використати дані кошти на антикризову та поточну діяльність.

Іншою важливою установою банківського ринку повинен стати санаційний банк («брідж-банк»), завданням якого є управління винятково працюючими активами проблемних банків, виведених із ринку. Ефективна діяльність «брідж-банку» повинна забезпечити повернення клієнтам проблемних банків депозитів, гарантованих державою [8, с. 18]. Такий банк, на нашу думку, повинен бути державним та мати особливий статус, капіталізація такого банку також повинна здійснюватися за рахунок коштів держави.

**Висновки з проведеного дослідження.** Забезпечення належного рівня фінансової безпеки банківської системи України вимагає вжиття комплексу заходів з удосконалення законодавства, банківського нагляду, стратегічного планування та антикризового управління. Прийняття законів про валютне регулювання та про кредитування, запровадження ризик-орієнтованого нагляду за діяльністю банків, стрес-тестування, створення компаній з управління активами та брідж-банку дасть змогу підвищити рівень фінансової безпеки банківської системи України, а також, очевидно, знизити рівень внутрішніх і зовнішніх. Однак варто зауважити, що вдосконалення зазначених вище

сфер управління банківською справою не може бути ефективним без відповідного вдосконалення загальноекономічної політики держави, а також без налагодження взаємоузгодженості монетарної та фіскальної політики, що і має стати наступними науковими розвідками в питанні забезпечення високого рівня фінансової безпеки банківської системи України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреева Е.А. Обеспечение экономической безопасности российского многофилиального банка с иностранным участием : дис. ... к.э.н. : спец. 08.00.05 / Е.А. Андреева. – Москва, 2014. – 184 с.
2. Барановський О. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економічне прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7–25.
3. Болгар Т.Н. Финансовая безопасность банков в условиях рыночной трансформации экономики Украины : дис. ... к.э.н. : спец. 08.00.08 / Т.Н. Болгар. – Днепропетровск, 2009. – 212 с.
4. Вовченко Р.С. Фінансова безпека банківського сектору економіки України : дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.08 / Р.С. Вовченко. – Київ, 2016. – 240 с.
5. Гамза В.А., Ткачук И.Б. Концепция и система безопасности банка / В.А. Гамза, И.Б. Ткачук. – М. : Шумилова И.И., 2003. – 109 с.
6. Гриценко Р. Економічна безпека банківської системи України / Р. Гриценко // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 4. – С. 27–28.
7. Зубок М. Безпека банків / М. Зубок. – К., 2002. – 306 с.
8. Міщенко В.І. Санаційний банк – «брідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками : [монографія] / В.І. Міщенко [та ін.] ; Центр наукових досліджень Національного банку України. – К.: УБС НБУ, 2011. – 119 с.
9. Наточеева Н.Н. Методология обеспечения стратегической финансовой безопасности коммерческих банков / Н.Н. Наточеева // Экономика. Налоги. Право. – 2011. – № 4. – С. 79–88.
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
11. Штаєр О.М. Формування універсальної системи оцінки економічної безпеки банку / О.М. Штаєр, О.М. Колодізєв // Проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 67–75.

## ОЦІНКА РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ІНСТИТУТІВ-ІНВЕСТОРІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

### EVALUATION OF INVESTMENT POTENTIAL IN THE PROCESS OF FORMATION OF INVESTMENT STRATEGY FOR THE INSTITUTIONS-INVESTORS ON THE FINANCIAL MARKET

*У статті досліджено сутність та роль інвестиційної стратегії. Обґрунтовано необхідність розробки інвестиційної стратегії інститутами фінансового ринку для ефективного здійснення ними інвестиційної діяльності. Запропоновано авторське бачення етапності здійснення процесу розробки та реалізації стратегічного інвестування інститутами-інвесторами на фінансовому ринку з урахуванням оцінки їх інвестиційного потенціалу.*

**Ключові слова:** інвестиційна діяльність, інвестиційний потенціал, інвестиційна стратегія, етапи інвестиційної стратегії.

*В статье исследованы сущность и роль инвестиционной стратегии. Обоснована необходимость разработки инвестиционной стратегии институтами финансового рынка для эффективного осуществления ими инвестиционной деятельности. Предложено авторское видение этапности осу-*

*ществления процесса разработки и реализации стратегического инвестирования институтами-инвесторами на финансовом рынке с учетом оценки их инвестиционного потенциала.*

**Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, инвестиционный потенциал, инвестиционная стратегия, этапы инвестиционной стратегии.

*This article explores the essence and role of the investment strategy. Justified the necessity of elaboration the investment strategy of the institutions of financial market for the effective implementation of their investment activity. The author proposed the phases of the process of formation and implementation of strategic investment of the institutions-investors on the financial market with regard to evaluation of their investment potential.*  
**Key words:** investment activity, investment potential, investment strategy, phases of the investment strategy.

УДК 336.76

**Квасницька Р.С.**

к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницький національний університет

**Постановка проблеми.** Сьогодні особливо важливого значення в забезпеченні економічного розвитку держави набуває інвестиційна діяльність різних інститутів фінансового ринку, здійснення якої залежить від рівня ефективності формування та використання їх інвестиційного потенціалу. Так, на макроекономічному рівні інвестиційна діяльність сприяє мобілізації додаткових ресурсів, їх перерозподілу на фінансовому ринку, що, своєю чергою, позитивно впливає на ефективність економіки держави загалом. На мікроекономічному ж рівні значення інвестиційної діяльності проявляється у підвищенні капіталізації певного інституту фінансового ринку та забезпеченні приросту капіталу його власників, вкладників (клієнтів).

Звичайно, не можна категорично стверджувати, що інвестиційна діяльність має головну роль у функціонуванні всіх інститутів на фінансовому ринку, тому проблемним питанням для різних груп інвесторів на фінансовому ринку є саме обрання пріоритетів щодо: здійснення нефінансовими корпораціями, банками, страховими корпораціями операційної чи інвестиційної діяльності; формування домогосподарствами заощаджень організованої чи неорганізованої форми. У зв'язку з цим актуалізується питання щодо формування інвестиційної стратегії, яка виступає системою довгострокових цілей інвестиційної діяльності інституту-інвестора та вибору конкретних напрямів забезпечення реального отримання запланованих результатів інвестування, які знаходяться в

тісному зв'язку із рівнем сформованості та використання інвестиційного потенціалу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічні, методичні та прикладні аспекти формування та реалізації інвестиційної стратегії різних інституційних одиниць економіки знайшли своє відображення у працях таких вчених-економістів, як: І.О. Бланк [1], А.В. Василенко [2], Т.В. Майорова [3], А.А. Пересада [4], О.А. Соловйова [5], О.М. Тридід [6], А.В. Череп [7], С.В. Черкасова [8] та ін. Аналіз існуючих підходів до обґрунтування інвестиційної стратегії показало, що серед учених немає єдності думок щодо змісту та послідовності етапів процесу її формування та реалізації. Крім того, малодослідженою є етапність формування інвестиційної стратегії саме інститутів-інвесторів на фінансовому ринку, тому необхідність поглиблення теоретико-методичних напрацювань щодо даної проблематики вимагає подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є обґрунтування змісту та етапності процесу формування та реалізації інвестиційної стратегії інститутів-інвесторів на фінансовому ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для розвитку інвестиційної діяльності різних інститутів економіки особливе значення має розробка їх інвестиційної стратегії, адже саме вона дає можливість пристосування до змін зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування того чи іншого інституту, мінімізації інвестиційних ризи-



ків, що пов'язані з цими змінами, і, як результат, забезпечення стабільності та прогнозованості інвестиційної діяльності та її результатів. Окрім того, якщо говорити про довіру до конкретного інституту фінансового ринку, то кращу позицію на ринку займають ті з них, де на належному рівні здійснюється інвестиційний менеджмент, а також чия інвестиційна стратегія є чітко сформованою та окресленою.

Для інститутів фінансового ринку, вагомість ролі інвестиційної стратегії проявляється в різних аспектах її реалізації, а саме в:

- конкретизації інвестиційних цілей інституту-інвестора на основі співвідношення «дохід/ризик» та механізму їх реалізації;
- можливості ґрунтовного оцінювання інвестиційних можливостей на перспективу;
- конкретизації перспектив щодо засобів формування, обсягу інвестиційних ресурсів інституту та можливості активного маневрування ними;
- розкритті можливостей забезпечення оперативного реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, які відкривають перспективи нових інвестиційних можливостей інституту;
- врахуванні можливих варіантів впливу позитивних та негативних змін, що відбуватимуться в перспективі саме на фінансовому ринку, на інвестиційні можливості інституту-інвестора;
- відображенні порівняльних переваг здійснення інвестиційної діяльності інституту на фінансовому ринку в зіставленні з його конкурентами;
- забезпеченні тісного взаємозв'язку стратегічного, поточного та оперативного управління як загалом інвестиційною діяльністю інституту, так і формуванням (використанням) його інвестиційного потенціалу зокрема;
- формуванні критеріальної оцінки вибору фінансових інструментів для формування інвестиційного портфеля;
- забезпеченні ефективного використання інвестиційного потенціалу інституту.

Із позицій стратегічного менеджменту інвестиційна стратегія є ефективним інструментом управління інвестиційною діяльністю інститутів-інвесторів на перспективу, що підпорядковується реалізації цілей розвитку інституту в умовах макроекономічних змін, які відбуваються під впливом дії системи державного регулювання ринкових процесів та кон'юнктури фінансового ринку. Тому процес формування інвестиційної стратегії, визначення факторів, що впливають на її розробку, реалізацію та результативність, є важливими для інститутів-інвесторів незалежно від їх статусу на фінансовому ринку.

Таким чином, інвестиційна стратегія являє собою сформовану, згідно зі стратегічними орієнтирами інвестиційної діяльності корпоративних та

інституційних інвесторів, сукупність послідовних етапів, що спрямовані на ефективне формування та використання їх інвестиційного потенціалу.

Зазначимо, що науковцями наводяться різні як за кількістю, так і за змістом етапи процесу формування та реалізації інвестиційної стратегії. Так, переважний акцент щодо доцільності виокремлення в процесі формування та реалізації інвестиційної стратегії корпоративних та інституційних інвесторів серед науковців [1–4; 7; 9–12] робиться на таких етапах, як:

- визначення періоду реалізації інвестиційної стратегії;
- дослідження факторів зовнішнього інвестиційного середовища і кон'юнктури інвестиційного ринку;
- визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності;
- оцінка результативності розробленої інвестиційної стратегії.

Однак, урахуовуючи те, що розробка інвестиційної стратегії є багатогранним процесом, який характеризується системою формалізованих критеріїв, за якими оцінюються і реалізуються інвестиційні можливості інституту-інвестора, моделюється перспективна інвестиційна позиція та забезпечується її досягнення, вважаємо необхідним дотримання в порядку розробки інвестиційної стратегії сконцентрованості на обов'язковому врахуванні інвестиційних можливостей інституту-інвестора, а отже, і на оцінці рівня якості формування та використання інвестиційного потенціалу інвестора. Виходячи з даного твердження, під час розробки інвестиційної стратегії, на наше переконання, необхідно дотримуватись такої етапності.

**Етап 1. Визначення періоду реалізації інвестиційної стратегії інституту-інвестора.** Початковим етапом розробки інвестиційної стратегії корпоративних та інституційних інвесторів на фінансовому ринку виступає конкретизація періоду її реалізації. Звичайно, першочерговим, отже головним, орієнтиром визначення періоду реалізації інвестиційної стратегії є тривалість означеного періоду загальної стратегії розвитку того чи іншого інституту-інвестора, адже інвестиційна стратегія характеризується чіткою підпорядкованістю щодо загальної стратегії, тому тривалість її реалізації не може виходити за визначені межі періоду стратегічного планування.

Однак окрім зазначеного головного орієнтиру, на тривалість реалізації інвестиційної стратегії значною мірою також впливає ступінь передбачуваності розвитку економіки держави загалом та фінансового ринку зокрема. Так, світовий практичний досвід інститутів-інвесторів країн із розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що в умовах стабільного функціонування фінансового ринку, високого рівня його організованості та роз-

виненості інвестиційна стратегія може розроблятися на період від 10 до 15 років. Що ж стосується інвестиційної стратегії інститутів-інвесторів, що функціонують на вітчизняному фінансовому ринку, який відзначається не тільки високим рівнем нестабільності, а й великою непередбачуваністю, логічним є окреслення періоду її реалізації не в довгостроковому, а середньостроковому аспекті, тобто в межах одного-трьох років.

**Етап 2. Дослідження факторів впливу зовнішнього та внутрішнього інвестиційного середовища.** На нашу думку, розробка інвестиційної стратегії є трудомістким, високо аналітичним процесом формування та використання інвестиційного потенціалу інституту-інвестора, що потребує врахування великої кількості факторів впливу на інвестиційну діяльність та взаємозв'язок між ними, яке забезпечить пристосування інституту-інвестора до потенційних змін зовнішнього інвестиційного середовища, а отже, й уможливить здійснення прогнозування цих змін та їх включення у свою інвестиційну стратегію. У результаті цього уможлиблюється розроблення альтернативних напрямів інвестування найбільш доцільних в тих чи інших умовах.

**Етап 3. Визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності.** Відмітимо, що фінансове інвестування на фінансовому ринку загалом може здійснюватися у таких формах: вкладання грошових коштів у цінні папери; вкладання в доходні види фінансових інструментів; вкладання у статутні капітали інших інститутів фінансового ринку. У зв'язку з цим вибір стратегічних цілей здійснення інвестиційної діяльності інститутів-інвесторів на фінансовому ринку, на нашу думку, повинен базуватись на забезпеченні збільшення доходу від інвестиційної діяльності за припустимого рівня ризику інвестиційних вкладень. Основними цілями інвестиційної діяльності інституту-інвестора на фінансовому ринку можуть бути: отримання доходу у вигляді дивідендів, відсотків, виплат із прибутку; приріст капіталу, який є результатом зростання ринкової вартості інвестиційних активів; отримання поточних доходів та приріст капіталу.

**Етап 4. Формування сукупності альтернативних інвестиційних стратегій.** Зазначимо, що перш ніж обрати конкретну інвестиційну стратегію, необхідними є формування певної сукупності альтернативних стратегій здійснення інвестиційної діяльності інститутом-інвестором на фінансовому ринку та аналіз доцільності застосування кожної з них за певних умов. Нам імпонує думка Г.Р. Бікулова щодо основних вимог формування сукупності альтернативних інвестиційних стратегій, які включають: орієнтацію на досягнення реальних взаємопов'язаних цілей; ясність змісту та розуміння необхідності застосування певного

набору (системи) стратегій; ієрархічний характер; орієнтацію на можливість деякої компенсації взаємопов'язаних одна з одною стратегій; надійність, що передбачає всебічну обґрунтованість, зваженість; відображення всіх процесів діяльності інституту-інвестора та їх взаємозв'язку; гнучкість і динамічність стратегічного набору, тобто врахування змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі; баланс рівноваги між прибутковими та витратними стратегіями, основними та компенсаційними, резервними [13, с. 63].

Таким чином, альтернативні стратегії, маючи однакову цілеспрямованість, усе ж пропонують різні напрями та можливості досягнення стратегічної цілі. Формування альтернативних стратегій підвищує ефективність діяльності інституту-інвестора на фінансовому ринку, а обґрунтований вибір конкретної інвестиційної стратегії дає змогу уникнути додаткових ризиків у процесі реалізації даної стратегії.

**Етап 5. Вибір напрямів реалізації інвестиційної стратегії.** На нашу думку, даний етап доречно деталізувати за такими двома етапними кроками, як:

- оцінка рівня якості формування інвестиційного потенціалу інституту-інвестора;
- конкретизація стратегічного напрямку інвестиційної діяльності інституту-інвестора.

Так, інститути, що досягли достатнього рівня якості формування їх інвестиційного потенціалу, тобто мають потенційну можливість здійснення інвестиційної діяльності загалом, спроможні здійснювати вибір конкретного стратегічного інвестиційного напрямку, а саме: отримання стабільного доходу; приріст капіталу; отримання поточних доходів та приріст капіталу.

Визначальним фактором вибору першого напрямку інвестиційної стратегії є стабільність доходу, тому даний напрям лежить в основі консервативної інвестиційної стратегії, яка передбачає інвестування коштів в активи з фіксованою прибутковістю на протязі тривалого проміжку часу за мінімальних ризиків, високої надійності та ліквідності інвестицій.

Орієнтуючись на другий напрям інвестиційної стратегії, тобто на приріст капіталу, інститут-інвестор бере до уваги стабільність зростання вартості інвестиційних активів, а їхня прибутковість розглядається як фактор, що визначає вартість активів.

Такі напрями інвестиційної стратегії можуть поєднуватися, приймаючи різні форми, що потенційно уможлиблює підсилення їх переваг і нівелювання певною мірою їх недоліків. Отже, загалом, на цьому етапі відбувається безпосереднє здійснення стратегічних дій, прийняття управлінських рішень щодо здійснення інвестиційної діяльності на фінансовому ринку, що супроводжується розробкою планів, програм з указівкою цілей, заходів

щодо їх досягнення, термінів, ресурсів і відповідальних осіб.

**Етап 6. Реалізація інвестиційної стратегії.** Головним завданням реалізації обраної інвестиційної стратегії виступає вибір об'єкту інвестування з конкретизацією інститутів-емітентів, яким властиві найкращі перспективи розвитку та які можуть забезпечити найвищу ефективність інвестицій, тому перед прийняттям рішення щодо реалізації інвестиційної стратегії через купівлю цінних паперів необхідною є відповідність інституту-продавця (емітента) певним критеріям інвестиційної привабливості, головним з яких є рівень фінансової стійкості їх емітента. Очевидним є те, що економічно неефективний і фінансово нестійкий інститут навряд чи зможе належним чином відповідати за своїми зобов'язаннями, які документально закріплені у формі тих чи інших його цінних паперів. Проведення оцінки інвестиційної привабливості цінних паперів різних інститутів-продавців (емітентів) на фінансовому ринку можливе за допомогою низки коефіцієнтів, які характеризують їх фінансову стійкість та економічну ефективність.

**Етап 7. Оцінка результатів реалізації інвестиційної стратегії.** На нашу думку, даний етап доречно деталізувати за такими двома етапними кроками, як:

- оцінка рівня якості використання інвестиційного потенціалу інституту-інвестора;
- оцінка результативності реалізації інвестиційної стратегії.

На етапі оцінки результатів упровадження інвестиційної стратегії повинна здійснюватися оцінка ефективності розміщення інвестиційних ресурсів за об'єктами інвестування, яка передбачає зіставлення: рівня ризику з отриманим прибутком, прогнозованої дохідності за кожним видом інвестицій із фактичною її величиною.

**Етап 8. Контроль і моніторинг реалізації інвестиційної стратегії.** Контроль реалізації інвестиційної стратегії являє собою оперативне втручання в інвестиційний процес і спрямований на поточне відображення та корегування інвестиційної діяльності інституту-інвестора на фінансовому ринку. Таким чином, унаслідок даного контролю виявляються відхилення фактичних результатів реалізації інвестиційної стратегії від запланованих та аналізуються причини цих відхилень. Виявлені негативні відхилення за можливості корегуються шляхом прийняття координуючих управлінських рішень або усунення причин їх виникнення.

Моніторинг же реалізації інвестиційної стратегії є механізмом постійного спостереження за контрольованими показниками інвестиційної діяльності, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від стратегічно визначених і виявлення причин цих відхилень. Саме організація моніторингу реалізації стратегії здійснення інвестиційної

діяльності сприяє здійсненню безперервного процесу контролю над основними показниками щодо інвестування, що, своєю чергою, веде до підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю інституту-інвестора на фінансовому ринку загалом.

**Етап 9. Корегування інвестиційної стратегії.** За умов високої мінливості економіко-політичного середовища доцільними можуть бути і зміни в загальній стратегії розвитку того чи іншого інституту-інвестора на фінансовому ринку, тому під час зміни стратегії інституту та/або базових її цілей необхідним є внесення змін і до інвестиційної стратегії. До коригування стратегії веде також зниження рівня інвестиційного потенціалу інституту. Так, корегування інвестиційної стратегії може передбачати: зміну алокації фінансових інструментів відповідно до прогнозованої ситуації в економіці; скорочення частки або закриття позиції за окремими емітентами або випусками цінних паперів; конкретизацію переліку корпорацій, в які доцільно вкладати депозити.

Таким чином, процес формування інвестиційної стратегії інституту-інвестора складається з багатьох важливих взаємопов'язаних і взаємозалежних етапів, кожен з яких спрямований на певний фінальний результат його інвестиційної діяльності на фінансовому ринку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Розробка інвестиційної стратегії відіграє провідну роль у забезпеченні як ефективного здійснення інвестиційної діяльності інституту-інвестора на фінансовому ринку, так і ефективного його розвитку загалом. Запропонована у статті етапність формування та реалізації інвестиційної стратегії дасть змогу врахувати основні елементи стратегічного інвестиційного вибору інститутів-інвесторів на фінансовому ринку, що, своєю чергою: забезпечить механізм реалізації довгострокових загальних та інвестиційних цілей майбутнього економічного і соціального розвитку інституту-інвестора; забезпечить можливість швидкої реалізації нових перспективних інвестиційних можливостей, що виникають у процесі динамічних змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища; дасть змогу реально оцінити інвестиційні можливості інституту-інвестора та рівень його інвестиційного потенціалу, внаслідок чого дасть змогу забезпечити максимальне використання інвестиційного потенціалу через ефективне здійснення інвестиційної діяльності на фінансовому ринку загалом.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
2. Василенко А.В. Інвестиційна стратегія страхових компаній : [навч. посібник] / А.В. Василенко – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 168 с.

3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : [навч. посібник] / Т.В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

4. Пересада А.А. Управління банківськими інвестиціями : [монографія] / А.А. Пересада, Т.В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2010. – 388 с.

5. Соловйова О.А. Обґрунтування інвестиційної стратегії страхових компаній в Україні / О.А. Соловйова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5(4). – С. 69–76.

6. Тридід О.М. Розробка інвестиційної стратегії підприємства як напрям забезпечення його інвестиційної привабливості / О.М. Тридід // Управління проектами та розвиток виробництва : збірник наук. праць. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2011. – № 1(37). – С. 92–99.

7. Черкасова С.В. Інвестиційні стратегії інститутів спільного інвестування / С.В. Черкасова // Наукові записки. – 2013. – Вип. 21. – С. 276–280.

8. Череп А.В. Інвестознавство : [навч. посібник] / А.В. Череп. – К. : Кондор, 2006. – 398 с.

9. Вівчар О.І. Прагматизм формування інвестиційної стратегії як інструмент забезпечення економічної безпеки бізнесу / О.І. Вівчар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/31980/1/32-64-65.pdf.

10. Гаврилова Н.В. Формування інвестиційної стратегії транспортних підприємств / Н.В. Гаврилова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/1058/1/15.pdf.

11. Ляхович Л.А. Інвестиційна стратегія підприємства в кризових умовах / Л.А. Ляхович // Інноваційно-інвестиційна діяльність. – 2012. – № 5. – С. 167–170.

12. Свобода Т.І. Обґрунтування інвестиційної стратегії підприємства / Т.І. Свобода [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/svoboda-t-i-obgruntuvannya-investitsiynoyi-strategiyipidprijemstva/.

13. Бикулов Г.Р. Инструменты разработки формализованной инвестиционной стратегии банка на рынке ценных бумаг : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / Г.Р. Бикулов. – Нижний Новгород, 2010. – 197 с.

## СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

### LIFE INSURANCE: MODERN TRENDS AND PROSPECTS IN UKRAINE

УДК 368.013

#### Приступа Л.А.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницький національний університет

#### Смалюк Т.І.

студент Хмельницький національний університет

#### Совяк І.Е.

студент Хмельницький національний університет

*У статті досліджено сучасні світові та вітчизняні тенденції розвитку ринку страхування життя. Виділено ключові стримуючі фактори та пріоритетні напрями розвитку ринку страхування життя в Україні у розрізі внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища страховика.*

**Ключові слова:** страхування життя, сучасні тенденції розвитку, показники розвитку, концентрація ринку, стримуючі фактори розвитку, перспективні напрями.

*В статье исследованы современные мировые и отечественные тенденции развития рынка страхования жизни. Выделены ключевые сдерживающие факторы и приоритетные направления развития рынка страхования жизни в Украине в разрезе вну-*

*тренней и внешней бизнес-среды страховщика.*  
**Ключевые слова:** страхование жизни, современные тенденции развития, показатели развития, концентрация рынка, сдерживающие факторы развития, перспективные направления.

*In the article modern world and domestic trends of the development of the life insurance market are investigated. Key factors of the inhibition and priority directions of the development of the life insurance market in Ukraine are distinguished in the cut of internal and external business-environment of insurer.*

**Key words:** life insurance, modern trends, development indicators, concentration of market, factors of the inhibition of the development, priority directions of the development.

**Постановка проблеми.** Страхування життя в сучасному світі є специфічною галуззю, що, з одного боку, забезпечує задоволення широкого спектру потреб клієнтів, зокрема накопичення коштів, отримання інвестиційного прибутку, пенсійне забезпечення, медичне обслуговування, оплата освіти дітей та ін. Різновиди визначених страхових послуг пов'язані з можливістю виникнення ризикових подій, що можуть впливати на життя, здоров'я та працездатність осіб. З іншого – це потужний ринковий механізм інвестування національної економіки. Саме тому актуальними є дослідження сучасних тенденцій та визначення перспектив розвитку ринку страхування життя в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню ринку страхування життя та пошуку можливостей його розвитку було присвячено багато наукових праць вітчизняних фахівців: Базилевича В., Гарматія Т., Говорушко Т., Залєтова О., Комадовської В., Осадця С., Пилипенка Н., Шумелди Я. та ін. Проте в умовах високого динамізму сучасного конкурентного середовища та фінансової нестабільності в Україні теоретико-практичні питання даної проблематики потребують подальших досліджень.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження основних показників та сучасних тенденцій розвитку ринку страхування життя, визначення



ключових стримуючих факторів та пріоритетних напрямів розвитку ринку страхування життя в Україні у розрізі внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища страховика.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Страхування життя – вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування в разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку.

Як показує світовий досвід, страхування життя завжди розглядалося як вигідне капіталовкладення. Так, страхувальник (застрахований) за договором страхування життя може розраховувати на страхову суму або пенсію в разі дожиття до закінчення договору, що є засобом накопичення коштів. Страхування життя може бути й захистом спадщини страхувальника, оскільки дає йому змогу передбачити наслідки своєї смерті для близьких і визначити частку спадщини, що призначається кожному з них. Отже, страхування життя дає змогу полегшувати передання майна, створювати грошові фонди для різних цілей (наприклад, витрат на успадкування або поховання).

Безумовно, у всіх країнах із розвинутою ринковою економікою забезпечення життя є найважливішим елементом соціальної системи держави, що дає змогу успішно управляти соціальними ризиками за рахунок організації централізованого страхового фонду з децентралізованих джерел [1, с. 164].

Накопичувальне страхування життя є найпоширенішим видом страхування у США, Західній Європі та Японії, де до 90% населення мають поліси довгострокового накопичувального страхування.

Так, згідно з аналітичними даними табл. 1, зі 4 554 млрд. дол. страхових премій, що було зібрано у світі в 2015 р., 55,6% (2 534 млрд. дол.) було зібрано за рахунок страхування життя. Порівнюючи з попереднім 2014 р. світовий ринок страхування життя продемонстрував зростання на 4%.

Також необхідно відмітити, що серед країн – лідерів страхового ринку, за даними 2015 р., окрім Німеччини (-2,5%), премії зі страхування життя зростали в межах від 2,4% (Великобританія) до 6,2% (Південна Корея). Частка премій зі страхування життя у загальній структурі страхових премій по країнах була домінуючою в Японії (76,4%), Великобританії (66,8%), Франції (64,9%), Італії (75,8%), Південній Кореї (63,6%).

Найбільші темпи зростання страхових премій у сфері страхування життя в 2015 р. продемонстрували ринки країн, що розвиваються: загальне зростання – 12%, азіатський та китайський страхові ринки – 15,6% та 19,7% відповідно [2].

Варто зауважити, що особливістю роботи зарубіжних страховиків у даній сфері є високий ступінь індивідуалізації страхового захисту. Першим клієнтом Lloyds, що започаткував моду на нестандартні страховки, став американський актор-комік німого кіно Бен Терпкін, який у 1920 р. застрахував свої очі на 25 тис. дол., уважаючи свою фірмову косоокість ключем до слави. Історичними прикладами індивідуалізованих страхових пакетів є страхування ніг Чарлі Чапліном, Мерилін Монро та Марлен Дітріх, останньою також було застраховано голос.

Найвідоміші сучасні приклади, за рахунок яких страхові компанії отримали й додаткову рекламу – це, безумовно, укладення договору страхування життя Стівена Спілберга з передбаченою страховою сумою 1,2 млрд. дол. та страхування сідниць співачкою Дженніфер Лопес на 300 млн. дол.

Незважаючи на те що вітчизняний страховий ринок залишається найбільш розвиненим та капіталізованим серед інших небанківських фінансо-

Таблиця 1

**Обсяги та структура страхових премій у 2015 р.**

Країни	Страхування Life		Страхування non-Life		Всього по ринку	
	Страхові премії, млрд. дол.	Темп зростання (+, -), %	Страхові премії, млрд. дол.	Темп зростання (+, -), %	Страхові премії, млрд. дол.	Темп зростання (+, -), %
США	553	3,9	764	3,1	1316	2,5
Японія	344	2,8	106	3,1	450	2,9
Великобританія	214	2,4	106	1,5	320	2,1
Франція	150	2,9	80	1,5	231	2,4
Германія	97	-2,5	117	2,0	213	-0,1
Італія	125	2,9	40	-2,7	165	1,5
Південна Корея	98	6,2	55	4,0	154	4,8
Всього у світі	2534	4,0	2020	3,6	4554	3,8

Джерело: складено авторами за даними [2]

вих ринків, ключові характеристики, такі як співвідношення страхової премії зі страхування життя до ВВП (не перевищує 0,5%) та частка ринку страхування життя в загальній структурі ринку страхування (менше 10%), указують на нагальну потребу вдосконалення організаційно-економічних механізмів ведення страхового бізнесу в даному сегменті та значний потенціал його розвитку.

Щодо обсягів страхової діяльності в 2015 р. [3], то валові премії зі страхування життя (2 186,6 млн. грн.) поступались надходженням платежів з автострахування (7 871,6 млн. грн.), страхування фінансових ризиків (3 598,6 млн. грн.), страхування вантажів та багажу (3 555,4 млн. грн.) і страхування майна (3 486,2 млн. грн.).

Оцінюючи основні показники розвитку ринку страхування життя в Україні за 2013–2015 рр. (табл. 2), спостерігаємо тенденцію до зменшення кількості страховиків із 62 до 49 у 2015 р. Водночас сума зібраних страхових премій у 2015 р. не зазнала суттєвих змін порівняно з 2014 р. Окрім того, залишались стабільними показники кількості укладених страхових договорів – 1 178 640

(2013 р.), 1 224 579 (2015 р.). Проте свідченням ускладнення умов функціонування страхового ринку на сучасному етапі є випереджаючий темп приросту кількості клієнтів фізичних осіб (0,08 та 0,12 при 0,03 та 0,01) у загальній структурі страхового портфелю, тобто в умовах відтоку клієнтів – юридичних осіб, страховики активніше працювали з фізичними особами. На фоні цього також відзначено зростання абсолютних (з 149,2 до 491,6 млн. грн.) та відносних показників по страхових виплатах (з 3,2% до 6,1%).

Оцінюючи рівень конкуренції на ринку страхування життя в Україні (табл. 3), необхідно відмітити, що основну частку валових страхових премій – 99% (2015 р.) – продовжують акумулювати 20 найбільших страховиків.

Водночас за несуттєвого зменшення позицій страховиків першої десятки – з 90,9% до 87,9% протягом 2013–2015 рр. – ринкова частка трійки лідерів даного сегменту (ПрАТ «МЕТЛАЙФ», ПрАТ «СК «УНІКА», ПрАТ «СГ «ТАС», за даними 2015 р. [6]) зменшилась на 8,9% (42,8% проти 51,7%), що є безумовним свідченням посилення впливу кри-

Таблиця 2

Основні показники розвитку ринку страхування життя в Україні в 2013–2015 рр.

Показники	Роки			Темп зростання		Темп приросту	
	2013	2014	2015	2014/ 2013	2015/ 2014	2014/ 2013	2015/ 2014
Кількість компаній, од.	62	57	49	91,94	85,96	-0,09	-0,14
Валові страхові премії, млн. грн.	2476,70	2159,80	2186,60	87,20	101,24	-0,15	0,01
Валові страхові виплати, млн. грн.	149,2	239,2	491,6	160,32	205,52	0,38	1,06
Рівень валових виплат, %	3,2	4,7	6,1	146,88	129,79	0,32	0,30
Чисті страхові премії, млн. грн.	2476,50	2159,70	2186,60	87,21	101,25	-0,15	0,01
Чисті страхові виплати, млн. грн.	149,2	239,2	491,6	160,32	205,52	0,38	1,06
Кількість укладених договорів страхування, од.	1178640	1217460	1224579	103,29	100,58	0,03	0,01
Кількість фізичних осіб, застрахованих на кінець звітного періоду, тис. ос.	3045	3315	3725	108,87	112,37	0,08	0,12

Джерело: розраховано авторами за даними [3–5]

Таблиця 3

Концентрація ринку страхування життя в Україні в 2013–2015 рр.

Страхові компанії (Тор)	2013 рік		2014 рік		2015 рік	
	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %
Тор 3	1 279,3	51,7	967,2	44,8	936,1	42,8
Тор 10	2252,1	90,9	1970,8	91,2	1921,4	87,9
Тор 20	2434,1	98,3	2132,4	98,7	2164,0	99,0
Тор 50	2476,7	100	2159,8	100,0	2186,6	100,0
Всього по ринку	2476,7	100	2159,8	100,0	2186,6	100,0

Джерело: розраховано авторами за даними [3–5]

зових явищ у вітчизняній економіці на фінансовий сектор країни, ускладнення та дестабілізації умов роботи страховиків щодо надання страхових послуг довгострокового характеру.

По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля – Гіршмана (ННІ) становив 982,98 (у 2014 р. – 1042,55). У цілому по страховому ринку Індекс Герфіндаля – Гіршмана становив 205,07 (у 2014 р. – 181,49) [3]. Ці дані свідчать, що на ринку страхування життя наявна помірна монополізація.

Аналізуючи стан та розвиток вітчизняного ринку страхування життя, можна виділити низку позитивних тенденцій: зростання капіталізації та платоспроможності страхових компаній, підвищення рівня їх прозорості, збільшення обсягу страхових виплат, зростання чисельності задіяних у даному секторі страхової діяльності.

Отже, розвиток страхування життя супроводжується численними проблемами економічного, нормативно-правового, організаційно-методологічного, інформаційно-аналітичного, кадрового і технологічного характеру [7].

Незважаючи на вищезазначене, потенціал розвитку українського ринку страхування життя є дуже великим унаслідок новизни цієї послуги на фінансовому ринку, національні страхові компанії займаються страхуванням життя 10–15 років і ще не нагромадили капіталу і репутації.

На основі дослідження даної проблематики виділено ключові стримуючі фактори розвитку ринку страхування життя в Україні та згруповано їх у розрізі внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища страховика (рис. 1).

Враховуючи вищевикладене, пріоритетними напрямками розвитку вітчизняного ринку страхування життя зовнішнього бізнес-середовища є:

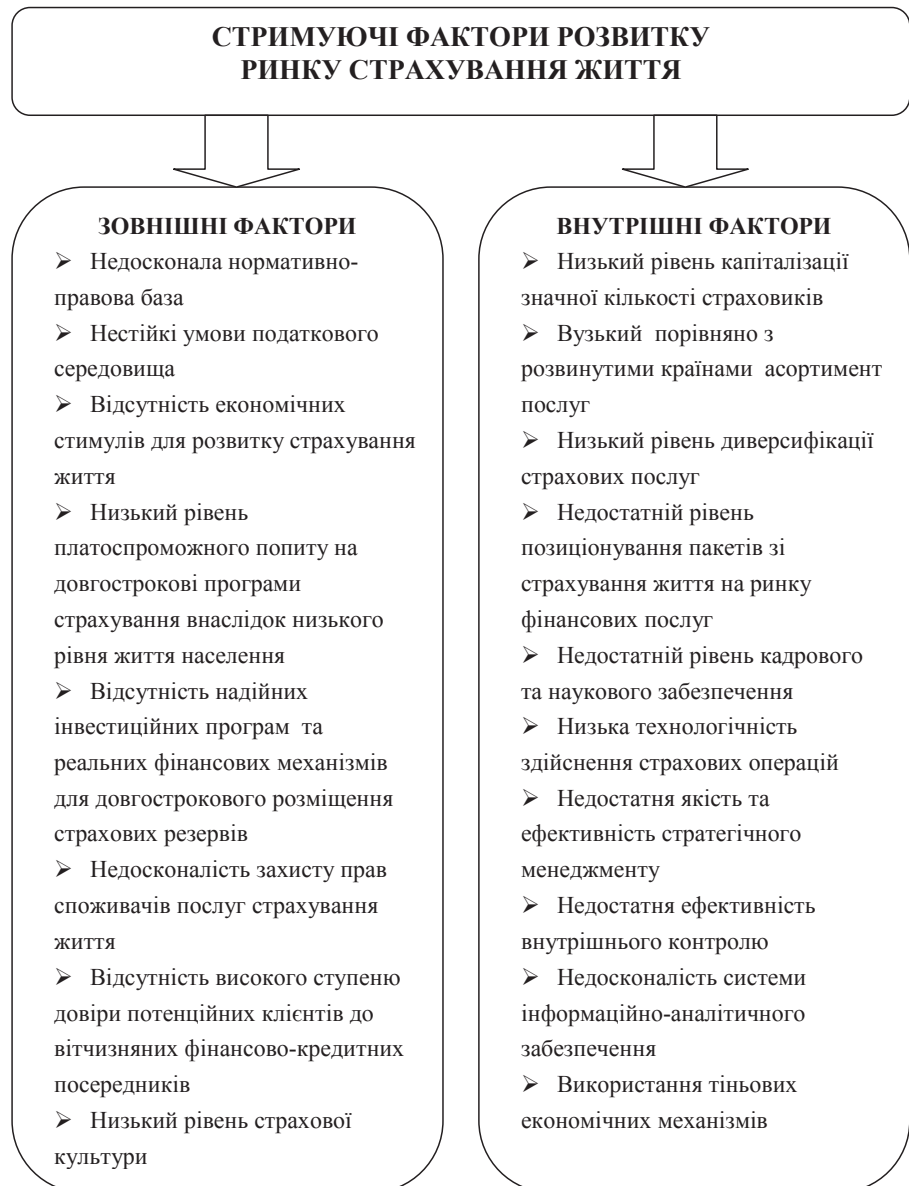
- розробка та прийняття стратегії розвитку ринку страхування життя;
- забезпечення необхідної законодавчої бази та

створення Фонду гарантування страхових виплат за договорами страхування життя;

- вдосконалення податкового законодавства щодо споживачів даного виду страхових послуг;
- удосконалення механізму формування та системи розміщення страхових резервів;
- забезпечення високого фахового рівня підготовки кадрового потенціалу для роботи у сфері страхування життя;
- широке інформування та популяризація ubezpieчення життя населення.

Пріоритетні напрями розвитку вітчизняного ринку страхування життя в Україні в розрізі внутрішнього бізнес-середовища полягають у такому:

- впровадження нових страхових продуктів;
- активізація роботи з корпоративного страхування життя;



**Рис. 1.** Стримуючі фактори розвитку ринку страхування життя в Україні

*Джерело: складено авторами*

- використання сучасних маркетингових технологій у процесі реалізації пакетів довгострокового страхового захисту;
- цільове інвестування в накопичувальному страхуванні життя;
- ефективне управління резервами зі страхування життя з урахуванням ризиковості використання та оцінки якості активів;
- розширення та підвищення ефективності діяльності представницької мережі страховиків;
- використання мікрострахування.

**Висновки з проведеного дослідження.**

Отже, як показує світова практика, фінансовий механізм страхування життя може забезпечувати не лише страхові потреби юридичних та фізичних осіб, а й потенціал економічного зростання страхової галузі, та працювати як ефективний ресурс фінансування національної економіки. Проведене дослідження сучасного стану розвитку ринку страхування життя в Україні та визначення тенденцій основних показників указує на існування стримуючих факторів розвитку як внутрішнього і зовнішнього бізнес-середовища страховиків, тому важливою є розробка практичних заходів та пошук дієвих інструментів розвитку вітчизняного ринку страхування життя на рівні страхових компаній та держави відповідно до окреслених пріоритетів.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Страхування : [підручник] / В.Д. Базилевич, О.Ф. Філонюк, К.С. Базилевич [та ін.] ; за ред. В.Д. Базилевича ; Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. SW re Global insurance industry grows steadily in 2015 amidst moderate economic growth but outlook is mixed [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.swissre.com/media/news\\_releases/global\\_insurance\\_industry\\_grows\\_steadily\\_in\\_2015\\_amidst\\_moderate\\_economic\\_growth\\_but\\_outlook\\_is\\_mixed\\_sigma\\_report.html](http://www.swissre.com/media/news_releases/global_insurance_industry_grows_steadily_in_2015_amidst_moderate_economic_growth_but_outlook_is_mixed_sigma_report.html).
3. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni\\_dani/sk\\_%202015.pdf](http://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni_dani/sk_%202015.pdf).
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nfp.gov.ua/files/sekto/sk\\_%202014.pdf](http://nfp.gov.ua/files/sekto/sk_%202014.pdf).
5. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk\\_%202013.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf).
6. Рейтинг компаний по страхованию жизни за 2015 год по размеру страховых премий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/ratings/life/15/12/1>.
7. Адамович В.В. Проблеми розвитку страхування життя як соціально значимого виду страхування / В.В. Адамович, О.С. Васильчишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/02/11/23/118>.

**ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ БАЗОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ  
SOURCES OF BASIC INFRASTRUCTURE FINANCING**

*У статті систематизовано джерела фінансування базової інфраструктури, що використовуються у світовій практиці. Представлено відмінності у використанні джерел фінансування між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються. Визначено місце проектного фінансування у системі джерел фінансування інфраструктури. Особлива увага приділяється діяльності банків розвитку, які в усьому світі стали основними суб'єктами фінансування інфраструктури.  
**Ключові слова:** інфраструктура, державно-приватне партнерство, проектне фінансування, корпоративне фінансування, банківське кредитування, банки розвитку.*

*В статье систематизированы источники финансирования базовой инфраструктуры, которые используются в мировой практике. Представлены различия в использовании источников финансирования между развитыми и развивающимися странами. Определено место проектного финансирования*

*в системе источников финансирования инфраструктуры. Особое внимание уделено деятельности банков развития, которые во всем мире стали основными субъектами финансирования инфраструктуры.  
**Ключевые слова:** инфраструктура, государственно-частное партнерство, проектное финансирование, корпоративное финансирование, банковское кредитование, банки развития.*

*The sources for basic infrastructure financing used in the world, are analyzed in this article. Considered differences in the funding sources between developed countries and developing countries. The positions of project financing in the system of infrastructure funding sources defined. Particular attention is paid to the activities of banks, the main subjects of financing infrastructure worldwide.*

**Key words:** infrastructure, public-private partnerships, project finance, corporate finance, bank lending, development banks.

УДК 336.61

**Ткаченко Я.С.**

к.е.н., доцент, докторант відділу державних фінансів ДННУ «Академія фінансового управління»

**Постановка проблеми.** Капіталомісткість, довгий термін будівництва, значні ризики та позитивні зовнішні ефекти, що притаманні базовій

інфраструктурі, – ці риси завжди вирізняли інфраструктурні об'єкти обмеженою кількістю джерел фінансування. Донедавна розбудову інфра-



структури традиційно брала на себе держава, але дефіцит державного бюджету, збільшення частки державного боргу по відношенню до ВВП і, як правило, нездатність державного сектора забезпечити ефективність інвестиційних вкладень у багатьох країнах призвели до зниження рівня державних коштів, що виділяються на інфраструктуру.

Неспроможність держави забезпечити функціонування базової інфраструктури спричинила в 90-х роках процес масової її приватизації. Перехід частини об'єктів базової інфраструктури до приватних осіб частково зняв питання державного фінансування, переносючи проблеми пошуку фінансових джерел на нового власника. Водночас така економія бюджетних коштів призвела до втрати державою впливу на структури, які в процесі приватизації передавалися приватним особам, що у разі природних монополій ставало причинами цінових викривлень. Виходом із ситуації стала поява державно-приватного партнерства. Вказана модель давала можливість залишити за державою право власності на об'єкти інфраструктури з ознаками монополій, гарантуючи та контролюючи якість надання суспільних послуг. Приватній стороні залишалися питання фінансування, ефективного управління та модернізації інфраструктури.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання дослідження механізму бюджетного фінансування інфраструктури знайшли своє відображення в роботах В. Кудряшова, Т. Затонацької. Механізму державно-приватного партнерства у фінансуванні інфраструктури присвячено численні роботи зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема С. Гатті, Э. Йескомба, Р.Д. Гроссе, В. Варнавського, Т.Єфименко, В. Запатріної, С. Науменкової та ін. Проте, незважаючи на значний доробок вищезгаданих учених, концептуальний підхід, пов'язаний із систематизацією джерел фінансування базової інфраструктури, залишається дискусійним.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення джерел фінансування базової інфраструктури, що отримали розповсюдження у світі, та місця державно-приватного партнерства у цій класифікації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

За оцінками McKinsey Global Institute, загальні потреби в інвестиціях в інфраструктуру на період до 2030 р. становитимуть від 57 до 67 трлн. дол. [1] без урахування соціальної інфраструктури. Потреба в інфраструктурних інвестиціях країн Західної Європи до 2020 р. оцінюється Європейською Комісією в 1,5-2 трлн. євро [2]. Зокрема, в Україні, враховуючи переважно державне фінансування інфраструктурних об'єктів, ця цифра може сягнути не одного десятка мільярдів доларів, тому диференціація джерел фінансування інфраструктури та відхід від бюджетного фінансу-

вання дадуть змогу збільшити обсяги фінансових надходжень.

У розрізі даного дослідження актуальним є структурування джерел фінансування за титулом власності та джерелами походження. Класифікацію джерел за даними ознаками подано в табл. 1.

Таблиця 1

**Класифікація джерел фінансування базової інфраструктури**

Джерела фінансування базової інфраструктури			
За титулом власності		За походженням	
Державні	Недержавні	Внутрішні	Зовнішні

*Джерело: побудовано автором на основі [3, с. 325–327]*

Окреме виділення походження фінансування дає можливість розширити коло учасників фінансування інфраструктури за рахунок зовнішніх джерел – це кошти банків розвитку та кошти експортних кредитних агенцій [4, с. 17].

Свою чергою, за титулом власності джерела фінансування базової інфраструктури поділяють так:

- **державне фінансування.** Термін «державне фінансування» стосується видатків державного або місцевих бюджетів для забезпечення населення суспільними товарами і послугами;

- **недержавне фінансування.** Категорія «недержавне фінансування» охоплює всі види видатків недержавних установ у корпоративному та фінансовому секторах, які спрямовуються на фінансування інфраструктури:

- Корпоративне фінансування (On-Balance Sheet Finance) є одним з основних джерел фінансування інфраструктури в розвинутих країнах. Компанії, акції яких котируються на біржі, як правило, стають і власниками об'єктів інфраструктури, і постачальниками інфраструктурних послуг, і основними інвесторами.

- Фінансові ресурси банків та інших інституційних інвесторів.

- Проектне фінансування (однією з форм якого виступає державно-приватне партнерство) через створення окремої проектною компанії відкриває можливість фінансових вливань у монопольні та квазімонопольні сегменти, до яких зазвичай відносяться інфраструктурні об'єкти.

Фінансування об'єктів інфраструктури за рахунок коштів державних або муніципальних бюджетів є найбільш розповсюдженою формою фінансового забезпечення інфраструктури. Один із найбільш відомих неолібералів Людвіг фон Мизес визнавав не просто можливість участі держави в економічному житті, але й роль держпідприємства в рамках інфраструктури [5, с. 74].

Надання бюджетних коштів на фінансування інвестиційних проектів, зокрема в Україні, здійснюється у таких формах:

– кошторисне бюджетне інвестування окремих державних програм та проектів, у тому числі й інвестиційних, фінансування яких передбачає виділення бюджетних асигнувань із метою здійснення капітальних вкладень у виробничій сфері. Т.Г. Затонацька виділяє державні програми як один із найголовніших напрямів фінансового забезпечення розвитку економіки, розробка та реалізація яких передбачає в тому числі створення нової продукції та новітніх технологій, які забезпечують конкурентоспроможність, зменшують залежність від імпорту, енерго- та ресурсозбереження, зростання продуктивності праці [6];

– бюджетний кредит – форма фінансування бюджетних витрат, яка передбачає надання коштів юридичним особам на поворотній і платній основі;

– бюджетні інвестиції у статутні капітали діючих або новостворюваних юридичних осіб.

У середовищі дослідників господарської політики в ЄС існує думка, що державні інвестиції є основним інструментом впливу видаткової частини бюджету на економічну кон'юнктуру [7].

Традиційно фінансування інфраструктури залежало від рівня розвитку країни: у розвинених країнах масштабні інфраструктурні проекти фінансувалися за рахунок державних або корпоративних запозичень, у країнах, що розвиваються, – державою через інструменти міжнародного кредиту. Однак починаючи з другої половини ХХ ст. ситуація змінилась, оскільки приватизація та дерегуляція економічних відносин змінили підхід до фінансування інфраструктури державного значення через залучення приватного сектору та зростаючі потреби у фінансуванні інфраструктури. Держава, залишивши за собою лише антимонопольне регулювання, втрачала контроль над діями нового власника.

Корпоративне фінансування має нерозривний зв'язок із фінансовим ринком та діяльністю фінансових посередників. Основними гравцями ринку корпоративного фінансування інфраструктурних проектів виступають банківські установи, довгострокові кредити яких є основним джерелом фінансування інфраструктури.

Напрямок довгострокового кредитування зазнав суттєвих утрат у результаті фінансової кризи 2008 р. Наслідком цих утрат стало прийняття Базеля III (найпотужніші комерційні банки вже виконують Положення, а для переважної більшості банків дотримання Базеля III стане обов'язковим з 2019 р.), серед основних положень якого – додавання консерваційного та контрциклічного буферів капіталу для забезпечення збереження капіталу і нарощування адекватних подушок безпеки. Їх створення є складовою частиною процесу планування капіталу банку і здійснюється шляхом скорочення спрямування прибутку на виплату

дивідендів за розсудом банку, викуп власних акцій, бонусні виплати персоналу і (або) шляхом залучення нового капіталу з приватного сектора. Консерваційний буфер капіталу (Capital conservation buffer) являє собою резервний запас капіталу в розмірі 2,5%, який поза періодом стресу повинен підтримуватися банком понад мінімально встановленої регуляторної вимоги до величини базового капіталу I рівня 4,5% (що в сукупності становить 7%) і, відповідно, загального капіталу 8% (що в сукупності становить 10,5%) [8].

Таке суттєве підвищення резервних вимог може призвести до дестимуляції довгострокового кредитування фінансовими інститутами та ще більше погіршити його стан, який тільки зараз дещо відновився після фінансової кризи. У цих умовах банки вимушені будуть обмежувати горизонт кредитування до п'яти-восьми років, тоді як фінансування інфраструктури вимагає кредитування на 15–20 років. Це означає обов'язкове рефінансування первісного кредиту, що збільшує ризики для позичальників. У результаті виникає загроза значного недофінансування інфраструктури і необхідність знаходити альтернативні джерела традиційного забезпечення активів.

Це може відбитися не тільки на структурі джерел фінансування реалізованих проектів та змінити співвідношення боргового та власного капіталу, але й спричинити підвищення вартості фінансування інфраструктурних проектів через:

1) підвищення частки власного капіталу, що завжди було більш дорогим джерелом, ніж кредитування;

2) власне підвищення вартості банківського кредитування.

Проектне фінансування можемо назвати змішаним джерелом фінансування базової інфраструктури. Під проектним фінансуванням розуміють окрему форму фінансування, що ґрунтується на життєздатності самого проекту, з розподілом ризиків серед його учасників, коли повернення інвестованих коштів здійснюється за рахунок грошового потоку, який згенеровано в процесі реалізації проекту. Таке фінансування набуває форми державно-приватного партнерства (ДПП), якщо стороною проекту виступає держава. Концепція державно-приватного партнерства стала своєрідною альтернативою приватизації стратегічно важливих об'єктів державної власності. У деяких випадках публічний та приватний партнери можуть утворювати спільне підприємство через об'єднання вкладів у статутний капітал новоствореної компанії.

Уже на початку ХХІ ст. на ринку проектного фінансування сформувалася група найбільш впливових банків, насамперед JP Morgan, Deutsche Bank, BNP Paribas, Credit Agricole [4], які й сьогодні не залишили своїх позицій [9].

Можемо сформулювати основні характеристики проектного фінансування:

- фінансування «окремого», самостійного проекту, який є економічно та юридично незалежним, через створення юридичної особи спеціально для цього проекту;
- орієнтація на майбутні грошові потоки, згенеровані проектом, ніж на вартість активів або фінансові результати проектною компанією;
- наявність договорів проектною компанією, ліцензій або прав власності, які виступають гарантіями для кредиторів;
- тривалість життя проекту повинна відповідати терміну дії проектного договору чи ліцензії або обмежуватися розміром запасів природних ресурсів, що обмежує період погашення боргу. Борг повинен бути повністю виплачений до кінця проекту.

В останнє десятиріччя обсяг проектного фінансування значно зріс (табл. 2).

Разом із цим існує низка ризиків, до яких інституційні інвестори більш чутливі, ніж держава. Ці ризики знижують привабливість таких вкладень для інституціональних інвесторів:

- ринковий ризик, коли вкладення в акції на фондовому ринку більш вигідні, ніж кредитування інфраструктурних проектів;
- ризик ліквідності, який означає, що довгострокові інфраструктурні активи менш ліквідні. Вкладаючи в довгострокові проекти, інвестори певною мірою позбавляють себе можливості інвестувати в інші проекти і швидко змінювати інвестиційні рішення залежно від стану ринку. Продаж активу можливий тільки з великим дисконтом;
- ризик непрозорості і складності проектів. Визначення справедливої вартості активу або проекту є складним як для покупця, так і для продавця.

Суттєвим джерелом фінансування інфраструктури, особливо для країн, які розвиваються, є кошти міжнародних фінансових інститутів. Міжнародні банки розвитку мають великий досвід, є джерелами дешевих «довгих» грошей, володіють інструментарієм для здійснення супроводу та надання гарантій.

Як приклад, можемо розглянути проект на реконструкцію тунелю «Бескид» у Львівській області, який повинен фінансуватися за рахунок коштів Європейського інвестиційного банку. Проектом передбачається виділення 55 млн. євро на фінансування модернізації цього об'єкту інфраструктури строком до 2014 р. [9; 10]. Поки, що проект знаходиться в стадії отримання.

Експортно-кредитні агентства надають фінансову підтримку експорту (тобто пропонують фінансування за низькими ставками) у рамках двох різних методів [4]:

– прямого кредитування. У деяких країнах, таких як США, Канада і Японія, створені експортно-імпорتنі банки, які можуть кредитувати безпосередньо проектну компанію як комерційний банк приватного сектора, але за нижчою фіксованою ставкою;

– субсидії процентної ставки. Інші країни, такі як Франція (COFACE), Італія (SACE) і Великобританія (ECGD), для фінансування експортних кредитів звертаються до комерційних банків, але надають субсидії процентної ставки. У результаті експортно-кредитне агентство укладає угоду процентного обміну з комерційними банками, яке дає їм змогу надавати проектною компанії низьку фіксовану процентну ставку.

Багатосторонні організації та експортно-кредитні агентства є найбільшими кредиторами для

Таблиця 2

**Обсяги світового проектного фінансування за секторами в 2013–2015 рр., млн. дол. США**

Галузі	2013		2014		2015	
	Сума	% від загальної кількості	Сума	% від загальної кількості	Сума	% від загальної кількості
Всього проектне фінансування, у тому числі:	204741,3	100,0	259904,4	100,0	276949,9	100,0
Енергетика	70108,1	34,2	84690,0	32,6	106338,1	38,4
Транспорт	41617,9	20,3	51455,8	19,8	61903,3	22,4
Нафта і газ	38112,8	18,6	64878,3	25,0	55753,1	20,1
Нафтохімія	11857,9	5,8	11175,8	4,3	13592,1	4,9
Промисловість	16768,3	8,2	14754,5	5,7	12097,1	4,4
Відпочинок і нерухомість	7828,7	3,8	10487,9	4,0	11203,5	4,1
Гірнична справа	6082,4	3,0	18927,0	7,3	8637,3	3,1
Вода і каналізація	6511,8	3,2	1161,2	0,5	6049,1	2,2
Телекомунікації	3966,1	1,9	1432,1	0,6	1064,5	0,4
Відходи і переробка	1887,4	0,9	853,2	0,3	312,0	0,1

Джерело: побудовано автором на основі [9; 10]

інфраструктурних проектів, що здійснюються в країнах, що розвиваються. Вони обирають як боргові фінансові інструменти, по яким уряд приймаючої сторони виступає гарантом, так і гібридні інструменти, серед яких особливе місце займає субординований борг.

**Висновки з проведеного дослідження.** Зростаючі дефіцити бюджетів і значна величина накопичених боргів держав є об'єктивними факторами зниження ролі державних джерел фінансування інвестицій. Водночас державна підтримка фінансування інфраструктурних проектів є гарантією їх реалізації передусім у країнах, що розвиваються, де несприятливий інвестиційний клімат та слабо розвинене правове регулювання не спонукають приватних інвесторів до вкладання в інфраструктуру.

Банківське довгострокове кредитування зазнало значних утрат у результаті фінансової кризи, що призвело до підвищення відсоткових ставок, зниження обсягів та строків кредитування. Уведення Положень Базеля III, спрямованих на створення захисного «буфера» капіталу, через збільшення необхідних резервних відрахувань спонукатиме банки до скорочення обсягів та строків довгострокового кредитування та призведе до реструктуризації джерел фінансування в подальшому.

Проектне фінансування набуло рис нового джерела фінансування базової інфраструктури завдяки своїм специфічним ознакам. Збільшення обсягів такого фінансування свідчить про розвиток цього ринку.

Диверсифікація джерел фінансування інфраструктури та ступінь залучення приватного бізнесу через застосування новітніх інструментів фінансування насамперед є свідченням рівня розвитку економіки, стану банківського сектору та ринку цінних паперів. Існуюча в Україні потреба диверсифікації джерел фінансування інфраструктури накладає відбиток не тільки на якість сервісу, але й на якість життя в цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. McKinsey Global Institute (2013), "Infrastructure Productivity. How to save \$1 trillion a year", January 2013.
2. European Commission (2011), "Stakeholder Consultation Paper on the Europe 2020 Project Bond Initiative", Commission Staff Working Paper, February
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк ; 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-центр, 2004. – 656 с.
4. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования / Э.Р. Йескомб ; пер. с англ. И.В. Васильевской ; под общ. ред. Д.А.Рябых. – М. : Вершина, 2008. – 488 с.
5. Мизес Л. фон. Либерализм / Л. фон Мизес ; пер. с англ. А.В. Куряева. – М. : Социум, 2007. – 344 с.
6. Затонацька Т.Г. Сучасні підходи щодо форм та методів бюджетного інвестування в Україні / Т.Г. Затонацька // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 96. – С. 37–41.
7. Straub, R., Tchakarov, I., 2007. Assessing the impact of a change in the composition of public spending: A DSGE approach. IMF Working paper 07/168 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07168.pdf>.
8. Базель III: вопросы внедрения. KPMG [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.kpmg.com/RU/ru/topics/Russian-Banking-Club/Documents/Basel%20III\\_rus.pdf](https://www.kpmg.com/RU/ru/topics/Russian-Banking-Club/Documents/Basel%20III_rus.pdf).
9. Global project finance review. Managing underwriters // Thomson Reuters Full Year 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/4Q2015\\_Global\\_Project\\_Finance%20Review.pdf](http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/4Q2015_Global_Project_Finance%20Review.pdf).
10. Global project finance review. Managing underwriters // Thomson Reuters Full Year 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/4Q2014\\_Global\\_Project\\_Finance\\_Review.pdf](http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/4Q2014_Global_Project_Finance_Review.pdf).
11. Beskyd Tunnel was the first of EUR 3bn EU finance for Ukraine. Офіційний сайт Європейського інвестиційного банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eib.org/infocentre/stories/all/2016-july-01/ukraine-tunnel-reflects-boost-in-eu-ties.htm>.



## БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ В ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ – НОВИХ ЧЛЕНАХ ЄС

### BANK FOREIGN CURRENCY LENDING IN THE POST-SOCIALIST COUNTRIES – NEW EU MEMBER STATES

*У статті аналізується розвиток банківського кредитування в іноземній валюті в нових державах – членах ЄС упродовж періоду підготовки до прийняття євро. Досліджено передумови і наслідки розвитку валютного кредитування у цих країнах. Ризики валютного кредитування розглянуто в контексті макроекономічних умов реалізації цього процесу, включаючи режим валютного курсу. Розкрито особливості використання різних валют для задоволення попиту на кредитні ресурси. Обґрунтовано вплив банківського кредитування в іноземних валютах на монетарну політику держави.*

**Ключові слова:** банківське кредитування в іноземних валютах, швейцарський франк, кредитування у швейцарських франках, ризики валютного кредитування, монетарна політика.

*В статье анализируется развитие банковского кредитования в иностранных валютах в новых государствах – членах ЕС в ходе подготовки к принятию евро. Исследованы предпосылки и последствия развития валютного кредитования в этих странах. Риски валютного кредитования рассмотрены в контексте макроэкономических*

*условий реалізації цього процесу, включаючи режим валютного курсу. Раскрыты особенности использования различных валют для удовлетворения спроса на кредитные ресурсы. Обосновано влияние банковского кредитования в иностранных валютах на монетарную политику державы.*

**Ключевые слова:** банковское кредитование в иностранных валютах, швейцарский франк, кредитование в швейцарских франках, риски валютного кредитования, монетарная политика.

*The article analyzes the development of bank lending in foreign currency in the new EU member states in preparation for the adoption of the euro. The preconditions and consequences of foreign currency lending in these countries are determined. Foreign currency lending risks are discussed in the context of macroeconomic conditions for the realization of this process, including the exchange rate regime. The peculiarities of using different currency to meet demand for credit resources are investigated. Substantiates the impact of bank lending in foreign currencies to monetary policy powers.*

**Key words:** bank foreign currency lending, Swiss franc, Swiss franc lending, risks of foreign currency lending, monetary policy.

УДК 336.71

**Шемет Т.С.**

к.е.н.,

доцент кафедри банківської справи  
Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана

**Харевич А.С.**

к.е.н.,

асистент кафедри банківської справи  
Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана

**Постановка проблеми.** У сучасному високоінтегрованому економічному середовищі використання національних валют не обмежується економічними кордонами держав-емітентів, хоча право емісії національної валюти належить державі. Міжнародна економічна діяльність, так само як і внутрішня, вимагає грошей, головним призначенням яких є «змастити колеса комерції» [1, с. 1].

Банківське кредитування в іноземних валютах є одним із найважливіших аспектів міжнародного використання валют. Активізація зовнішньої торгівлі внаслідок масштабної лібералізації міжнародних економічних відносин наприкінці ХХ ст., а також зростання потреб фінансування купівлі нерухомості, у тому числі житла, зумовили істотне збільшення запозичень в іноземній валюті у постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС усередні 2000-х років. Ці процеси стимулювали розвиток банківського кредитування в іноземних валютах, особлива роль в якому належить швейцарському франку. У контексті євроінтеграції України особливий інтерес представляє дослідження розвитку кредитної діяльності банків в іноземних валютах у постсоціалістичних країнах-кандидатах на етапі підготовки до впровадження євро та ризиків, пов'язаних із валютним кредитуванням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Теоретико-методологічну основу сучасних наукових досліджень із використання іноземних валют

у практиці банківської діяльності становлять праці відомих західних учених: Д. Вільямса (1968 р.) [2], А. Свободи (1969 р.) [3], Р. Маккіннона (1963, 2004 рр.) [4; 5], Б. Коена (1971, 1998 рр.) [6; 7], Ф. Хайека (1990 р.) [8], П. Кругмана (1984 р.) [9], П. Кенена (1983, 2009, 2011 рр.) [10–12] та ін., які впродовж кількох десятиліть послідовно досліджували проблематику обігу внутрішніх валют поза межами національних юрисдикцій.

Сучасні наукові праці охоплюють широке коло аспектів валютного кредитування, у тому числі: роль банків з іноземним капіталом у стимулюванні валютного кредитування [13]; євроізацію депозитів домогосподарств у країнах Східної Європи [14]; кредитування у швейцарських франках у Європі [15] тощо. Здійснюється науковий пошук відповіді на питання про можливий вплив уведення євро на розвиток кредитного ринку в країнах, що вступають до ЄС; ризики надмірної кредитної експансії, що асоціюються з високою часткою валютних позик у цих країнах; потенційну ефективність інструментів грошово-кредитної політики в умовах буму валютного кредитування.

У цілому існуючі дослідження доводять необхідність ретельного аналізу і зіставлення вигод від використання іноземних валют банками та ризиків потенційних утрат від такої діяльності. Автори здебільшого фокусуються на протиставленні використання національних та іноземних валют, вважаючи

останні гомогенною сукупністю. Проте, спираючись на теоретичні засади конкуренції валют, а також актуальні статистичні дані, варто припустити, що цей підхід не є повністю адекватним. Передусім це стосується позик у швейцарських франках, обсяги яких у постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС характеризуються висхідним трендом. Крім того, формування глобального фінансового ринку, коли іноземні валюти все ширше використовуються в грошовому обігу багатьох держав, створює підстави для припущення про високий ступінь субституції позик у національних та іноземних валютах.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є узагальнення чинників, наслідків банківського валютного кредитування та регулюючих заходів у постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Банківська діяльність, зокрема кредитування в іноземній валюті, є поширеною практикою у східноєвропейських країнах – Болгарії, Польщі, Румунії, Угорщині. Напередодні кризи банки в європейських країнах, що розвиваються, збільшили частку свого бізнесу в іноземних валютах. Наприклад, у 2007 р. 39% активів угорських банків та 40% їх зобов'язань були деноміновані в іноземних валютах. До 2009 р. ці частки зросли до 52% та 54% відповідно. У 2013 р. у Болгарії, Румунії, Угорщині частка кредитів в іноземних валютах, наданих у небанківський сектор, наблизилась до 60%, у Польщі – до 30% [16]. Проте наприкінці 2014 р. частки активів і зобов'язань, наприклад, угорських банків скоротилися до 32% та 36% відповідно.

Згідно з даними Угорського національного банку, процентна ставка по іпотечних кредитах у швейцарських франках (далі – CHF) в Угорщині становила 5,1% у січні 2005 р., або менше від половини ставки за кредитами у національній валюті 13,8% [17]. Аналогічна картина спостерігалась і у Польщі, але з дещо нижчим спредом ставок по кредитах у національній валюті та у швейцарських франках [18].

Як засвідчують наукові та статистичні джерела, у постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС кредити в іноземних валютах надавалися переважно в рамках роздрібного банківського бізнесу з метою фінансування операцій із купівлі нерухомого майна. Аналізуючи макроекономічні, соціальні умови, структуру капіталу банківських установ у даних країнах, можна визначити основні передумови розвитку валютного кредитування. На нашу думку, передусім це позитивні очікування приєднання до Євросони і пов'язані з цим перспективи забезпечення високого рівня зайнятості; підвищений попит на житло як наслідок соціалістичного минулого. У більшості банківських систем цих країн була суттєвою або переважаючою частка кредитних організацій з іноземним капіталом, які отри-

мували внутрішньокорпораційне кредитування від материнських банків і мали доступ на міжнародні фінансові ринки. Таке фінансування дало можливість банкам швидко наростити ліквідність і забезпечити вимоги щодо достатності капіталу.

Відіграв стимулюючу роль і той факт, що процентні ставки в багатьох країнах Центральної і Східної Європи були постійно вищими від ставок у Швейцарії та Євросоні, тому швейцарські франки та євро стали основними валютами банківського кредитування іпотеки. Позичальники віддавали перевагу цим кредитам як таким, що підвищували ступінь їхньої кредитоспроможності порівняно із запозиченнями в національних валютах, а також давали змогу придбати житло більшого розміру.

Сукупність згаданих обставин, по-перше, сприяла розвитку процесів фінансування іпотечних кредитів у швейцарських франках або євро, а по-друге, забезпечила прибутковість даного виду банківської діяльності.

Проте кредитна експансія банків в іноземних валютах спричинила надмірне зростання цін на нерухомість упродовж 2005–2008 рр. у більшості країн Центральної та Східної Європи. Саме обсяг валютного кредитування виявився акселератором буму на ринку нерухомості, що базувався на необґрунтованих підходах до оцінки нерухомого майна на місцевих ринках. Найбільшим було зростання цін у країнах Балтії та Польщі, а найнижчим – в Угорщині, Чехії та Словаччині.

Суттєвий вплив на перебіг процесів надання й обслуговування кредитів в іноземних валютах має режим валютного курсу. Оскільки чергові платежі здійснюються, як правило, у національних валютах, то за умов режиму плаваючого курсу позичальники безпосередньо зазнають утрат від курсових коливань. Зниження їх кредитоспроможності трансформується в кредитний ризик для банків-кредиторів. Ці положення мають пряме відношення до ситуації у Польщі та Угорщині, які обрали режим плавання валютного курсу, а частина кредитів у швейцарських франках досягла 7,4% ВВП у Польщі та 10,6% ВВП в Угорщині.

Прискорена динаміка кредитування в іноземних валютах упродовж 2004–2010 рр. у Польщі та Угорщині призвела до значного зростання курсів валют кредитування, у тому числі швейцарського франка, до національних валют цих країн, тоді як у період надання більшості таких кредитів ці валютні курси перебували на рівні історичного мінімуму. Зрозуміло, що дана тенденція негативно вплинула на спроможність якісного обслуговування валютних кредитів позичальниками. Із метою розв'язку цієї проблеми в Угорщині було прийнято і виконано план обов'язкової конвертації валютних кредитів у кредити в національній валюті. Польща виявилася країною, де мало місце найбільше подорожчання швейцарського франка.

Спираючись на актуальні статистичні дані щодо кредитування у швейцарських франках та інших іноземних валютах, можна стверджувати про відмінності в їх використанні банками. Так, швейцарський франк характеризується високим ступенем використання в кредитуванні резидентів, тоді як інші валюти використовуються здебільшого для транскордонного кредитування. Швейцарський франк використовується переважно в кредитуванні іпотечних кредитів домогосподарств, інші валюти – у кредитуванні бізнесу юридичних осіб. Різні іноземні валюти також демонструють диференційовану чутливість до низки змінних параметрів. Внутрішнє кредитування у швейцарських франках є чутливим до вартості фондування, динаміки валютних курсів, наявності фінансових коштів, а також до ситуації у сфері міжнародної торгівлі. Внутрішнє кредитування в інших іноземних валютах має більш обмежену реакцію на зазначені чинники.

Кредити в іноземних валютах створюють значний кредитний ризик, пов'язаний із коливаннями обмінного курсу. Зокрема, кредити, деноміновані у швейцарських франках, можуть спровокувати одночасні збої у функціонуванні банківського сектору, якщо знецінення національної валюти перешкоджає позичальникам обслуговувати нехеджовані кредити. Отже, кредити в іноземній валюті є чинником системного ризику.

Системний ризик у банківській системі може спричинятися кількома чинниками. По-перше, інформаційним чинником, коли погані новини про одні фінансові установи збільшують витрати інших на рефінансування, що, своєю чергою, збільшує ймовірність їх власного краху. По-друге, дефолтом однієї кредитно-фінансової установи з усієї системи, що здатний спровокувати ланцюгову реакцію дефолтів через взаємозв'язок установ на міжбанківському ринку. По-третє, дією потужного зовнішнього шоку, як це було під час нещодавньої фінансової кризи, коли іпотечні цінні папери втратили значну цінність, що призвело до одночасного погіршення банківських балансів. Зауважимо, що глобалізована природа банківської індустрії робить банки каналом міжнародної трансмісії економічних коливань, отже, кредитування в іноземних валютах є однією з найважливіших проблем у забезпеченні фінансової стабільності. Досвід іпотечного кредитування домогосподарств в іноземних валютах та його наслідки добре відомі. Хоча іпотечні кредити надаються зазвичай під низькі процентні ставки, вони водночас піддають домогосподарства валютно-курсним ризикам, зокрема ризикам різкого зростання щомісячних платежів у разі подорожчання валюти погашення. Погіршення фінансового стану позичальників

може призвести до послаблення банківського сектору та появи системних проблем [19]. Крім того, за висновками одного з авторитетних емпіричних досліджень, висока частка запозичень приватного сектора в іноземних валютах за умов жорсткої монетарної політики може швидше привести до збільшення заборгованості, ніж до уповільнення темпів зростання такого кредитування [20].

Валютні запозичення сектора домашніх господарств є нехеджованими, що проявляється передусім у відсутності двосторонніх форвардних обмінних курсів валют східноєвропейських країн до швейцарського франка. У даному разі хеджування курсового ризику складатиметься з хеджування таких валют відносно євро та після цього – із хеджування євро відносно швейцарського франка. Таким чином, трансакційні витрати перевищують прибутковість подібного хеджування.

Європейська Рада із системних ризиків (ESRB), незалежна установа Європейського Союзу, яка здійснює моніторинг фінансової стабільності в ЄС, визнала, що надмірне кредитування в іноземній валюті в державах – членах ЄС може призвести до значних системних ризиків не лише у цих державах, але й створити умови для негативних транскордонних вторинних ефектів.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) також визнав валютні кредити як «ключову вразливість» і розробив низку ініціатив, спрямованих на зменшення нехеджованих валютних запозичень [21].

**Висновки з проведеного дослідження.** Ризикованість банківського кредитування в іноземній валюті обґрунтовується глобалізованою природою банківської індустрії, яка робить банки каналом міжнародної трансмісії економічних коливань, а отже, кредитування в іноземних валютах є однією з найважливіших проблем у забезпеченні фінансової стабільності банківських систем національного, регіонального, глобального рівнів.

Різні валюти відіграють специфічну роль у задоволенні банками попиту на кредитні ресурси: швейцарський франк використовується переважно в кредитуванні іпотечних кредитів домогосподарств-резидентів, інші валюти – у кредитуванні бізнесу юридичних осіб та в транскордонних кредитних операціях. Віддання переваги валюті кредитування пов'язано з низкою переваг, з яких основні – підвищення прибутковості банківського бізнесу та підвищення кредитоспроможності позичальників.

Регулюючі заходи, спрямовані на захист національних економік від банківських ризиків, пов'язаних із кредитуванням в іноземних валютах, мають бути адаптовані до конкретних умов даної країни, а також тієї ролі, яку відіграють різні валюти.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Matsuyama K. Toward a theory of international currency / K. Matsuyama, N. Kiyotaki, A. Matsui. – The Hoover Institution Stanford University Working Papers in Economics. – № E-92-6. – 1992. – 44 p.
2. Williams D. Essays in money and banking: in honor of R.S. Sayers / D. Williams. – Oxford: Clarendon Press, 1968. – P. 266–297.
3. Swoboda A. Vehicle currencies and the foreign exchange market: the case of the dollar / A. Swoboda / Aliber R. (ed.). The International Market for Foreign Exchange. N.Y.: Praeger, 1969. – P. 30–40.
4. McKinnon R.I. Optimum Currency Area / R.I. McKinnon // American Economic Review. – 1963. – № 53. – P. 717–725.
5. McKinnon R.I. Optimum Currency Areas and Key Currencies: Mundell I versus Mundell II / R.I. McKinnon // Journal of Common Market Studies. – 2004. – Vol. 42 – № 4. – P. 689–715.
6. Cohen B. The Future of Sterling as an International Currency / B. Cohen. – London: Macmillan, 1971. – 260 p.
7. Cohen B. Geography of Money / B. Cohen. – Cornell University Press, 1998. – 229 p.
8. Hayek F. Denationalisation of Money: An Analysis of the Theory and Practice of Concurrent Currencies / F. Hayek. – London: Institute of Economic Affairs, 1990. – 144 p.
9. Krugman P.R. The International Role of the Dollar: Theory and Prospect, in Exchange Rate Theory and Practice / P.R. Krugman // Exchange Rate Theory and Practice, ed. by J. Bilson and R. Martson. – Chicago: University of Chicago Press, 1984. – P. 261–278.
10. Kenen P. The Role of the Dollar as an International Currency / P. Kenen // Group of Thirty Occasional Paper. – 1983. – Vol. 13. – 33 p.
11. Kenen P.B. Currency Internationalization. An Overview / Peter B. Kenen. – Princeton University, 2009. – 18 p.
12. Kenen P. Currency Internationalisation: Lessons from the Global Financial Crisis and Prospects for the Future in Asia and the Pacific / P. Kenen // BIS Papers. – 2011. – № 61. – 236 p.
13. Brown M. Foreign Banks and Foreign Currency Lending in Emerging Europe / M. Brown and Ralph de Haas // Economic Policy. – 2012. – P. 57-98.
14. Brown, M. The Euroization of Bank Deposits in Eastern Europe / M. Brown, H. Stix // Economic Policy. – 2015. – № 30 (81). – P. 95–139.
15. Brown M. Swiss franc lending in Europe / Brown, M., M. Peter and S. Wehrmüller // Aussenwirtschaft. – 2009. – № 64(2). – P. 167–81.
16. Swiss National Bank's Swiss franc lending monitor database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.snb.ch](http://www.snb.ch).
17. Офіційний сайт Угорського національного банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.mnb.hu](http://www.mnb.hu).
18. Офіційний сайт Польського національного банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl).
19. Yesin P. Foreign currency loans and systemic risk in Europe / P. Yesin // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. – 2013. – May. – P. 219–236.
20. Sirtaine S. Credit Growth in Emerging Europe: A Cause for Stability Concerns? / S. Sirtaine, I. Skamnelos // The World Bank Policy Research Working Paper. – 2007. – № 4281.
21. EBRD. Developing local currency finance. Transition Report 2010 / EBRD. – 2010. – P. 46–65.



## РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ:  
ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

## FORMATION OF COST TOURISM PRODUCT: ACCOUNT ASPECT

*У статті розглянуто питання щодо формування та відображення в обліку витрат на виробництво (створення) туристичного продукту. Звернуто увагу на особливості формування собівартості туристичного продукту в системі фінансового обліку на туристичних підприємствах з урахуванням специфіки їх діяльності. Дано рекомендації, необхідні для забезпечення методичною основою підприємств туристичної галузі під час калькулювання собівартості туристичного продукту.*

**Ключові слова:** туристична діяльність, бухгалтерський облік, витрати, собівартість, туристичний продукт, туристичний агент, туристичний оператор.

*В статье рассмотрены вопросы формирования и отражения в учете затрат на производство (создание) туристического продукта. Обращено внимание на особенности формирования себестоимости туристического продукта в системе финансового*

*учета на туристических предприятиях с учетом специфики их деятельности. Даны рекомендации, необходимые для обеспечения методической основой предприятий туристической отрасли при калькулировании себестоимости туристического продукта.*

**Ключевые слова:** туристическая деятельность, бухгалтерский учет, расходы, себестоимость, туристический продукт, туристический агент, туристический оператор.

*The article deals with the issues of forming and recording the cost of production (creation) of the tourist product. Attention is paid to the peculiarities of the tourism product in the cost accounting system in tourism enterprises, taking into account the specifics of their activities. The recommendations necessary to ensure the methodological basis of enterprises of the tourism industry with the calculation of the cost of the tourist product.*

**Key words:** tourism activity, accounting, expenses, costs, tourism product, travel agent, tour operator.

УДК 657:338

**Шрам Т.В.**

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Херсонський національний технічний університет

**Пінчук Т.А.**

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Херсонський національний технічний університет

**Постановка проблеми.** Туристична індустрія виступає потужним соціально-економічним і політичним чинником, що сприяє розвитку економіки та спрямовує політику багатьох країн і регіонів світу. Для сучасної України характерне встановлення стійкої та гнучкої системи управління в цій сфері, яке приходить на зміну усталеним та застарілим технологіям ведення туристичного бізнесу.

Однією з основних проблем розвитку індустрії туризму в Україні на сьогодні є неефективне та нераціональне використання природно-кліматичних та історико-культурних ресурсів, невідповідність розвитку туристичної інфраструктури країни. Якщо не розглядати такий бік туристичної системи, то можна стверджувати, що Україна належить до тих країн, які мають значний, але нереалізований туристичний потенціал.

Ресурси країни – це переважно незмінна складова частина забезпечення успіху туристичної галузі, але слід зауважити, що туризм є складною системою, в якій тісно переплетені інтереси багатьох галузей: економіки, екології, культури, безпеки, зайнятості населення тощо. Із подібними факторами пов'язані підприємницькі успіхи в туристичній сфері як на мікрорівні, так і на макрорівні економіки, адже однією зі статей наповнення державного бюджету в розвинених країнах світу з подібними ресурсами є саме доходи туристичної сфери. Прибутковість

будь-якого підприємства, зокрема туристичного, залежить від ефективного функціонування системи управління витратами.

На сучасному етапі розвитку економіки в умовах конкуренції на підприємствах туристичної галузі зростає роль обліку витрат і калькулювання собівартості туристичного продукту, управління витратами. Зниження вартості туристичного продукту неможливе без удосконалення системи обліку витрат, які забезпечують управлінський персонал належною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Підтвердженням стабільного інтересу науковців до розв'язання проблем у галузі обліку і калькулювання собівартості туристичного продукту є роботи Балченко З.А., Богданової Ж.А., Гончаренко О.М., Король С.Я., Любіцевої О.О., Пожарицької І.М., Сметанко А.В. та інших дослідників. Однак недостатньо опрацьованим залишається питання щодо особливостей обліку витрат за статтями калькуляції в туристичній сфері сучасної України.

Досі відсутній відповідний нормативний документ, який би містив методичні рекомендації щодо обліку витрат підприємств туристичного бізнесу. Отже, на практиці кожне підприємство самостійно вирішує завдання організації обліку витрат, їх розподілу та визначення собівартості туристичного продукту (послуги). При цьому підприємства спираються передусім на Положення (стандарти)

бухгалтерського обліку, зокрема на П(С)БО 16 «Витрати» [3], з урахуванням змісту операційної діяльності туристичної фірми, конкретного складу та характеру його витрат.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження особливостей обліку витрат за статтями калькуляції в контексті туристичної сфери сучасної України з метою ефективного управління витратами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», витрати – це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу між власниками) [4]. Витрати будь-яким чином впливають на ціну продукту туристичного бізнесу і формують його вартість.

Згідно з П(С)БО 16 «Витрати», об'єктом витрат є продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат [3]. Об'єктом бухгалтерського обліку виробничих витрат у туристичних підприємствах є туристичний продукт,

Згідно із Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» [2], туристичний продукт – це попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо). Собівартість туристичного продукту – вартісна оцінка матеріальних та інших витрат, понесених у процесі виробництва та продажу туристичного продукту, а також інших витрат на його просування та реалізацію. Вона є економічним інструментом регулювання виробничого процесу, контролю й оцінки господарської діяльності туристичного підприємства.

Собівартість тісно пов'язана з витратами підприємця, адже підприємство в туристичній, як і в інших сферах, передусім визначається як діяльність, що направлена на отримання прибутку, примноження капіталу, який був укладений у справу. Отже, мінімізація витрат є важливим фактором в управлінні туристичним бізнесом. І тут слід підкреслити, що правильний облік витрат у туризмі буде викликаний потребою підприємця в уникненні непередбачуваних, додаткових чи надмірних витрат, збитків. Звідси витікає порядок групування та класифікації витрат у туризмі.

На сьогодні немає нормативного документа, який би містив методичні рекомендації щодо обліку

витрат підприємств туристичного бізнесу. Тож для визначення собівартості насамперед слід керуватися П(С)БО 16 для бухгалтерського обліку та нормами ст. 138 ПКУ для податкового обліку з урахуванням конкретного турпродукту. Згідно з п. 138.8 ПКУ, собівартість виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг складається з витрат, прямо пов'язаних із виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг. Виходячи зі специфіки туристичної діяльності та згідно з нормами ст. 138 ПКУ, собівартість турпродукту може складатись із таких витрат:

- прямих матеріальних витрат, безпосередньо пов'язаних зі створенням турпродукту (пп. 138.8.1 ПКУ);
- прямих витрат на оплату праці працівників, задіяних у створенні турпродукту, та нарахування на зарплату таких працівників (пп. 138.8.2 ПКУ);
- амортизації основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних із наданням послуг (туристичні автобуси, приміщення, де клієнти отримують консультації та укладають угоди про отримання послуг);
- загальновиробничих витрат, які відносяться на собівартість виготовлених та наданих послуг відповідно до П(С)БО (витрати на оренду офісу, на опалення, освітлення, водопостачання та інші, якщо такі витрати пов'язані зі створенням турпродукту) (пп. 138.8.5 ПКУ);
- вартості придбаних послуг, прямо пов'язаних із наданням турпослуг (зокрема, винаймання готелів (мотелів), транспорту для перевезення клієнтів, витрати на страхування, харчування, екскурсійні програми тощо);
- інших прямих витрат (п. 138.9 ПКУ).

Варто врахувати, що попри специфіку діяльності туроператора та фактично залучення всього персоналу (від керівника до менеджера) і всіх активів до створення турпродукту витрати на оренду приміщення, де працює адмінперсонал, на телефонні розмови, на оплату його праці та, відповідно, на нарахування ЄСВ за такими сумами повинні потрапити до адміністративних витрат. Тут бухгалтеру треба чітко розділити, де витрати, які потрапляють до собівартості турпродукту, а де адміністративні витрати.

Між іншим, до адмінперсоналу у туроператора належать лише керівництво, бухгалтерія та обслуговуючий персонал (секретар, юрист, завгосп тощо). Менеджери, які безпосередньо працюють із клієнтами або безпосередньо залучені до створення турпродукту, належать до виробничого персоналу. Так само мають розподілятися і витрати на утримання офісу між адмінвитратами та собівартістю послуг. Для такого розподілу можна застосувати площі приміщень, які використовуються для керівництва та обслуговування діяльності туроператора і для обслуговування клієнтів.



Залежно від того, ким виступає суб'єкт підприємництва (виробником турпродукту чи турагентом), формуються особливості обліку витрат і калькулювання собівартості туристського продукту (послуг). Особливістю галузі туризму є те, що туристські підприємства займаються як формуванням (виробництвом) турпродукту, так і безпосередньо його просуванням на ринку туристських послуг [9, с. 144].

Сума витрат на туристичні послуги становить собівартість туристичного продукту, і під час установаження відпускнуої вартості пакету туристичних послуг використовуються два варіанти цін (рис. 1):

- ціна-«нетто», що характеризує «обмежену собівартість» турпродукту;
- ціна-«брутто», тобто ціна пропозиції турпродукту на ринку.

Ціна-«нетто» відбиває суму цін, розцінок та тарифів на всі види послуг, що надаються туристам, включаючи податок на додану вартість, готельний збір, митні збори, страхові платежі.

Трансфер входить до вартості пакету послуг, оскільки він від самого початку забезпечує чітке обслуговування туристів. Для визначення повної собівартості туру до ціни-«нетто» додаються витрати туристичних фірм, пов'язані з організацією їхньої діяльності.

Ціна-«брутто» включає повну собівартість туру, прибуток туроператора, всі види його податкових платежів, комісійну винагороду турагентам та іншим посередникам, сезонні та інші комерційні знижки для окремих туристів і туристичних груп, суму ПДВ.

Під час калькулювання собівартості туру здійснюється розрахунок прямих змінних витрат та розподіл непрямих умовно-постійних витрат на окремі види турів. У туристичній практиці прямі змінні витрати туру включають складники ціни-«нетто», передбачені у складі туру контрактною, агентською чи іншою туристичною угодою, а також прямі виробничі витрати турфірми на придбання прав на послуги сторонніх організацій, оплату праці виробничого персоналу з відрахуваннями на соціальні заходи, вартість послуг гіда, екскурсовода, перекладача та комісійну винагороду іншим посередникам – вітчизняним чи іноземним фірмам-партнерам.

Узагальнюючи положення Методичних рекомендацій із планування, обліку і калькулювання собівартості туристичного продукту і формування фінансових результатів в організацій, які займаються туристичною діяльністю, що діють на території Росії, звертаємо увагу на групування таких витрат на виробничі (пов'язані з виготовленням турпродукту) та комерційні (пов'язані з просуванням і продажем турпродукту).

Слід зауважити: попри ґрунтового групування витрат відсутні такі складники, як адміністративні

або загальногосподарські витрати, а також інші операційні витрати, які не включаються у виробничу собівартість, однак пов'язані з основною діяльністю туристичного підприємства.

**Висновки з проведеного дослідження.** На сьогодні склад витрат, що включаються в собівартість туристичного продукту, регламентується П(С)БО 16 «Витрати», але даний документ не враховує специфіку діяльності туристичних підприємств, значну частку яких становлять витрати на придбання прав на послуги інших підприємств, тому виникає необхідність розробки галузевих методичних рекомендацій з обліку витрат і калькулювання собівартості туристичного продукту. Дані рекомендації необхідні для забезпечення методичною основою підприємств туристичної галузі під час калькулювання собівартості туристичного продукту, який є важливою інформаційною системою управління туристичним підприємством.

Пріоритетним напрямом наукових досліджень побудови обліково-аналітичної системи може бути, на нашу думку, розробка методики обліку за центрами відповідальності, оскільки застосування методичних підходів до обліку за центрами відповідальності, напрацьованих фахівцями за різними видами економічної діяльності, на туристичних підприємствах стримується за рахунок відсутності ґрунтовних розробок із цих питань для даної галузі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 № 324/95-ВР (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати» : Наказ М-ва фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0027-00>.
4. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ фінансів Міністерства України від 07.02.13 №73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
6. Балченко З.А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України : [навч. посіб.] / З.А. Балченко. – К. : КУТЕП, 2006. – 232 с.
7. Богданова Ж.А. Бухгалтерський облік і контроль туристичної діяльності : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.09 / Ж.А. Богданова ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 20 с.
8. Височан О.С. Облік і калькулювання собівартості туристичного продукту



вартості туристичного продукту: питання об'єкту та номенклатури витрат / О.С. Височан // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – Вип. 150. – С. 110–119.

9. Гончаренко О.М. Облікове забезпечення управління витратами на формування туристичного продукту / О.М. Гончаренко // Економічні науки : наук. зб. Таврійського державного агротехнічного університету. – Мелітополь : Люкс, 2010. – № 3(11). – С. 143–148.

10. Гончаренко О.М. Облік витрат та аналіз собівартості туристичного продукту : автореф. дис. ...

к.е.н. : спец. 08.00.09 / О.М. Гончаренко ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2012.

11. Грибова Л. Туризм: організація та облік / Л. Грибова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dtkk.com.ua/show/1cid01916.html>.

12. Король С. Облік витрат туристичного підприємства / С. Король // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 4. – С. 72–84.

13. Сметанко О. В. Удосконалення методики обліку витрат і калькулювання собівартості туристичного продукту (послуг) на підприємствах туризму / О. В. Сметанко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 7. – С. 39–45.

РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІМОДЕЛЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РОБОТИ  
БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ЕФЕКТИВНОСТІ  
ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВMODELUVANNYA PERFORMANCE OF THE CONSTRUCTION COMPANY  
ON THE EFFECTIVENESS OF FIXED ASSETS

УДК 331.108.4627

**Проскурович О.В.**к.е.н., доцент, доцент кафедри  
автоматизованих систем  
і моделювання в економіці  
Хмельницький національний  
університет**Ястремський М.М.**студент  
Хмельницький національний  
університет**Сорока Л.О.**студент  
Хмельницький національний  
університет

*У статті розглянуто основні напрями оцінювання та моделювання результативності роботи будівельного підприємства. Проведений аналіз та прогнозування показників ефективності використання основних фондів довели, що на підприємстві можна збільшити обсяги будівельних робіт, підвищити технічну фондоозброєність та питому вагу активної частини основних виробничих фондів, застосувавши побудовані економетричні моделі.*

**Ключові слова:** результативність роботи, основні фонди, показники ефективності використання основних фондів, економетрична модель, прогнозування роботи будівельного підприємства.

*В статье рассмотрены основные направления оценки и моделирования результативности работы строительного предприятия. Проведенный анализ и прогнозирование показателей эффективности использования основных фондов показали,*

*что на предприятии можно увеличить объемы строительных работ, повысить техническую фондовооруженность и удельный вес активной части основных производственных фондов, применив построенные эконометрические модели.*

**Ключевые слова:** результативность работы, основные фонды, показатели эффективности использования основных фондов, эконометрическая модель, прогнозирование работы строительного предприятия.

*The article examines the main areas of evaluation and simulation of performance of construction companies. The analysis and forecasting performance of fixed assets showed that the company can increase the construction work, increase technical and capital-share of the active part of fixed assets constructed by applying econometric models.*

**Key words:** efficiency of fixed assets, the performance of fixed assets, econometric models, forecasting of construction companies.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економіки України одним із важливих факторів збільшення обсягів виконуваних робіт на підприємствах будівельної промисловості є забезпеченість їх засобами праці в необхідній кількості та певними видами. Проте для вирішення цих завдань необхідно не тільки повне забезпечення підприємства матеріально-технічним потенціалом, тобто основними засобами, але й підвищення ефективності їх використання. Від вирішення цієї проблеми залежить результативність роботи будівельного підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження щодо діагностики ефективності використання основних фондів у своїх роботах висвітлювали такі вчені-економісти як Богданова Л.А., Виногород Г.Г., Ермолович Е.Е., Савицька Г.В., Снитко К.Ф., Сушкевич В.В., Русак Н.А. Економетричним моделюванням розвитку будівельного комплексу займалася низка вітчизняних науковців, зокрема, Крушевський А.В., Левіт Л.Г., Анін В.І., Пруненко Д.О., Сазонова Л.І., Божко Є.А.

Проте аналіз спеціальної літератури [1–11] та досвіду організації ефективного використання засобів праці на будівельних підприємствах показує, що не всі проблеми в цій області вирішені остаточно. Зокрема, варто дослідити питання

щодо відбору факторів, які впливають на результативність роботи будівельного підприємств за рахунок покращання показників ефективності використання основних фондів, методики їх аналізу, моделювання та прогнозування на майбутню перспективу.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є узагальнення теоретичних аспектів покращання результативності роботи за рахунок підвищення ефективності використання основних виробничих фондів і моделювання цих процесів на будівельному підприємстві.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Ускладнення економічних процесів на будь-якому рівні господарської системи, а також нестабільність товарних ринків та мінливість споживчих уподобань зумовлюють необхідність розробки нових механізмів адаптації та досягнення економічних результатів як у довгостроковій, так і в короткостроковій перспективах. Усі ці проблеми характерні для сучасного розвитку будівельних підприємств, тому досить важливим питанням є дослідження результативності роботи цих підприємств, активізувавши при цьому ефективне використання основних фондів.

В економічній літературі трактування сутності результативності зумовлено неоднаковим розу-

мінням кінцевого результату та широким спектром застосування цього поняття в будівельній галузі [3–6; 9]. Під результативністю будемо розуміти досягнення суб'єктом підприємництва визначених цілей, завдань та намічених результатів, а ступінь внутрішньої економічності його роботи під час досягнення таких цілей характеризуватиме ефективність.

Оскільки ефективність показує співвідношення різних аспектів: результату і витрат (економічність), результату і мети (результативність), результату і потреб (оптимальність), то зазначені відносини пропонується вважати критеріями ефективності. Значення кожного критерію характеризує ступінь інтенсивності певної властивості результату, важливого з погляду поставленої мети (цілей, інтересів, витрат) [5; 6].

Оскільки результативність роботи будівельного підприємства формує результат, що досягнутий відповідно до встановленої мети, його доцільно представляти як у кількісному, так і в якісному вираженні [9]. Основними кількісними показниками, що можуть відображати результати діяльності підприємства, можуть бути проміжні та кінцеві показники доходів, витрат та фінансових результатів у розрізі видів діяльності господарюючого суб'єкта. Вагомими якісними показниками можуть бути показники рентабельності в розрізі показників ефективності використання видів ресурсів, продукції, діяльності. Крім того, зазначені показники можуть бути запропоновані для дослідження ефективності діяльності будівельного підприємства [3; 6].

Зважаючи на різноманітність і неоднозначність підходів до оцінки результативності роботи будівельного підприємства, варто зазначити, що

проведення аналізу результативності діяльності підприємства, вибір методів та системи показників повинні базуватись на особливостях діяльності суб'єкта господарювання та меті проведення такого аналізу [9].

Для оцінки рівня розвитку та результативності роботи будівельного підприємства застосуємо багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз. На основі багатофакторних залежностей побудуємо економіко-математичні моделі з кількома змінними показниками. Залежність результативного показника роботи будівельного підприємства від впливу окремих факторів дає змогу комплексно аналізувати господарські ситуації та приймати управлінські рішення залежно від результату такого аналізу [7; 10].

Для оцінки впливу ефективності використання основних фондів будівельного підприємства на виробничу програму доцільно розробити економічну модель та здійснити прогнозування обсягу будівельних робіт як загального результату діяльності підприємства. Загальним результатом роботи будівельного підприємства є обсяг будівельних робіт. Для дослідження відібрано п'ять факторів, що характеризують ефективність використання основних фондів підприємства (фондо- та машиновіддача, фондоозброєність технічна та загальна і питома вага активної частини основних фондів) [7]. Зважаючи на те, що протягом аналізованого періоду обсяг будівельних робіт коливається, нами прийнято рішення про визначення причин цієї ситуації. Для цього застосуємо кореляційно-регресійний аналіз із використанням інструментів «Аналіз даних», «Кореляція» та «Регресія» табличного процесору Excel.

Таблиця 1

**Динаміка результату роботи будівельного підприємства та факторів, що на нього впливають, у 2009–2015 рр.**

Показник		2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Обсяг будівельних робіт, тис. грн.	Y	10568	10636	11569	11456	11112	11544	12536
Фондовіддача, грн.	X1	14,26	15,48	17,77	16,75	17,50	19,05	22,35
Машиновіддача, грн.	X2	42,61	48,35	66,87	56,71	64,98	87,45	112,94
Фондоозброєність загальна, грн./ос.	X3	3,37	3,18	3,06	3,35	3,65	3,61	4,25
Фондоозброєність технічна, грн./ос.	X4	1,16	1,07	0,87	1,02	1,01	0,80	0,90
Питома вага активної частини основних фондів, %	X5	33,47	32,02	26,57	29,53	26,93	21,78	19,79

Таблиця 2

**Кореляційна матриця**

Показники	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Y	1	0,9539	0,9232	0,7854	0,7832	0,7008
X1	0,9539	1	0,9875	0,8026	0,7994	0,7046
X2	0,9232	0,9875	1	0,8045	0,8009	0,7046
X3	0,7854	0,8026	0,8045	1	0,99997	0,9883
X4	0,7832	0,7994	0,8009	0,99997	1	0,9892
X5	0,7008	0,7046	0,7046	0,9883	0,9892	1

Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу результативності роботи будівельного підприємства подано в табл. 1.

Аналіз даних табл. 1 засвідчив поступове коливання як обсягу будівельних робіт, так і п'ятьох факторів, які на нього впливають, упродовж аналізованого періоду. Протягом 2009–2011 рр. відбувалася стабілізація обсягу будівельних робіт, яка характеризується поступовим зростанням, а з 2012 р. він знизився на 0,98%, у 2013 р. – на 3,0%, проте в 2014 р. спостерігаємо його зростання на 3,89%, у наступному році він збільшився на 8,59% порівняно з попереднім роком. У звітному 2015 р. обсяг будівельних робіт становив 12536 тис. грн.

За допомогою інструменту «Кореляція» в електронних таблицях Excel побудуємо матрицю коефіцієнтів кореляції (табл. 2).

За результатами кореляційної матриці на будівельному підприємстві спостерігаємо, що найбільший вплив на обсяг будівельних робіт здійснили всі п'ять факторів: фондівіддача (0,9539), машиновіддача (0,9232), фондоозброєність загальна (0,7854) і технічна (0,7832), питома вага активної частини основних фондів (0,7008). Поряд із цим досить сильний зв'язок спостерігаємо між відібраними факторами: фондо- та машиновіддачею (0,9875), фондоозброєністю загальною та технічною (0,99997), між загальною фондоозброєністю і питоною вагою активної частини основних фондів (0,9883) та між технічною фондоозброєністю та питоною вагою активної частини основних фондів (0,9892), що свідчить про наявність мультиколінеарності між цими факторами.

Усі фактори чинять суттєвий вплив на обсяг будівельних робіт, проте, зважаючи на наявність сильного зв'язку між факторами, доречно будувати лише двофакторні та однофакторні моделі. Порівняльний аналіз основних параметрів побудованих моделей представлено в табл. 3.

Отже, усі шість побудованих моделей мають високе значення коефіцієнта детермінації, що свідчить про значний вплив відібраних факторів на результативний показник:

– у першій моделі на 91,91% фондівіддача та загальна фондоозброєність впливають на обсяг будівельних робіт, і лише 8,09% припадає на дію інших факторів, що не включено у цю модель;

– у другій моделі на 90,99% фондівіддача впливає на обсяг будівельних робіт, і лише 9,01% припадає на дію інших факторів, що не включено у цю модель;

– у третій моделі на 85,22% машиновіддача впливає на обсяг будівельних робіт, і лише 14,78% припадає на дію інших факторів, що не включено у цю модель;

– у шостій моделі на 79,24% питома вага активної частини основних фондів впливає на обсяг будівельних робіт, а 20,76% припадає на дію інших факторів, що не включено у цю модель;

– у п'ятій моделі на 54,14% технічна фондоозброєність впливає на обсяг будівельних робіт і 45,56% припадає на дію інших факторів, що не включено у цю модель;

– у четвертій моделі на 47,7% загальна фондоозброєність впливає на обсяг будівельних робіт

Таблиця 3

Загальний вигляд та основні характеристики побудованих моделей

№ з/п	рівняння залежності	коефіцієнт детермінації	стандартна помилка	критерій Фішера	
				розрахункове значення	табличне значення
1	$Y_p1=7424,2+274,98X1-262,21X3$	0,9191	232,93	22,71	6,94
2	$Y_p2=7055+243,88X1$	0,9099	219,80	50,50	6,61
3	$Y_p3=9609,9+25,32X2$	0,8522	281,50	28,84	
4	$Y_p4=7256,04+11470,21X3$	0,4770	529,57	28,84	
5	$Y_p5=15137,06-3882,97X4$	0,5414	495,90	5,90	
6	$Y_p6=14548,53-117,93X5$	0,7924	333,63	19,09	

Таблиця 4

Фактичні, розрахункові та прогнозні дані обсягів будівельних робіт

Обсяг виконаних зварювальних робіт		2009 р.	2010 р.	2011р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Фактичні дані	Y	10568	10636	11569	11456	11112	11544	12536		
Розрахункові та прогнозні дані	Yp1	10462,80	10847,48	11509,58	11150,61	11279,29	11716,69	12454,55	12706,07	12970,17
	Yp2	10533,20	10830,74	11389,06	11139,67	11322,75	11700,84	12504,75	12777,23	13063,35
	Yp3	10688,88	10834,03	11303,14	11045,89	11255,28	11824,28	12469,50	12612,48	12762,61
	Yp4	11197,52	10977,96	10832,60	11179,69	11526,64	11477,16	12229,44	12478,11	12739,21
	Yp5	10616,04	10969,97	11778,29	11175,65	11208,14	12011,74	11661,17	11487,38	11304,90
	Yp6	10601,49	10771,90	11414,50	11065,69	11372,67	11979,67	12215,08	12098,41	11975,90



і 52,3% припадає на дію інших факторів, що не включено у цю модель.

Отже, за коефіцієнтом детермінації найкращою є перша модель. Значення стандартної помилки є досить високим для всіх моделей, проте його найменше значення припадає на п'яту модель. Усі моделі, крім п'ятої, за критерієм Фішера виявились адекватними, оскільки розрахункові значення критерію Фішера більші за його табличне значення ( $F_{\text{табл}}=6,61$ ), отже, за цими моделями можна здійснювати прогнозування обсягів будівельних робіт.

Зважаючи на високе значення коефіцієнта детермінації й адекватність побудованих моделей, визначимо розрахункові та прогнозні значення обсягів будівельних робіт (табл. 4).

Отже, за даними табл. 4 фактичні та розрахункові дані не сильно відрізняються, що вказує на якість побудованих моделей. Якщо припустити, що протягом наступних двох років відібрані фактори збільшаться на п'ять відсотків, то:

– у 2016 р. рівень фондівддачі буде становити 23,46 грн., що дасть змогу отримати обсягу будівельних робіт 12777,23 тис. грн., у 2017 р. фондівддача становитиме 24,64 грн. за обсягу будівельних робіт 13063,35 тис. грн.;

– у 2016 р. рівень машинівддачі буде становити 118,58 грн., що дасть змогу отримати обсягу будівельних робіт 12612,48 тис. грн., у 2017 р. машинівддача становитиме 124,51 грн. за обсягу будівельних робіт 12762,61 тис. грн.;

– у 2016 р. загальна фондоозброєність буде становити 4,46 грн., що дасть змогу отримати обсягу будівельних робіт 12478,11 тис. грн., у 2017 р. загальна фондоозброєність становитиме 4,69 грн. за обсягу будівельних робіт 12739,21 тис. грн.;

– у 2016 р. технічна фондоозброєність буде становити 0,94 грн., що дасть змогу отримати обсягу будівельних робіт 11487,38 тис. грн., у 2017 р. технічна фондоозброєність становитиме 0,99 грн. за обсягу будівельних робіт 11304,90 тис. грн.;

– у 2016 р. питома вага активної частини основних фондів буде становити 20,78%, що дасть змогу отримати обсягу будівельних робіт 12098,41 тис. грн., у 2017 р. питома вага активної частини основних фондів становитиме 21,81 за обсягу будівельних робіт 11975,90 тис. грн.

Отже, за даними табл. 4, розрахункові значення досить близькі до фактичних, прогнозні значення обсягу будівельних робіт майже за усіма моделями вказують на стрімке збільшення результативного показника, а за п'ятою і шостою моделями обсяг будівельних робіт скорочується, тому будівельному підприємству слід розробити систему заходів для стабільного зростання обсягу будівельних робіт за рахунок покращання ефективності використання основних фондів.

Загалом, сукупність заходів щодо покращання результативності роботи будівельної організації за рахунок підвищення ефективності використання основних фондів може бути поділена на три групи [5]:

– технічне вдосконалення фондів праці, яке передбачає: технічне переозброєння на базі комплексної автоматизації та впровадження гнучких виробничих систем; заміну застарілої техніки, модернізацію обладнання; механізацію допоміжних та обслуговуючих виробництв; розвиток винахідництва та раціоналізаторства;

– збільшення тривалості роботи машин та обладнання за рахунок: ліквідації незадіяного обладнання (здавання його в оренду, лізинг, реалізація тощо); скорочення термінів ремонту обладнання; зниження простоїв: цілозмісних та всередині змін;

– покращання організації та управління процесом будівництва, а саме: прискорення досягнення проектної продуктивності введених в експлуатацію основних фондів; упровадження наукової організації праці та будівництва; покращання забезпечення матеріально-технічними ресурсами; вдосконалення управління процесом будівництва на базі сучасної комп'ютерної техніки.

**Висновки з проведеного дослідження.** В результаті авторами отримана система економетричних моделей зміни обсягів будівельних робіт, що встановлює взаємозв'язки між результативним показником роботи будівельного підприємства та показниками ефективності використання основних фондів. За допомогою цієї системи моделей можливим є як аналіз розвитку окремого будівельного підприємства, так і моделювання та прогнозування обсягів будівельних робіт на перспективу.

Застосування поданої системи моделей передбачає наявність вхідних значень  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5$  що отримуються експертним шляхом або застосовуючи трендові залежності. Проведений аналіз та прогнозування показників ефективності використання основних фондів довели, що на підприємстві можна збільшити обсяги будівельних робіт, підвищити технічну фондоозброєність та питому вагу активної частини основних виробничих фондів, застосувавши побудовані моделі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анін В.І. Оптимізація стратегії будівельних організацій в ринкових умовах : [монографія] / В.І. Анін. – К. : Ратібор, 2004. – 242 с.
2. Божко Є.А. Організаційно-економічний механізм дослідження регіональних ринків нерухомості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 / Є.А. Божко ; Харківська національна академія міського господарства. – Х., 2008. – 21 с.
3. Войнаренко М.П., Рзаєва Т.Г. Ділова актив-

ність підприємств: проблеми аналізу та оцінки : [монографія] / М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаєва. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 284 с.

4. Градобоев Е.В. Особенности оценки эффективности деятельности промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е.В. Градобоев ; Байкал. гос. ун-т экономики и права. – Иркутск, 2009. – 24 с.

5. Дарміць Р.З. Вацик Н.О. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства / Р.З. Дарміць, Н.О Вацик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12. – С. 153–160.

6. Косянчук Т.Ф. Результативність діяльності підприємства та її діагностика / Т.Ф. Косянчук, Ю.Г. Галкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 121–124.

7. Крушевський А.В. Економетричне моделювання обсягу реалізованої будівельної продукції /

А.В. Крушевський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 2. – С. 77–80.

8. Левіт Л.Г. Моніторинг розвитку житлового будівництва в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.03 / Л.Г. Левіт ; Київський національний ун-т будівництва і архітектури. – К., 2004. – 20 с.

9. Олексюк О.І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства / О.І. Олексюк // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економічні науки». – 2009. – Вип. 22. – Т. 2. – С. 169–173.

10. Пруненко Д.О. Економетричні моделі залежностей показників розвитку регіонів України від факторів / Д.О. Пруненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 6. – С. 118–123.

11. Сазонова Л.І. Порівняльний аналіз розвитку будівельного комплексу і суміжних галузей : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.03 / Л.І. Сазонова ; Харківська національна академія міського господарства. – Х., 2006. – 19 с.

## РОЗДІЛ 9. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Сгоричева С.Б.

д.е.н., професор,

завідувач кафедри фінансів та банківської справи  
Полтавський університет економіки і торгівліСУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ІНВЕСТИЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ  
ВІТЧИЗНЯНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

## РЕЦЕНЗІЯ

на монографію Квасницької Р.С.

«Інвестиційний потенціал інститутів фінансового ринку України»<sup>1</sup>

Інвестиції відіграють найважливішу роль у підтримці й нарощуванні економічного потенціалу країни. Сьогодні від ефективності інвестиційної політики залежать стан виробництва, рівень технічної оснащеності основних фондів підприємств народного господарства, можливості структурної перебудови економіки, вирішення соціальних і екологічних проблем. Саме інвестиційній діяльності відводиться ключове місце в процесі проведення великомасштабних політичних, економічних і соціальних перетворень, спрямованих на створення сприятливих умов для стійкого економічного зростання.

Отже, з позиції реформування економіки проблема підвищення інвестиційної активності, поліпшення інвестиційного клімату та нарощення інвестиційного потенціалу є однією з вузлових, що привертає особливу увагу до монографії Р. С. Квасницької «Інвестиційний потенціал інститутів фінансового ринку України», яка нещодавно вийшла друком й характеризується повнотою викладу матеріалу і обґрунтованістю ключових положень та висновків.

Р. С. Квасницькій вдалося комплексно підійти до досліджуваної проблематики, проаналізувавши не тільки питання формування і використання інвестиційного потенціалу фінансових інститутів, а й загальні закономірності розвитку фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки.

Монографія складається із чотирьох логічно структурованих розділів, насичених фактичним та ілюстративним матеріалом, що посилює репрезентативність авторського підходу.

Перший розділ «Теоретичні засади функціонування фінансового ринку» присвячено розгляду економічної природи, функцій, принципів функціонування фінансового ринку та форм наявних об'єктів купівлі-продажу. В монографії акценту-

ється увага на тому, що змістове поняття фінансового ринку не має єдиного трактування ні в економічних та фінансових словниках, ні у працях вчених-економістів, більш того, сам термін «фінансовий ринок» в Україні законодавчо є невідзначеним.

Тому, на основі здійснення морфологічної декомпозиції визначень фінансового ринку через використання ключових слів у характеристиці цієї категорії, автором обґрунтовано доцільність розгляду фінансового ринку у трьох змістових напрямках: у функціональному аспекті (система відносин); в аспекті просторово-граничних окреслень функціонування (економічний простір); в організаційно-інституційному аспекті (сукупність інститутів). У роботі обґрунтовано твердження, що принципи фінансового ринку повинні постійно «працювати» з метою забезпечення ефективності його функціонування. Заслугує на увагу конкретизація автором об'єктів купівлі-продажу на фінансовому ринку, яка уособлюється у сформованій логічній схемі поступового перевтілення фінансових ресурсів, об'єктів купівлі-продажу фінансового ринку, у майнові цінності – фінансові активи, які, у свою чергу, набирають форми фінансових інструментів.

У другому розділі «Інститути фінансового ринку та їх функціональна роль» увагу акцентовано на питаннях сутності інститутів та інституційної структури фінансового ринку. Автором проаналізовано різні точки зору на визначення категорій «інститут» та «інституція» та наголошено на тому, що лише системний міжфункціональний розгляд інститутів (організаційних структур) та інституцій (норм і правил у суспільстві) уможлиблює цілісне сприйняття економічної природи інститутів фінансового ринку, які своєю діяльністю створюють організаційно-регулятивні умови функціонування ринку та/або здійснюють купівлю-продаж фінансових ресурсів,

<sup>1</sup>. Квасницька Р.С. Інвестиційний потенціал інститутів фінансового ринку України : монографія. – Хмельницький : Монускрипт, 2015. – 313 с.

надають фінансові послуги. Науковий інтерес становить наведена автором інституційна структура фінансового ринку, яка не тільки позиціонує групи інститутів, а й конкретизує їх функціональну підпорядкованість.

У третьому розділі «Теоретико-методологічні аспекти формування і використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку» досліджено сутності понять: «потенціал», «інвестиційна діяльність», «інвестиційні ресурси», «інвестиційний потенціал», які сьогодні є широкочисливаними у різних сферах людської діяльності та які характеризуються різноманітністю тлумачень змістового наповнення, що існують як на рівні різних наукових досліджень, так і в повсякденному житті. Автором обґрунтовано конкретизацію статусу окремих інститутів фінансового ринку як інвесторів, на основі чого здійснено поділ інститутів-інвесторів на: індивідуальних (приватних) інвесторів, корпоративних інвесторів та інституційних інвесторів.

У цьому контексті введено у науковий обіг таку категорію, як «інвестиційний потенціал інституту фінансового ринку», що розглядається на основі сукупності можливостей інституту фінансового ринку щодо здійснення ним інвестиційної діяльності, реалізація яких забезпечується інвестиційними ресурсами, здатностями та засобами, що відповідають функціональній природі самого інституту як інституційної одиниці та його статусу на фінансовому ринку. Одночасно обґрунтовано суть компонент інвестиційного потенціалу: інвестиційних ресурсів, засобів та здатностей.

В останньому розділі монографії «Удосконалення науково-методичних підходів до оцінювання

ресурсної компоненти інвестиційного потенціалу інститутів-інвесторів» розглянуто специфіку формування інвестиційних ресурсів індивідуальних, корпоративних та інституційних інвесторів. Доведено, що формування інвестиційних ресурсів є важливою складовою інвестиційної та загальної фінансової стратегії кожного з інститутів фінансового ринку, а також вихідною умовою здійснення інвестиційного процесу на всіх його стадіях. Наголошено, що обсяги формування інвестиційних ресурсів багато у чому визначаються обсягом, вартістю залучення та структурою фінансових ресурсів окремо взятого інституту-інвестора. Автором розроблено методичний інструментарій розрахунку обсягу інвестиційних ресурсів для інститутів фінансового ринку різних за статусом груп інвесторів. Проаналізовані стан та проблеми капіталізації інвестиційних ресурсів інститутів-інвесторів фінансового ринку України та сформульовані напрями їх вирішення.

Наукові засади формування й використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку розглядаються автором на основі широкого спектру теоретичних та інформаційних джерел – праць вітчизняних та зарубіжних учених, аналітичних оглядів, матеріалів наукової періодики, інтернет-ресурсів, що дозволило відобразити різноманіття точок зору на проблеми, які аналізуються, та напрями їх досліджень. Обґрунтовуючи напрями активізації інвестиційної діяльності на вітчизняному фінансовому ринку, наукова праця Р.С. Квасницької є, безперечно, актуальною й буде корисною широкому колу читачів: студентам економічних спеціальностей, аспірантам, науковцям, фахівцям-практикам.



## 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 7**

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.  
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 27,52. Ум.-друк. арк. 29,06.  
Підписано до друку 30.08.2016. 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.