

**Науково-дослідний економічний інститут  
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№6 (169)**

**Київ 2015**

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць**  
**Вип. 6 (169) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – 216 с.**

**Рекомендовано Вченою радою НДЕІ**

Протокол № 6 від 19. 06. 2015 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної політики;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ**

МАНЦУРОВ І.Г., доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)

СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)

ХОДЖАЯН А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)

БАЙЗАКОВ С.Б., доктор економічних наук, професор, науковий керівник АТ «Інститут економічних досліджень», Казахстан

БЕСЕДІН В.Ф., доктор економічних наук, професор

ВАСЕЧКО О.О., доктор економічних наук, професор, Університет Сорбонна, Франція

ДРИГА С.Г., доктор економічних наук, професор, Київський національний торговельно–економічний університет

КОРНЕЄВ В.В., доктор економічних наук, професор

ЛИЧ В.М., доктор економічних наук, професор

ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ПИЛА В.І., доктор економічних наук, професор

ПОЧЕХА Йозеф, доктор економіки, професор, Краківський університет економіки

РУДЧЕНКО О.Ю., доктор економічних наук, професор

ЧЕРВ'ЯКОВ О.В., к.т.н., доцент, директор Державної наукової установи «Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економіки Республіки Білорусь»

ЧЕРНИШОВ І.В., доктор економіки, Лондонський університет, МОП

ЧМИР О.С., доктор економічних наук, професор

**РЕЦЕНЗЕНТИ**

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2015. Реєстраційний № KB 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково–дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2015

# МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,  
д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

## Розвиток воєнної економіки як кризового засобу ефективної трансформації економічної структури

У статті розглядається необхідність реструктуризації елітного сектору в умовах війни у форму розвинутого військово-промислового комплексу, можливість набуття ним ефективного характеру як локомотивної структури.

**Ключові слова:** елітна економіка, міжсекторний розлам, гібридизація суспільних відносин, система пріоритетів, військово-промисловий комплекс як елітна економіка.

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,  
д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел

## Развитие военной экономики как кризисного средства эффективной трансформации экономической структуры

В статье рассматривается необходимость реструктуризации элитного сектора в условиях войны в форму развитого военно-промышленного комплекса, возможность принятия им эффективного характера как локомотивной структуры.

**Ключевые слова:** элитная экономика, межсекторный разрыв, гибридизация общественных отношений, система пріоритетов, военно-промышленный комплекс как элитная экономика.

V. PREDBORSKIJ,  
doctor of economics, professor, National Academy of Internal Affairs

## The development of the war economy as the crisis means effective transformation of the economic structure

The article discusses the need to restructure the sector in the high-end of the war in the form of military-industrial complex, the possibility of making them effective character as locomotive structure.

**Keywords:** elite economy, intersectoral gap, hybridization of public relations, a system of priorities, the military-industrial complex as an elite economy.

**Постановка проблеми.** Масштабна тінізація соціально-економічних процесів обумовлена, зокрема, системною монополізацією економічних процесів, а також наявністю монополії на адміністративний ресурс влади з боку окремих секторів економічної структури. У зв'язку з цим проведення глибоких системних соціально-економічних реформ як ресурсу протидії агресії висувують в якості стрижневих основ розвитку ефективного локомотивного сектору як альтернативи сучасним тінювим, паразитарним адміністративно-економічним утворенням.

Необхідність протидії тінювій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових

актів держави, таких як: проекти сучасного законодавства щодо протидії корупції, закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації еконо-

міки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, Я.Я. Дьяченка, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових і кримінально-правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені-юристи.

У той же час у зв'язку з недостатнім системним дослідженням явища тіньової економіки як органічної ланки дисфункційного розвитку державного управління, масштабних обсягів її поширення в умовах зовнішньої агресії, особливості прояву паразитарності окремих сегментів тіньової економіки, її обмеження та витискання за допомогою ефективних локомотивних структур потребують подальшого спеціального вивчення.

**Метою статті** є дослідження умов системного оновлення соціально-економічних процесів у вітчизняному суспільстві в умовах війни на основі заміщення паразитарних (тіньових) структур ефективними, локомотивними.

**Виклад основного матеріалу.** Атрибутивною характеристикою економіки залежних країн, до групи яких відноситься і Україна, яка визначає у великій мірі спрямованість її, соціально-економічну якість, є форма елітного сектору, що може мати гальмуючі засоби впливу на всю народно-господарську соціально-економічну структуру, паразитарні, тіньові, архаїзуючі засади розвитку. Це потребує першочергової уваги суспільства, реформаторських його кіл на необхідність трансформації цього сектору на ефективний, локомотивний, проривний.

Так, процес модернізації економіки залежних країн, який відбиває двоєдино гомеорезно-гомеостазний механізм розвитку залежного (малого) суспільства, його намагання, з одного боку, не відстати від більш передової на даний час цивілізації, а з іншого – зберегти свою тотожність серед вимушено швидкоплинних соціально-економічних процесів модернізації, пов'язаний з проблемою асинхронного розширеного відтворення елементів, що утворюють економіку цих країн, у зв'язку з цим утворенням у ній структурних розривів – «порожнеч» на тому місці, де повинно існувати яке-небудь виробництво, необхідне для забезпечення збалансованого розвитку економіки [1, с. 93–100]. Хвильово-циклічний процес модернізації малого суспільства має закономірну тіньову складову, що пов'язано з іманентно притаманною цьому процесу кризи державного управління. У зв'язку з цим процес тінізації теж має циклічну природу, певні фази циклу.

На відміну від розвинених країн, де структурні розриви мають внутрішньосекторний характер, а в економічній структурі присутні всі необхідні для синхронного розвитку елементи, в залежних країнах відсутній ряд блоків економічної структури, необхідних для нормального збалансованого розвитку. Це обумовлено самим характером розвитку залежної економіки, способом модернізації цих країн, яка повинна виконати функцію підтягування до зміни циклічних етапів технологічного способу в розвинених країнах.

Для подолання високого компенсаційного бар'єра на основі модернізації здійснюється впровадження новітніх со-

ціально-економічних технологій політичного, економічного, культурного характеру, промислової техніки і технології зовні в економіку залежних країн, що розциклює циклічне до того виробництво (за власною траєкторією циклу). При цьому виникає технологічний розрив, сутність якого виявляється у тім, що переривається процес поступового розвитку автохтонної технологічної структури, а в саму цю структуру вмонтовуються створені поза нею технологічні блоки. Процес відтворення в залежних країнах втрачає характерну для розвинених країн на всіх її етапах руху безперервність і стає віднині можливим лише в умовах обміну частини їх продукту на інноваційні засоби з розвинених країн.

Таким чином, одним із базових атрибутів економічної структури країн селянської цивілізації є відсутність в ній ряду блоків, необхідних для синхронного розвитку, а звідси і потреба у періодичній модернізації.

Стан економічної структури, при якому відсутність будь-якого блоку економічної структури, необхідного для структурного розвитку, призводить до неможливості для сусідніх блоків функціонувати без перманентного централізованого позаартісного перерозподілу на їх користь суспільних ресурсів, що вилучаються із інших блоків, має назву структурного розламу. Останній є якісно новим явищем, яке має суттєві відмінності за наслідками для розвитку тінізаційних процесів від структурного розриву.

Відсутність ряду необхідних для синхронного розвитку господарських блоків і наявність потреби в їх нагальному формуванні перетворює процес мобілізації накопичених ресурсів державою (як своїх, так і залучених) і спрямування їх на розширене відтворення у вигляді інвестицій, прямих державних дотацій чи непрямих субсидій у вирішальний фактор економічного розвитку.

У зв'язку з цим ефективність дій держави, ступінь економічної безпеки її управління набуває принципового значення. Поєднання глибокої кризи державного управління, її тінізації та криміналізації зі структурним розламом – суттєвими обсягами участі держави у перерозподільчих процесах – обумовлюють масштабні рівні тінізації.

Таким чином, міжсекторний розлам разом з іншими протиріччями незавершеної модернізації, наприклад «гібридизацією» влади, має великий потенціал виникнення потужної тінізації економічних процесів, зокрема явищ бюрократизації, розвитку корупції, функціонування елітної економіки. Це визначається соціально-економічною якістю держави, її потенціалом імунізації від системної корупції.

Так, особливістю сучасних процесів модернізації вітчизняної економіки є, з одного боку, кризовий стан реального сектору економіки, деформація функцій громадських, політичних та державних структур, з іншого – швидкий розвиток передовсім спекулятивних сегментів фінансового ринку, які сконцентрували у собі значну масу доходів народного господарства та важелі влади. Поєднання двох провідних тінізаційних факторів трансформаційних процесів у вітчизняних умовах – утворення глибокого міжсекторного розламу та гібридизація влади обумовили виникнення особливої соціально-економічної сфери – елітної економіки.

Модернова елітна економіка України, яка набула паразитичного характеру, – це сфера господарювання для обме-

женого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Форма існування елітного сектору органічно набуває ознак організованих форм девіаційної діяльності, в тому числі злочинної – альтернативних тінювих центрів влади, разом із тінювим силовим забезпеченням. Елітна економіка – це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [2, с. 10]. Існуюча як пануюча тінюва структура елітна економіка утворює, відповідно до своїх потреб, і тінюву політичну, соціально-економічну інфраструктуру, яка обумовлює тінювий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання [3, с. 150–167].

Модель відносин між державою, суспільством та елітним сектором, що склалася на сьогодні, не є винятковою особливістю лише сучасних перехідних процесів та спадковістю радянської епохи, вона притаманна всім сучасним розвинутим країнам, визначає свій спосіб тінювого панування цього сектору. Водночас соціально-економічна якість елітного сектора, рівень тінюзації економічної діяльності, який він продукує, є різними, що значною мірою визначає соціально-економічну якість всієї структури економіки, її головну спрямованість функціонування.

Так, для радянського соціалізму характерним було висунення як елітної складової економіки військово-промислового комплексу, постійне використання військових по суті методів та інституцій для мобілізації матеріальних і людських ресурсів. Така економіка під впливом елітної складової отримала назву «мобілізаційної» [4, с. 83]. Конкретна форма функціонування і відтворення такої системи виявляється в постійному зароджуванні та відновленні ситуації дефіциту, який, у свою чергу, активно продукував вихід господарської діяльності за межі правового поля. У 70–80-х роках економісти інтенсивно застосовували поняття «дефіцитна економіка» до аналізу економічної структури соціалізму, яке вказувало на те, що дефіцитність є системоутворюючою ознакою, яка визначає дію економічних агентів і формує характер інституцій [5, с. 607].

Хоча наявність розвинутого військово-промислового потенціалу є однією зі складових «комплексної національної сили» і рівня національної безпеки, слід розцінювати структуру радянської економіки на чолі із визначеним вище елітним сектором як причину вкрай деформованого розвитку, який обумовив суттєві прояви тінювої економіки.

Деформація структури економіки соціалізму і її дефіцитність є продуктом тих же механізмів розвитку елітного сектору, які дозволяли цій економіці певний час виживати й розвиватися – міністерській системі управління та системі пріоритетів.

Виробничі міністерства, які становили основу управління економікою, є адміністративними структурами, що частіше мали союзний статус і функцією яких було управління галуззю. В політико-економічному аспекті міністерства виступали як протофеодальні, традиційні управлінські структури, які мали високий рівень самозабезпечення та економічної автаркії, а отже – тінювої діяльності. В умовах розвитку

дефіцитної економіки міністерства здійснювали дедалі більший тиск на вищі органи державної влади та управління, перетворивши процес розробки плану на суттєву частину сірої (неформальної) економіки – свого роду торг.

Як тільки ті чи інші міністерства, що входили до структури ВПК, який швидко розростався, набували значного впливу і ставали частиною структури елітної економіки, вони отримували потужні важелі тиску на владу щодо розширеного відтворення свого становища, яке давало їм елітні переваги. Система міністерств, що виступала як необхідний атрибут мобілізаційної економіки, забезпечення елітного зростання ВПК в умовах дефіциту, слугувала як один із головних факторів закритості, гальмування руху інформації, прийняття управлінських рішень поза контролем суспільства та держави.

Іншим фактором, що призвів до макроекономічних деформацій і розвитку тінювої економіки, була система пріоритетів, яка є необхідним атрибутом мобілізаційної економіки, існування елітного сегменту в усіх його проявах і модифікація. Система пріоритетів елітної структури є своєрідною формою прояву та забезпечення міжсекторного розриву в економіці, яка отримує відображення та посилення у механізмах її функціонування – у розвитку державного управління економікою в протообщинних структурах.

Формою прояву механізму реалізації пріоритетних цілей розвитку в цих умовах є результат все більш тінювого торгу між елітними структурами та центральними органами влади та управління. Після прийняття тих чи інших пріоритетів у механізмі влади виникає управлінська інерція, яку дуже важко коригувати і яка стимулює кризові явища державного управління. Як тільки елітні групи мобілізаційної економіки внаслідок прийнятих рішень набули достатньої ваги, вони отримували потенціал впливу на владу для проштовхування нових аналогічних рішень. За цих умов отримують найбільшого поширення тінюві прояви неформальної економіки. Неформальні відносини, або звичайне (тінюве) право, складаються із системи кланових, племінних, родових, сімейних, земляцьких, клієнтальних і тому подібних зв'язків, блату, кумівства, непотизму, фаворитизму, протекціонізму, корупції та інших зв'язків, які стають системоутворюючими структурними елементами тінювого механізму державного управління і які посилюють ефект незворотності його кризи.

До іншого виду пріоритетів, які тісно пов'язані з першими, слід віднести пріоритети у розподілі ресурсів. В умовах існування мобілізаційної економіки, розвитку дефіциту ризик розриву економічного ланцюга стає серйозною загрозою. Для функціонування радянської системи, побудованої на неформальній економіці, необхідно було, щоб відповідальні особи із системи центральних органів влади і управління (на союзному чи місцевому рівні) мали можливість у пріоритетному порядку (часто в тінювий спосіб) задовольняти потреби щодо клієнтальних інтересів. Пріоритетний розподіл не тільки посилював структурні деформації, створюючи суттєві відмінності між тими, на кого він поширювався, і тими, хто був виключений із сфери їх дії, однак головне – значно сприяв подальшій гібридизації влади, коли з'єднувалися і перемішувалися політична та економічна сфери управління, величезного потенціалу набули корупційні зв'язки. Без такого прояву дефіцитної економіки розвиток клієнтальної системи

з її потенціалом корупції ніколи не б набув такого загрозливого розмаху.

Оцінюючи наявність елітного сектору в економічній структурі як потенційно найсуттєвішого тінізаційного фактора, слід зазначити, що елітний сектор стає таким лише в умовах дисфункції механізмів його зв'язку із зовнішнім та внутрішнім контуром інтересів суспільства. При наявності ж засобів узгодження цих інтересів у системі державного управління через демократизацію суспільних відносин елітний сектор, незважаючи на можливий потенціал певної тінізації, перетворюється на потужний каталізатор економічного розвитку, як це виявилось у США у зв'язку з розбудовою під час Другої світової війни потужного військово-промислового комплексу, який визначив новітню якість всієї народногосподарської структури.

Як відомо, США із депресії 90-х років вийшли головним чином завдяки створеній у воєнні роки системі мобілізаційної перебудови економіки. Вже до 1941 року рівень промислового виробництва вийшов на рівень докризового 1929 року, а у 1941–1945 роках США досягли до цього небачених темпів промислового розвитку – 16,9% на рік. Величезне зростання виробництва відбулося не тільки і навіть не стільки за рахунок переведення цивільних секторів старої індустрії на воєнні рейки і завантаження депресивних потужностей. Принциповим є те, зокрема, в якості досвіду для України, що США за цей період надбудували над своєю старою кризовою елітною економікою 30-х років зовсім іншу новітню економічну на чолі з економікою воєнно-промислового комплексу як елітного сектору структуру на базі надсучасних на той час проривних, локомотивних технологій. Як її забезпечення та внаслідок її розвитку були розбудовані відповідні економічна, політична, правоохоронна, судова інфраструктури тощо.

Таємницею американського дива економічного стрибка є те, що США вдалося практично всю вартість витрат війни (у розпал війни вони витрачали на воєнні цілі до 45% свого ВВП) сплачувати за рахунок економічного зростання. А воно стало можливим першою чергою завдяки величезному збільшенню державних закупівель товарів та послуг (майже у 60 разів у 1944 році порівняно з 1930 роком), тобто забезпечити розбудову потужної економіки масового попиту.

Масштабні інвестиції в новітню елітну структуру – воєнно-промисловий комплекс і модернізацію всієї економіки США – були винайдені за рахунок мобілізації фінансових ресурсів із потужного зростання прибутку корпорацій і доходів населення, що дозволило державі значно збільшити збирання податків. Іншим найважливішим джерелом надходження капіталовкладень став перерозподіл фінансових потоків між галузями економіки за рахунок формування іншого елітного сектору, розбудови принципово відмінної системи пріоритетів тощо. Відбувалося обмеження марнотратства та надлишкового паразитарного споживання, гедонізму, контролю за цінами і доходами тощо. Чималі ресурси для воєнних потреб дали скорочення урядових витрат за бюджетними статтями невоєнного характеру, які впали більш ніж утричі (з 13% ВВП у 1939 році до 4% – у 1944 році).

Американський досвід переходу від старого до якісно нового проривного елітного (воєнного) сектору економіки є надзвичайно важливим для України, перш за все у зв'язку з тим, що розбудова сучасного воєнно-промислового комплексу як елітного сектору для захисту національних інтересів країни на основі потужного та ефективного державного втручання в економіку дасть змогу вже протягом війни створити ефективний потенціал реформування, зростання суто цивільної ринкової, експортноорієнтованої економіки після війни, забезпечити потужний потенціал детінізації саме елітного сектору економіки, якісного обмеження його паразитарності, аморальності, а через нього у значній мірі всієї економічної структури.

### Висновки

Міжсекторний розлам разом з іншими протиріччями незавершеної модернізації, наприклад «гібридизацією» влади, має великий потенціал виникнення потужної тінізації економічних процесів, зокрема явищ бюрократизації, розвитку корупції, функціонування елітної економіки. Це визначається соціально-економічною якістю держави, її потенціалом імунізації від системної корупції.

Модернова елітна економіка України, яка набула паразитичного характеру, – це сфера господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни.

Американський досвід переходу від старого до якісно нового проривного елітного (воєнного) сектору економіки є надзвичайно важливим для України, перш за все у зв'язку з тим, що розбудова сучасного воєнно-промислового комплексу як елітного сектору для захисту національних інтересів країни на основі потужного та ефективного державного втручання в економіку дасть змогу вже протягом війни створити ефективний потенціал реформування, зростання суто цивільної ринкової, експортноорієнтованої економіки, забезпечити потужний потенціал детінізації саме елітного сектору економіки, якісного обмеження його паразитарності, аморальності, а через нього, у значній мірі, всієї економічної структури.

### Список використаних джерел

1. Онищук С.В. Исторические типы общественного всепроизводства: политэкономия мирового исторического процесса / Онищук С.В., Белоусенко М.В. – 2-е изд. – Донецк: РИА Дон ГТУ, 1999. – С. 93–100.
2. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 360 с.
3. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.
4. Сапир Ж. Структурные аспекты реформы / Ж. Сапир // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 11. – С. 82–95.
5. Корнаи Я. Дефицит / Я. Корнаи. – М.: Наука, 1990. – 607 с.

В.П. МАРТИНЕНКО,  
д.е.н., професор, Національний університет харчових технологій,  
В.Ю. БАРАНЮК,  
магістрант, Національний університет харчових технологій

## Адаптація зарубіжного досвіду щодо справляння податку на прибуток в Україні

У статті проаналізовано досвід зарубіжних країн щодо використання механізму оподаткування прибутку підприємств у податковому регулюванні. Визначено завдання та заходи удосконалення процесу справляння податку на прибуток в Україні на основі адаптації зарубіжного досвіду до умов розвитку вітчизняної економіки.

**Ключові слова:** механізм оподаткування, податок на прибуток підприємств, податкове регулювання, реформування податкових систем.

В.П. МАРТЫНЕНКО,  
д.э.н., профессор, Национальный университет пищевых технологий,  
В.Ю. БАРАНЮК,  
магистрант, Национальный университет пищевых технологий

## Адаптация зарубежного опыта по взиманию налога на прибыль в Украине

В статье проанализирован опыт зарубежных стран по использованию механизма налогообложения прибыли предприятий в налоговом регулировании. Определены задачи и мероприятия по совершенствованию процесса взимания налога на прибыль в Украине на основе адаптации зарубежного опыта к условиям развития отечественной экономики.

**Ключевые слова:** механизм налогообложения, налог на прибыль предприятий, налоговое регулирование, реформирование налоговых систем.

V.P. MARTYNYENKO,  
Doctor of Economics, Professor, National University of Food Technologies  
V.Y. BARANYUK,  
Master, National University of Food Technologies

## The adaptation of international experience in collecting income tax in Ukraine

The article analyzes the experience of foreign countries in the sphere of using the mechanism of corporate tax in the tax regulation. Also there were detected the objectives and measures which can help improve the process of collecting the income tax in Ukraine based on the adaptation of international experience to the terms of development of the domestic economy.

**Keywords:** mechanism of taxation, income tax, tax regulation, reforming the tax system.

**Постановка проблеми.** Оподаткування прибутку підприємств є суттєвим важелем впливу на економічне зростання та інноваційну діяльність. У більшості країн даний податок виступає ефективним фіскальним інструментом для розвитку та стимулювання економіки. В Україні створено податкову систему, яка за своїм складом та структурою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн. Однак на відміну від країн ЄС існуюча система формування державних доходів має переважно фіскальний характер. Саме тому система оподаткування в Україні відстає у своєму розвитку та дієвості від багатьох розвинутих країн. Зважаючи на сучасний стан економіки та загальнодержавний курс на інтеграцію зі світовим економічним співтовариством, існує необхідність удосконалення оподаткування прибутку підприємств з метою забезпечення як наповненості бюджету, так і розвитку інвестиційної привабливості країни та активізації бізнесу.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Вивченню питань, що стосуються формування ефективної системи оподаткування підприємств, а також пошуку шляхів її вдосконалення, присвячені численні дослідження вітчизняних науковців, зокрема Ю. Жванецької, І. Канцур, Т. Островерхук, О. Рудь та інших. Однак, результати впливу кризових явищ на національну економіку спонукають до більш детального вивчення можливостей ефективного використання в

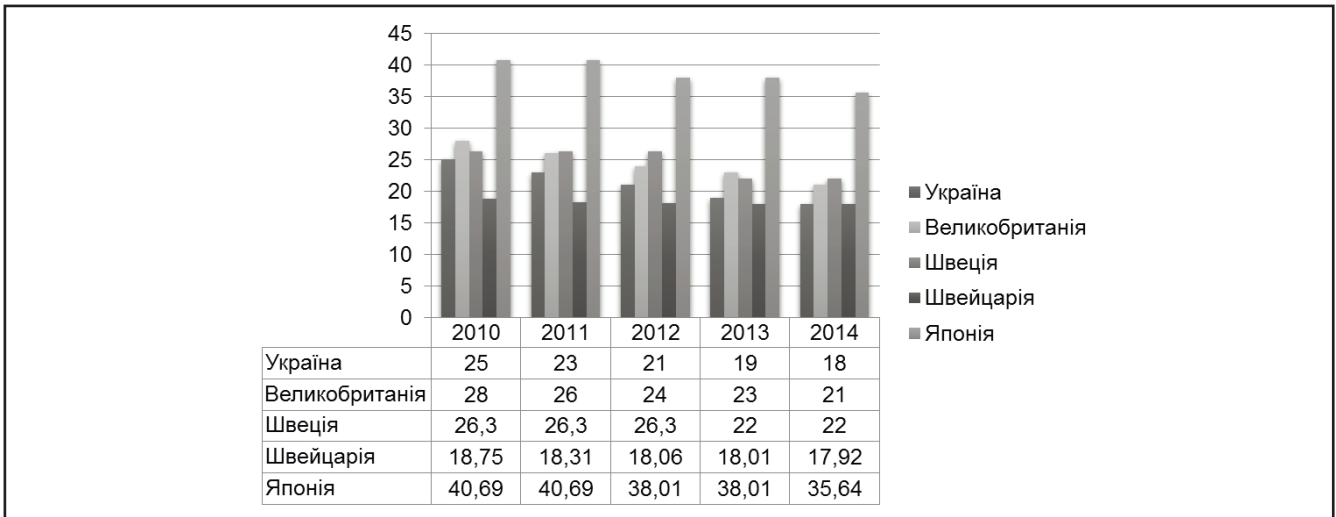
Україні інструментів податкового регулювання, які застосовуються в зарубіжних країнах.

**Метою статті** є з'ясування та узагальнення зарубіжного досвіду використання механізму оподаткування прибутку в системі податкового регулювання та його адаптація до умов господарювання в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Одним із основних механізмів впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання та регулювання соціально-економічних процесів є система оподаткування. В практиці оподаткування розвинутих країн, податкові важелі закладені переважно в механізм оподаткування прибутку корпорацій, що стимулює як їх основну діяльність, так і інвестиційну та реалізуються за допомогою різноманітних пільг, зокрема, через політику зниження ставки цього податку.

Аналізуючи зарубіжний досвід у сфері оподаткування, можна зазначити, що в останні десятиліття у більшості розвинутих країн світу чітко простежується тенденція до зниження базової ставки податку на прибуток (рис. 1) [6].

Україна також намагалася не відставати від світових фіскальних тенденцій, поступово зменшуючи ставки податку на прибуток за роки незалежності. Так, якщо з 2004 по 2010 рік ставка становила – ще 25%, а з прийняттям Податкового кодексу: з 1 квітня 2011 року – 23%, з 1 січня 2012 року



**Рисунок 1. Динаміка ставок податку на прибуток підприємств в Україні та світі, 2010–2014 роки**

– 21%, з 1 січня 2013 року – 19%, з січня 2014 року – мало б бути 16%, але, враховуючи складну економічну ситуацію в Україні, подальше зниження ставки призупинено, і тепер вона становить 18% та є однією з найнижчих у світі [3, с. 78].

Основним мотивом для зниження ставок податку на прибуток є залучення інвестицій.

Так, одні з останніх досліджень з питань податкової політики та її удосконалення були проведені незалежною науково-дослідною організацією Вашингтона (США) – Tax Foundation свідчать, що зниження ставки корпоративного податку буде мати великий вплив на ВВП, але мінімальний вплив на федеральні доходи у довгостроковій перспективі. Великий поштовх до збільшення розміру ВВП від зниження корпоративного податку відбувається через зниження вартості капіталу.

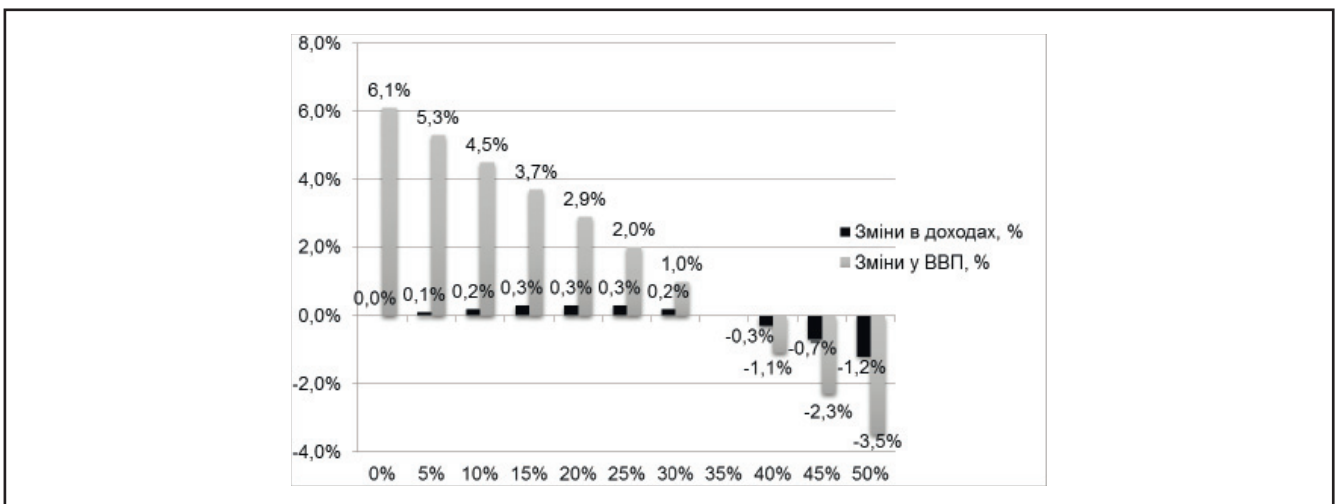
Ставка податку на прибуток, по суті, є податком на корпоративні інвестиції, адже висока ставка корпоративного податку перешкоджає інвестиціям, у той час як низький рівень корпоративного податку стимулює їх. Крім того, конкурентна природа корпоративних податків спонукає країни до впровадження податкових змін оскільки інвестиційні ресурси переміщуються в країни, що має більш досконалу податкову систему. Збільшення інвестицій у зв'язку зі зниженням корпоративної податкової ставки призведе до збільшення заробітної плати, числа робочих місць, і зростання економіки в цілому [8].

Даною організацією було проаналізовано, яким чином зміна ставки корпоративного податку впливає на економіку країн (за базову ставку було взято 35%).

Результати дослідження наведені на рис. 2. Результати аналізу були досить вражаючими. На думку експертів, якщо б даний податок було відмінено, це могло б спричинити зростання економіки на 6,1% у довгостроковій перспективі. Це приведе до збільшення числа робочих місць і підвищення заробітної плати. При зниженні податкової ставки у країні будуть мати місце певні втрати надходжень до державного бюджету, однак у кінцевому підсумку ці втрати окупляться за рахунок комбінації збільшення темпів економічного зростання і розподілу неоподатковуваних грошей на осіб, що сплачують податки. А збільшення ставки корпоративного податку до 40% або 45% негативно відобразилося б як на доходах бюджету, так і на економіці країни в цілому.

Отже, дане дослідження дає можливість впевнитись, що світова тенденція до зниження ставки оподаткування є виправданою.

Варто відмітити, що не лише прагнення залучити інвесторів сприяє змінам механізму оподаткування. Так, не-



**Рисунок 2. Відсоткові зміни в державних доходах та ВВП у відповідності до змін ставки корпоративного податку**



обхідність подолання наслідків світової фінансової кризи 2008–2009 років та відновлення економічного зростання спонукали уряди більшості країн поряд із заходами грошово-кредитної політики активно використовувати інструменти податкового регулювання.

Таким чином, кожна країна виробила комплекс заходів для подолання наслідків впливу світової фінансової кризи, що знайшло відображення в механізмі податку на прибуток юридичних осіб.

Прикладами проведення вдалих податкових реформ, на нашу думку, є Австрія та Бельгія.

В Австрії з метою подолання наслідків світової фінансової кризи було введено в дію закон щодо реформування податкової системи (Steuerreformgesetz 2009), головною метою якого було зменшення податкового навантаження. Одним із заходів цього закону було збільшення з 2010 року податкових знижок для підприємств з 10 до 13%. Також було впроваджено прискорену амортизацію в розмірі 30% на рік, що дозволило цій країні отримати інвестиції за 2009–2010 роки на суму 700 млн. євро. Внаслідок цих заходів частка податку на прибуток корпорацій у ВВП зменшилась лише на 0,1%.

У Бельгії в 2010 році запроваджено податкові стимули для використання автомобілів з низьким рівнем викидів у підприємницькій діяльності та розширено податкову базу за рахунок зменшення можливостей врахування витрат на паливо у витратах підприємств з 100 до 75%. У 2010 році ці заходи призвели до збільшення частки податку у ВВП на 0,5% [7, с. 52].

Таким чином, вправно керуючи механізмом оподаткування прибутку підприємств, держава може вирішувати завдання різного характеру: підвищувати інвестиційну привабливість країни, стимулювати інноваційний розвиток та зростання економіки в цілому.

Розглядаючи питання ефективності системи оподаткування, неможливо не згадати про податкові пільги, які за певних умов є дієвим інструментом підтримки національної конкурентоспроможності. Основним недоліком чинного пільгового оподаткування в Україні є те, що більшість податкових пільг надаються на невизначений термін, з необґрунтованим і нецільовим змістом, що призводить до постійних втрат бюджетних надходжень і гальмування економічного зростання.

Досвід розвинених країн переконує, що пільги найчастіше надаються на умовах податкового кредиту і супроводжуються суворим моніторингом.

Наприклад, в Австралії компанії, що отримують пільги, перебувають під наглядом урядового спостережного комітету, який кожні три роки оприлюднює офіційну оцінку результативності програми [4, с.44].

Отже, можна впевнено стверджувати, що система оподаткування в Україні потребує значного вдосконалення, має базуватися на обґрунтованій адаптації передового зарубіжного досвіду до умов, що склалися в країні, а не зводиться до формального копіювання моделі оподаткування інших країн. Рівень розвитку нашої економіки значно нижчий від розвинених країн, проте, спираючись на їхній досвід, можна використати певні світові здобутки при модернізації вітчизняної системи оподаткування.

У сучасний період система оподаткування результатів діяльності суб'єктів господарсько-комерційної діяльності в Україні характеризується чималою кількістю недоліків. Так,

за результатами щорічного рейтингу Doing Business–2014 щодо зрозумілості та простоти системи оподаткування Україна займає 164 місце. З огляду на це для розрахунку, оформлення та сплати існуючих податків платникам необхідно витратити 390 годин на рік, що є досить серйозним викликом. Наприклад, величина даного показника для країн Східної Європи та Центральної Азії становить 246 годин на рік, що є майже вдвічі менше [1, с. 12].

Найбільш суттєві затрати пов'язані із визначенням бази оподаткування, чималою кількістю податків і зборів, а також існуючими неузгодженостями в понятійному апараті та процесуальними прогалинами.

На сьогодні існують два зовні протилежні підходи до реформування податкової і, ширше, фінансової системи, що повинні дозволити «вивести» з тіні більшу частину економіки, максимально стимулювати її зростання і, навіть, реструктуризацію.

Перший підхід можна назвати фіскальним. Він базується на уявленні про відсутність в Україні зайвого податкового тиску, а також на світовому досвіді, який свідчить, що далеко не завжди максимальна лібералізація податкової бази веде до поживлення бізнесу і легалізації тіньової економіки. У той же час у разі значного зниження податків надходження коштів до бюджету знизяться до такої позначки, що фінансування навіть основних його статей стане неможливим. Тому, на думку прихильників фіскального підходу, необхідно, залишаючи існуючий рівень оподаткування, істотно покращити контроль за сплатою податків, удосконалити законодавство з метою унеможливити використання різноманітних схем ухилення від сплати податків, скасувати існуючі податкові пільги і тим самим розширити базу оподаткування. У такий спосіб під загрозою виплати штрафних санкцій і небезпеки притягнення до кримінальної відповідальності примусити вивести підприємців свій бізнес з «тіні» [2, с. 40].

Що ж стосується фахівців, які дотримуються ліберальних поглядів щодо концепції оподаткування, то вони, навпаки, вважають більш дієвим засобом детінізації економіки максимальне зниження податкового тиску. На їхню думку, радикальне зменшення податкового тиску не тільки приведе шляхом стимулювання підприємницької активності та запровадження реальних ринкових механізмів до збільшення надходжень до бюджету, а й зробить потужний поштовх для легалізації більшої частини тіньової економіки [5, с. 70].

### Висновки

Узагальнюючи зарубіжний досвід у системі податкового регулювання та оцінивши наявні підходи до реформування вітчизняної податкової системи, на нашу думку, основний акцент при вдосконаленні системи оподаткування в Україні варто було б зробити не лише на номінальне зменшення податкового навантаження, а й на реалізацію ряду інших завдань, що лежать в її основі. До таких завдань слід віднести: підвищення інвестиційної привабливості країни шляхом гармонізації податкового та бухгалтерського обліку з податку на прибуток підприємств, покращення рівня податкової культури платників, зниження рівня ухилення від сплати податків. Подолання проблеми тіньової економіки може різко підняти рівень коштів у бюджеті, тим самим Україна зможе подолати економічну кризу, в якій вона зараз перебуває. Інтенсивна політика щодо детінізації економіки

ки може вивести Україну на новий рівень економічних відносин і прискорити темпи євроінтеграції України.

Що ж стосовно конкретних дій, враховуючи складну економічну ситуацію, в якій перебуває наша країна, вважаємо за доцільне використання заходів, розроблених та спрямованих розвиненими країнами на подолання наслідків кризи та відновлення економічного зростання. Ці заходи знайшли своє відображення в механізмі оподаткування прибутку підприємств. Найбільш актуальними серед них, на нашу думку, є:

- зменшення ставки податку;
- стимулювання інвестицій та інновацій шляхом надання пільг та податкових кредитів для забезпечення модернізації підприємств, спрямованої першою чергою на економію енергетичних ресурсів, а також покращення екології;
- стимулювання ефективної зайнятості населення шляхом застосування нижчої ставки податку на прибуток за умови підтримання наявної чисельності або збільшення кількості працівників підприємства, підвищення розміру заробітних плат.

Також для забезпечення ефективності механізму оподаткування прибутку необхідно запровадити систему моніторингу за наданням пільг. Перш за все вони не повинні бути особистими (надаватися окремим платникам), а мати цільовий характер. До того ж необхідно використовувати «активні» методи податкового стимулювання: держава надає пільги підприємствам тільки після здійснення ними інвестиційної діяльності. Немає факту інвестицій – немає і податкових пільг. Якщо ж підприємство отриманий прибуток спрямовує не на інвестиційні цілі, з нього доведеться сплачувати податок у повному обсязі.

Отже, тільки реалізація всіх представлених заходів у комплексі дозволить удосконалити механізм оподаткування прибутку підприємств і стати не лише стимулом активізації їх розвитку, а й економічного зростання та зміцнення країни в цілому.

#### Список використаних джерел

1. Аврамкіна І.О., Курасов В.Г. Перспективи використання Україною міжнародного досвіду у частині розбудови ефективної системи оподаткування / І.О. Аврамкіна, В.Г. Курасов // Реформування податкової системи України в контексті глобалізаційних викликів: зб. матер. наук.–практ. інтернет–конференції. – 2014. – С. 11–13.
2. Безрутченко С.М. Вплив податкового регулювання на детінізацію економіки України / С.М. Безрутченко // Тіньовий сектор у країнах з перехідною економікою: соціально–економічні наслідки його функціонування: Матеріали круглого столу. – 2014. – С. 38–41.
3. Жванецька Ю.В., Островерчук Т.О. Податок на прибуток підприємств: світовий досвід та Україна / Ю.В. Жванецька, Т.О. Островерчук // Реформування податкової системи України в контексті глобалізаційних викликів: зб. матер. наук.–практ. інтернет–конференції. – 2014. – С. 76–78.
4. Канцур І.Г. Функціонування податкового механізму в країнах соціально орієнтованої економіки та можливості його використання в Україні / І.Г. Канцур // Формування ринкових відносин в Україні. – №4 (131). – 2012. – С. 43–46.
5. Коломієць Р.О., Чугай О.М. Вплив тіньової економіки на податкові процеси суб'єктів господарювання / Р.О. Коломієць, О.М. Чугай // Тіньовий сектор у країнах з перехідною економікою: соціально–економічні наслідки його функціонування: Матеріали круглого столу. – 2014. – С. 68–70.
6. Офіційний сайт KPMG. – Режим доступу: <http://www.kpmg.com/>
7. Рудь О.В. Світовий досвід використання податку на прибуток у системі податкового регулювання / О.В. Рудь // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – №3. – 2011. – С. 52–57.
8. Andrew Lundeen A cut in the Corporate Tax rate would provide a significant boost to the economy. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://taxfoundation.org>

Г.М. ФИЛЮК,  
д.е.н., професор, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,  
М.О. КУЗНЕЦОВА,  
економіст, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

## Компаративний аналіз розвитку вітчизняного та зарубіжного ринків логістичних послуг

*Розглянуто ключові тенденції розвитку зарубіжних та вітчизняного ринків логістичних послуг. Проаналізовано сучасний стан та рівень конкурентоспроможності українського ринку логістичних послуг у контексті глобальної інтеграції. Окреслено відмінні особливості діяльності компанії в секторах 3–PL, 4–PL, 5–PL–провайдерів. Запропоновано шляхи удосконалення діяльності вітчизняних логістичних операторів та компаній з метою більш повної реалізації транзитного потенціалу України та підвищення її конкурентоспроможності на світовій арені.*

**Ключові слова:** аутсорсинг, логістика, логістичний оператор, логістичні послуги, ринок логістичних послуг, 3–PL–провайдери, 4–PL–провайдери, 5–PL–провайдери.

Г.М. ФИЛЮК,  
д.э.н., профессор, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко,  
М.А. КУЗНЕЦОВА,  
экономист, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

## Компаративный анализ развития отечественного и зарубежного рынков логистических услуг

*Рассмотрены ключевые тенденции развития зарубежных и отечественного рынков логистических услуг. Проанализированы современная ситуация и уровень конкурентоспособности украинского рынка логистических услуг в контексте глобальной интеграции. Определены отличительные особенности деятельности компании в секторах 3–PL, 4–PL, 5–PL–провайдеров. Предложены пути усовершенствования деятельности отечественных логистических опера-*

торов и компаний с целью более полной реализации транзитного потенциала Украины и повышения ее конкурентоспособности на мировой арене.

**Ключевые слова:** аутсорсинг, логистика, логистический оператор, логистические услуги, рынок логистических услуг, 3-PL-провайдеры, 4-PL-провайдеры, 5-PL-провайдеры.

H. FYLIUK,  
doctor of economics, professor, Taras Shevchenko National University,  
M. KUZNETSOVA,  
Taras Shevchenko National University

## Comparative development analysis of domestic and foreign logistics markets

The key development trends of the foreign and domestic logistics markets are considered. The current state and level of competitiveness of the Ukrainian logistics market are analyzed in the context of global integration. The distinctive features of the company in sectors 3-PL, 4-PL, 5-PL-providers are already outlined. The ways of functional improvement of domestic logistics operators and companies are given in order to fulfill to more considerable extent the transit potential as well as competitiveness of Ukraine on the global arena.

**Keywords:** outsourcing, logistics, logistics operator, logistic services, logistics market, 3-PL-providers, 4-PL-providers, 5-PL-providers.

**Постановка проблеми.** Актуальність дослідження ринку логістичних послуг зумовлена тим, що підвищення конкурентоспроможності України, реалізація її транзитного потенціалу, темпи інтеграції до європейського економічного простору істотною мірою залежать від ефективності функціонування цього ринку та перспектив його розвитку в майбутньому. Ефективне функціонування ринку логістичних послуг в Україні може забезпечити стратегічну підтримку вітчизняним підприємствам за рахунок своєчасного надання відповідних якісних послуг за прийнятними цінами, а також сприяти зростанню експортного потенціалу країни. Навпаки, неналагодженість ланцюгових потоків спричиняє втрату конкурентних переваг вітчизняних компаній та втрату довіри з боку міжнародних партнерів, що унеможливує процес інтенсивного розвитку України як транзитної держави.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Окремі особливості та тенденції розвитку ринку логістичних послуг представлені в дослідженнях вітчизняних та іноземних науковців. Так, Н. Чернописька та О. Шандрівська репрезентують різні варіанти сегментації та структуризації ринку логістичних послуг, а В. Божанова і Т. Глушенко акцентують увагу на пріоритетності розвитку саме транспортної логістичної системи України. Г. Руденко актуалізує важливість врахування сучасними українськими компаніями ряду внутрішніх та зовнішніх факторів, що зумовлюють зміни логістичного середовища. На противагу вітчизняним вченим міжнародні дослідники охоплюють переважно макро- та мегаекономічний рівні розвитку логістики та підкреслюють стратегічність сектору 4-PL та 5-PL-операторів. Однак у багатьох наукових роботах чітко не визначено взаємообумовлюючі тенденції розвитку вітчизняного та міжнародного ринків логістичних послуг, а також перспективи повноцінної інтеграції України до світової логістичної системи.

**Метою статті** є компаративний аналіз особливостей, тенденцій і пріоритетних напрямів функціонування та розвитку вітчизняного та зарубіжних ринків логістичних послуг.

**Виклад основного матеріалу.** Більшість дослідників сходяться на тому, що семантика терміну «логістика» (від грецького слова *logistike* – доцільність, мислення, розрахунок) своїми коренями сягає Стародавньої Греції [4, с. 152].

Для стародавніх греків логістика являла собою «рахункове мистецтво», або «мистецтво розмірковування», «обчислення», а вищих державних чиновників, які здійснювали контроль за господарською, торговою та фінансовою діяльністю, називали логістами. За свідченням Архімеда, у Стародавній Греції було десять логістів.

За часів Римської імперії логістами вважалися службовці у сфері розподілу споживчих продуктів. Пізніше під цим поняттям стали розуміти сукупність процесів із постачання та управління військами, спорудження стратегічних дислокацій тощо. Прискорення темпів промислового виробництва та науково-технічного прогресу спричинило докорінну трансформацію сутності поняття «логістика». Відбувся перехід із площини військової справи до сфери виробництва та обміну.

Сучасні підходи до трактування поняття «логістика» значно відрізняються від висунутих ще на початку його введення в господарський обіг. У 1970–1990 роках термін «логістика» укорінився і став активно застосовуватися у сфері бізнесу, що пов'язано з бурхливим розвитком інформаційних технологій і налагодженням транспортних потоків.

У найбільш загальному сучасному розумінні поняття «логістика» інтерпретується фахівцями як певне середовище діяльності, що ґрунтується на глибокій інтеграції попиту, виробництва, транспорту та інформації. Логістику розглядають також як науковий напрям, метою якого є розробка методів і організаційних форм управління потоковими процесами для максимального задоволення попиту на продукцію і доведення її до споживача в обумовлений термін з мінімальними витратами.

У той же час за сутнісним наповненням тлумачення поняття «логістика» відрізняється у працях вітчизняних та іноземних науковців. Українські вчені зосереджують увагу на системному та управлінському підходах, актуалізуючи механізми оптимального поєднання матеріальних, фінансових та інформаційних потоків в економічних системах [3, 7]. Зарубіжні науковці наголошують на важливості врахування біхевіористського чинника ведення бізнесу та необхідності постійного відстеження ефективності послуг на основі витратного підходу [8, 11, 13].

Активний процес формування та розвитку ринку логістичних послуг спостерігається у XXI ст. Під останнім ми розу-

міємо систему економіко–правових відносин між продавцями (провайдерами) та покупцями (замовниками) з приводу надання/одержання послуг щодо комплексного управління діяльністю компанії у сфері розподілу (транспортування, складське зберігання, управління запасами), а також забезпечення виконання супутніх операцій логістичного ланцюга (проходження митного контролю, логістичний консалтинг, інформаційна підтримка тощо).

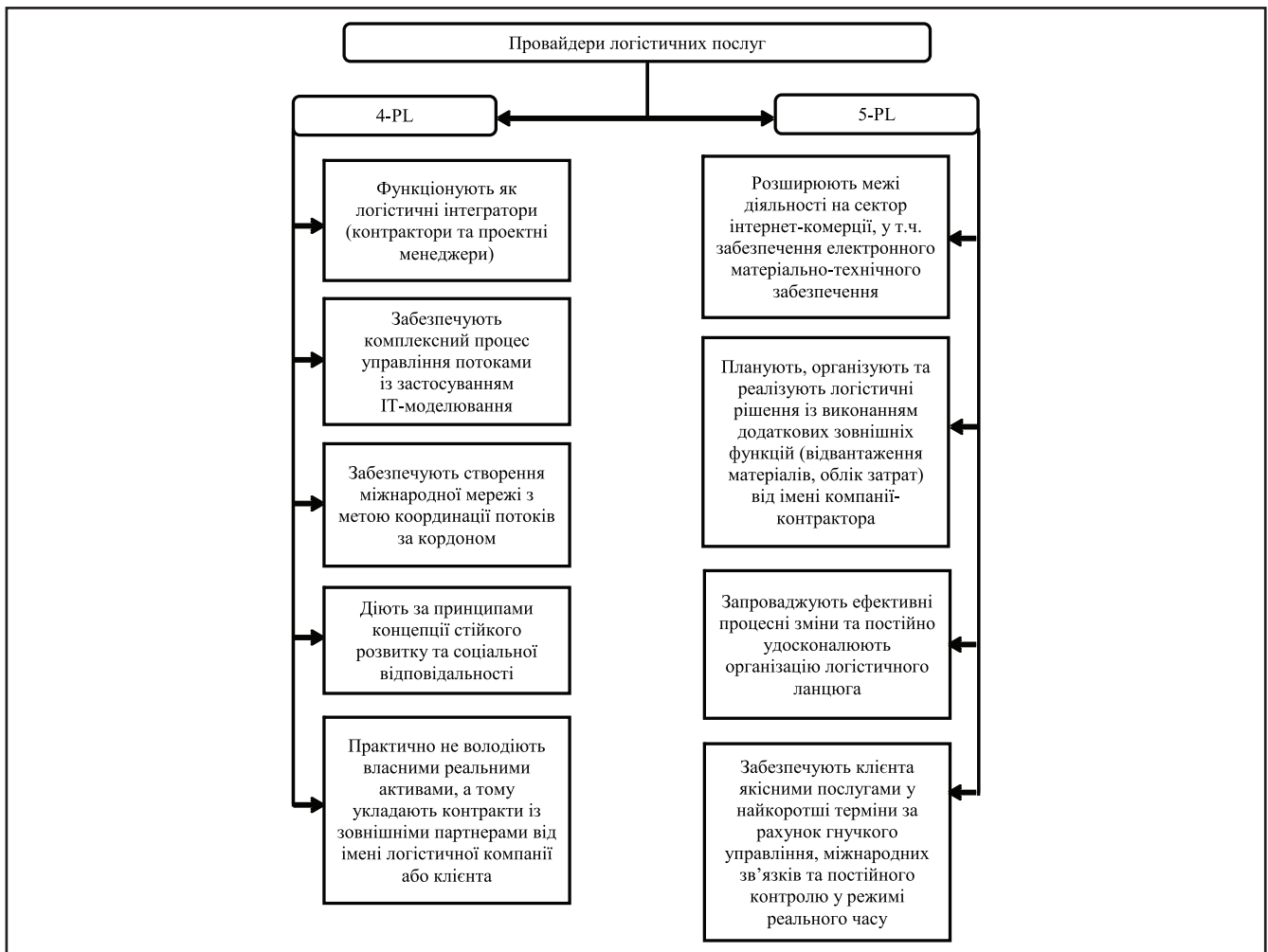
Основними суб'єктами логістичного ринку є логістичні компанії та логістичні оператори, діяльність яких розглядається з точки зору комплексності функцій, які ними виконуються, та портфелю послуг, що надаються. Логістичні компанії пропонують незначний спектр вузькоспеціалізованих послуг, що охоплюють лише окремі процеси в межах ланцюга постачань (транспортування, послуги зі зберігання на складах, відвантаження продукції тощо). Логістичні оператори забезпечують комплексне виконання всіх визначених замовником операцій і охоплюють широкий спектр функцій – від підготовки експортно–імпоротної документації до транспортування та налагодження зв'язків із закордонними партнерами. Вони націлені на укладання довгострокових контрактів із клієнтами та підрядчиками.

Пріоритетним цільовим орієнтиром для компаній, які функціонують на логістичному ринку, є максимальне задоволення потреб споживачів – замовників послуг за рахунок

досягнення синергетичного ефекту від організації потоків та процесів у межах усього ланцюга постачань.

За ступенем інтегрованості із замовником та рівнем доступу до міжнародного ринку провайдери логістичних послуг умовно поділяються на три категорії. Перша з них представлена логістичними операторами, що надають вузькоспеціалізовані послуги (вантажні термінали, складські приміщення, митні оператори тощо). Друга ж категорія об'єднує 3–PL–провайдерів, діяльність яких спрямована на забезпечення оптимального перебігу переважної більшості логістичних процесів, насамперед, транспортування та складування (Raben, Kuehne&Nagel, BSSS, Ruan, Schneider, DBSchenker, Kenco, DHL Supply Chain, Penske Logistics). Остання група учасників логістичного ринку представлена 4–PL–провайдерами, а саме широкопрофільними логістичними компаніями, що у режимі «віртуальної підтримки» без власної інфраструктури забезпечують проектування та реалізацію завдань у межах ланцюга постачання (IPSEurope, Dutch 4PL, Posetiv, Transept Informatique, Sonovision, Menlo Logistics).

Зауважимо, що протягом останніх декількох років ведуться дискусії стосовно доцільності виокремлення ще одного сегмента – 5–PL–провайдерів. Це пов'язано з ускладненням умов ведення бізнесу і необхідністю здійснення логістичних операцій за принципом «зниження витрат – скорочення часу». Актуаль-



**Рисунок 1. Порівняльна характеристика діяльності 4–PL та 5–PL–провайдерів на ринку логістичних послуг**

Джерело: складено авторами.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ною залишається також проблема розподілу функцій компаній, що представлені у секторах 4-PL та 5-PL. З огляду на це нами зроблена порівняльна характеристика діяльності провайдерів у зазначених логістичних категоріях (рис. 1).

Варто зазначити, що в цілому розвиток даного ринку у різних країнах характеризується певними регіональними диспропорціями. Зокрема, аналіз, проведений у рамках написання цієї статті, засвідчив певні відмінності у функціонуванні та динаміці розвитку окремих зарубіжних та вітчизняного ринків логістичних послуг.

Обсяг світового ринку логістичних послуг оцінюється в \$1500 млрд., що становить близько 4,7% глобального ВВП.

Вагомими стимулами розвитку логістичного ринку протягом останніх років стали зниження торгових бар'єрів та лібералізація торговельних режимів, динамічний розвиток експортно-орієнтованих секторів економіки країн Азійсько-Тихоокеанського регіону, інтенсивний процес перенесення виробництва (у тому числі великотоннажного) із Західної Європи і США до країн Південно-Східної Азії і формування зворотного потоку готових виробів в умовах зростання споживання у розвинутих країнах тощо.

В його структурі виділяють такі основні сегменти: вантажоперевезення і транспортно-експедиторські операції, комплексні логістичні послуги (послуги по зберіганню та дистрибуції товарів); управлінська логістика (послуги з оптимізації логістичних бізнес-процесів) (рис. 2).

У регіональному розрізі, за даними міжнародної статистики, за підсумками 2014 року найбільш розвинуті логістичний ринок мають такі країни, як Німеччина, Нідерланди, Бельгія, Великобританія, Сінгапур, Швеція, Норвегія, Люксембург, Сполучені Штати Америки та Японія. В регіональному аспекті найвищий рівень якості надання послуг у сфері завантаження та зберігання, а також інформаційної та консультативної підтримки процесів спостерігається у країнах Південної Азії та Європи. Максимальну ефективність інфраструктури, зокрема використання водного та залізничного транспорту, демонструють країни Західної та Північної Африки і Південної Азії, повітряного – Західної Азії, Південної Азії та Європи, автомобільного – Південної Азії.

У структурі логістичних послуг, що передаються компаніями-вантажовідправниками на аутсорсинг, найбільшу частку посідають внутрішні та міжнародні перевезення (80 та 70% компаній відповідно), складські послуги (67%), а також послуги із забезпечення процедури проходження митного контролю (53%) та експедирування вантажу (51%) [14].

Більш детальний аналіз сучасного стану світовому ринку логістичних послуг уможливив виокремлення таких ключових тенденцій його розвитку:

- поступове зменшення рівня прибутковості діяльності 3-PL-провайдерів (із 13,7% за 2011/2010 роки до 2,7% за 2013/2012 роки), що обумовлено стабілізацією попиту на аутсорсинг логістичних послуг у зв'язку з мінливістю зовнішнього середовища та низькими темпами зростання економік різних країн світу;

- збільшення регіональної диспропорції у розвитку ринку логістичних послуг:

- а) рівень зростання ринку Північної Америки – 6,3% до 2017 року – пов'язаний із сегментом електронної комерції та торгівлі в межах Північноамериканської зони вільної торгівлі;

- б) очікуваний максимум зростання ринку Європи до 2017 року – 5,1% – за рахунок розвитку контрактної логістики двох країн-лідерів (Німеччини і Великобританії);

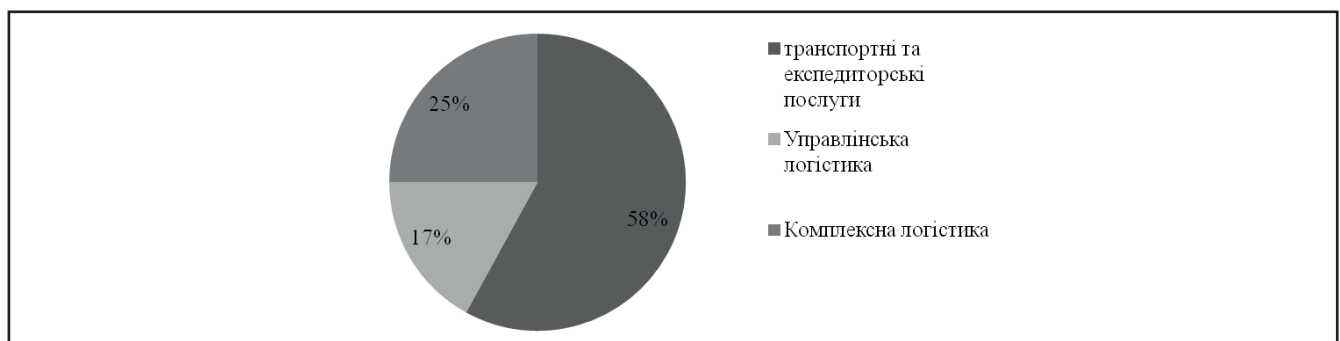
- в) закріплення ролі у міжнародному сполученні Китаю, Сінгапуру та Гонконгу;

- г) швидкі темпи розвитку логістичної інфраструктури в межах сучасного «Шовкового Шляху», що об'єднує Азію та Центральний Схід (700% зростання за останні десять років);

- поступове запровадження програм державної підтримки розвитку логістичного ринку шляхом імплементації законодавчих змін та заохочення до реалізації операторами власних інвестиційних проектів (Бразилія, Індонезія);

- активне застосування в господарській діяльності міжнародних компаній методології управління світовою торгівлею, що затверджують принципи стійкого розвитку, соціальної відповідальності, гнучкості та реактивності в процесі надання послуг у контексті глобального розвитку.

Україна перебуває на етапі формування і консолідації логістичного ринку, істотно поступаючись західним країнам як за якістю, так і за комплексністю послуг, що надаються. Це зумовлено тим, що вітчизняний ринок логістичних послуг характеризується рядом особливостей, які відрізняють його від аналогічних зарубіжних ринків. Однією з таких особливостей є те, що на логістичному ринку України відсутні компанії-провайдери 4-PL та 5-PL послуг. Другою особливістю є структурна незбалансованість вітчизняного логістичного ринку, яскравим доказом чого є значне переважання транспортних послуг над іншими сегментами – 90% від загального обсягу. Тим часом сьогодні цей ринок включає такі сегменти: транспортно-експедиційні послуги; професійні складські послуги; експрес-доставку; комплексні



**Рисунок 2. Структура світового ринку логістичних послуг**

Джерело: [10].

логістичні рішення (контрактна логістика); управління ланцюгами поставок [6]. Третя особливість – жорстка регіональна диференціація у розподілі логістичних компаній по території України. Так, переважна їх частина сконцентрована навколо Київської агломерації, а також поблизу великих промислових центрів (Одеса, Харків). Нестабільна ситуація у східному регіоні країни сприяє нівелюванню всіх можливих вигід від раніше існуючої інфраструктури та комплексному руйнуванню відповідних транспортних та складських потужностей логістичних підприємств. Четвертою особливістю і водночас проблемою є низький рівень задоволення існуючого попиту на складські приміщення. Спостерігається тенденція до зменшення спекулятивної пропозиції, обумовленої завершенням будівництва раніше розпочатих об'єктів і переважанням сектору складського будівництва під конкретного замовника (build-to-suit). Оскільки частка вітчизняних забудовників досягає 80%, а кількість рітейл-операторів та логістичних компаній поступово зростає, то зменшення пропозиції спричиняє низький рівень вакантності на ринку та зростання орендних платежів. Так, у 2014 році у Київському регіоні – найбільшому за обсягами складської нерухомості – обсяг загальної пропозиції становив 1,5 млн. кв. м (зріс у чотири рази порівняно з 2007 роком) із найвищою орендною ставкою складів класу «А» у \$7, у той час як рівень вакантності становив 3,5% (зменшившись із позначки у 10% з 2012 року) [12].

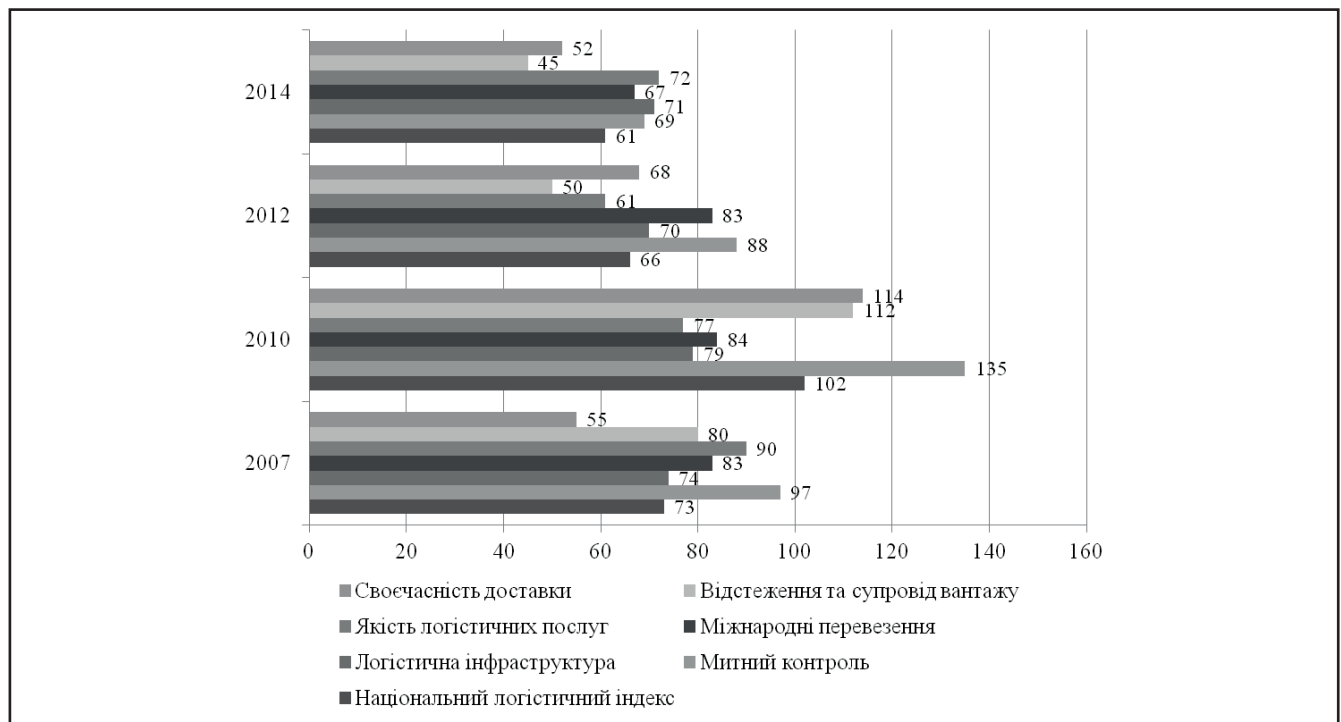
Однією з причин виникнення такої ситуації на ринку України є той факт, що великі компанії та промислові підприємства будують і використовують власні складські бази, а послуги із транспортування передають на аутсорсинг. Це сприяє підвищенню ефективності діяльності організацій та економії на витратах. Середні та малі компанії не мають до-

статнього рівня фінансування, тому вимушені пристосовуватися до фактично непридатних для зберігання продукції умов і нести значні збитки. Враховується й аспект швидкості доставки вантажу зі складів.

З цих та ряду інших причин сьогодні наша країна за рівнем розвитку логістики (насамперед, за якістю інфраструктури та набору пропонованих послуг) відстає навіть від східноєвропейських країн. Так, у 2014 році Світовим банком за національним логістичним індексом Україні було присвоєно 61 місце (із 160 країн). Динаміка позицій України в рейтингу за узагальненим показником та окремими його складовими за період 2007–2014 років наведена на рис. 3.

Разом із тим можна стверджувати, що спостерігається поступове підвищення ефективності функціонування логістичного ринку в Україні. Спрощується процедура проходження митного контролю, зростає швидкість перевезення та рівень оперативного відстеження доставки вантажу, розвивається сектор міжнародних перевезень. У той же час стан вітчизняної логістичної інфраструктури фактично залишається без змін (з 74 місця у 2007 році до 71 місця у 2014 році), а рівень якості логістичних послуг взагалі зменшився у 2014 році порівняно із 2012 роком (із 61 місця на 72). Ключовою проблемою для України залишається відсутність комплексного логістичного інструментарію, насамперед відповідних технік та технологій, що сприяє зростанню витратної частини діяльності учасників та унеможливує повноцінне функціонування на міжнародному ринку.

Незважаючи на існуючі проблеми функціонування вітчизняного ринку логістичних послуг, можна стверджувати, що він має значні перспективи для розвитку, зважаючи на вигідне геополітичне становище України, активізацію торгівельних відносин з країнами ЄС тощо. З цією метою за



**Рисунок 3. Україна в рейтингу Світового банку за показником національного логістичного індексу та окремими його складовими за період 2007–2014 років**

Джерело: побудовано авторами на основі [9].

сучасних умов соціально-економічної та політичної нестабільності в державі важливо створити підґрунтя для реалізації ряду стратегічних завдань: забезпечити державну підтримку та максимальне спрощення процедури здійснення інтермодальних, мультимодальних і комбінованих вантажних автоперевезень; заохочувати діяльність підприємств із будівництва складів, що відповідають міжнародним вимогам, шляхом надання кредитних пільг та гарантування страхових виплат; укладання довгострокових контактів з реалізації транзитного потенціалу України та створення потужної клієнтської бази у напрямку «захід-схід», що сприятиме більшому рівню інтеграції вітчизняного ринку логістичних послуг до світового.

## Висновки

На сучасному етапі світовий ринок логістичних послуг демонструє тенденцію до уповільнення темпів зростання. Він проходить через процеси фундаментальних змін, які здійснюють кардинальний вплив на роль і масштаби діяльності його учасників і структуру їх взаємовідносин, що обумовлено кон'юнктурними коливаннями на різних ринках (енергетика, споживчі товари, B2B) та диспропорціями економічного розвитку окремих держав (рецесія у країнах Південної Європи).

Вітчизняний ринок логістичних послуг в Україні перебуває на стадії активного формування. Однак темпи і динаміка його розвитку істотно відстають від аналогічних ринків багатьох країн світу, що пов'язано з певними особливостями, в тому числі і з недостатньою пропозицією послуг, у зв'язку з чим непрофільні організації змушені вибудовувати власні логістичні структури.

Перспективи розвитку вітчизняного ринку логістичних послуг залежать від низки макроекономічних факторів: динаміки економічного зростання і споживчого попиту; динаміки розвитку транспортної інфраструктури; рівня і темпів модернізації основних засобів провайдерів логістичних послуг; ефективності державної економічної політики у цій галузі; темпів інтеграції України до світового співтовариства тощо. В той же час вітчизняні підприємства мають також зосереджувати увагу на імплементації нових практик ведення бізнесу та внутрішньокорпоративного менеджменту, оскільки низький рівень ефективності в межах даних процесів унеможливує якісний розвиток підприємств – учасників ринку логістичних послуг в Україні в довгостроковій перспективі.

## Список використаних джерел

1. Божанова В.Ю. Динаміка та перспективи розвитку транспортної логістичної системи України / В.Ю. Божанова, В.Ф. Яременко, О.М. Басок, Ю.Г. Чепурко // Економічний простір. – 2014. – №86. – С. 73–82.
2. Глушенко Т.М. Аналіз розвитку логістичних послуг на сучасному світовому ринку / Т.М. Глушенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6. Ч. 1. – С. 169–171.
3. Економіка логістичних систем [Текст]: монографія / М. Васелевський, І. Білик, О. Дейнека та ін.; за заг. ред. Є. Крикавського та І. Кубіва. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.
4. Польщенко М.Ф. Особливості розвитку логістики в Україні / М.Ф. Польщенко // Управління розвитком. – 2014. – №9 (172). – С. 152–153.
5. Руденко Г.Р. Аналіз ринку логістичних послуг в Україні / Г.Р. Руденко // Бізнесінформ. – 2011. – №8. – С. 63–65.
6. Чернописька Н.В. Тенденції та перспективи ринку логістичних послуг України / Н.В. Чернописька, О.Є. Шандрівська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – №735. – С. 244–249.
7. Чурилов С.В. Логістичне управління підприємством: теоретичний аспект / С.В. Чурилов // Економіка и управление. – 2012. – №6. – С. 142–147.
8. Anderson, P.E. and H.C. Dekker. 2009. Strategic cost management in supply chains, Part 1: Structural cost management. Accounting Horizons (June): 201–220.
9. Connecting to Compete. Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators. 2014. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. <[www.worldbank.org/lpi](http://www.worldbank.org/lpi)>
10. Global Logistics Market. 2014. Roland Berger Strategy Consultants GmbH. <[www.3plstudy.com](http://www.3plstudy.com)>.
11. Hutchison, P.D., M.T. Farris and G.M. Fleischman. 2009. Supply chain cash-to-cash: A strategy for the 21st century. Strategic Finance (July): 41–48.
12. Market Insights. 2015. Colliers International. <<http://www.colliers.com>>
13. Saglietto, L. 2013. Towards a Classification of Fourth Party Logistics (4PL). Universal Journal of Industrial and Business Management (1): 104–116.
14. Third-party Logistics Study. 2015. The State of Logistics Outsourcing. <[www.3plstudy.com](http://www.3plstudy.com)>.

В.К. ГАЛІЦІН,  
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,  
О.П. СУСЛОВ,  
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,  
Н.К. САМЧЕНКО,  
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## Моніторинг фінансової стійкості банківської системи

Здійснена формалізація умов виконання банками обов'язкових економічних нормативів НБУ і спеціальних індикаторів, які характеризують співвідношення між обсягами окремих фінансових потоків. Описані методи стрес-тестування у моніторингу банківської діяльності.

**Ключові слова:** банк, моніторинг, норматив, індикатор, банківський рахунок, стрес-тестування.

В.К. ГАЛИЦИН,  
 д.э.н., профессор, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,  
 О.П. СУСЛОВ,  
 д.э.н., профессор, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,  
 Н.К. САМЧЕНКО,  
 к.э.н., Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

## Мониторинг финансовой устойчивости банковской системы

Осуществлена формализация условий выполнения банками обязательных экономических нормативов НБУ и специальных индикаторов, характеризующих соотношение между объемами отдельных финансовых потоков. Описаны методы стресс-тестирования в мониторинге банковской деятельности.

**Ключевые слова:** банк, мониторинг, норматив, индикатор, банковский счет, стресс-тестирование.

V.K. GALITSYN,  
 doctor of economics, professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,  
 O.P. SUSLOV,  
 doctor of economics, professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,  
 N.K. SAMCHENKO,  
 PhD in economics, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

## Monitoring of financial stability of the bank system

The article contains a formalization of conditions' performance by banks mandatory economic standards of the National Bank of Ukraine (NBU) and specific indicators that characterize relation between the amounts of separate cash flows. There are methods of stress testing in monitoring of bank activities.

**Keywords:** bank, monitoring, standard, indicator, bank account, stress testing.

**Постановка проблеми.** Ефективне функціонування банківської системи є однією з визначальних умов успішного розвитку економіки. Своєю чергою, результативність банківської діяльності визначається передусім фінансовою стійкістю банківської системи.

Фінансова стійкість банківської системи – це такий її стан, за якого вплив несприятливих і непередбачуваних подій на неї або на окремі її елементи, що є проявом ризиків внутрішнього і зовнішнього середовища, не порушує виконання її основних функцій, а також сприяє протидії потенційним наслідкам як ендогенних, так і екзогенних шоків чи дисбалансів. У такому плані можна говорити також про рівноважний стан банківської системи, що сприяє функціонуванню і розвитку економіки.

Як наголошується в Базових принципах ефективного нагляду за банківською діяльністю Базельського комітету з банківського регулювання [10], головною метою нагляду є мінімізація ризику фінансових втрат вкладників та інших кредиторів, а також підтримання стабільності фінансової системи. У зв'язку з цим важливе місце відводиться як інструменту пруденційного нагляду спостереженню в поточному режимі за певним набором показників банківської діяльності, що характеризують її фінансовий стан. При цьому питання діагностики стану банківської системи в разі порушення її рівноважного стану залишаються поза увагою наглядових органів. Цей недолік може бути усунений завдяки побудові й реалізації моніторингу банківської діяльності, що становить систему регулярного спостереження за фінансовим станом банківського сектора, оцінювання його стійкості та діагностики її рівня під впливом збурювальних чинників і формування інформаційно-аналітичної бази забезпечення процесу прийняття управлінських рішень щодо збереження рівноважного стану банківської системи.

Оцінювання фінансової стабільності – це аналіз можливості окремої банківської установи або банківської системи загалом забезпечувати стабільне виконання власних функцій за умов потенційного впливу ендогенних та екзогенних

збурювальних чинників. З практичного погляду аналіз стійкості банківської системи є визначенням співвідношень між певними її параметрами, які мають регулюватися системою обов'язкових економічних нормативів НБУ та спеціальних індикаторів. При цьому кількість таких параметрів для динамічної банківської системи може з часом змінюватися залежно від інституціональних змін у структурі банківської системи та важливості різних її компонентів на час проведення її дослідження. Тому процес оцінювання фінансової стійкості банківської системи має бути обов'язковим елементом моніторингу банківської діяльності.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням узагальнення міжнародної практики впровадження банківського нагляду і дослідженню ефективності його застосування в умовах банківського сектору України присвячено праці [2–4 та ін.]. Значну кількість наукових праць присвячено проблемі аналізу поточного стану банку та визначення напрямів його подальшого розвитку на основі визначення динаміки показників діяльності банків [5–9 та ін.].

Проте залишається нерозглянутим питання формалізації умов виконання економічних нормативів та індикаторів, що визначає НБУ, для забезпечення стійкості банківської діяльності.

**Метою статті** є формалізація умов виконання обов'язкових економічних нормативів НБУ та спеціальних індикаторів як функції діагностики стійкості банківської діяльності у межах її моніторингу.

**Виклад основного матеріалу.** Формування інформаційної бази моніторингу банківської діяльності здійснюється на підставі звітної, облікової, нормативної та планової документації.

До складу банківської звітності належать: балансовий звіт, звіт про фінансові результати та додатки до них, в яких наведено інформацію щодо структури активів, зобов'язань і власного капіталу банку, ризиків, якості кредитного портфеля тощо.

Облікова інформація міститься у Плані рахунків бухгалтерського обліку банків України [10], нормативна – в Інструкції про порядок регулювання діяльності банків України [11] та в Поло-



женні про порядок встановлення Національним банком України лімітів відкритої валютної позиції та контроль за їх дотриманням уповноваженими банками [12], планова – у балансі банку.

За допомогою інформації, що міститься у згаданих дже-релах, можна повністю схарактеризувати фінансовий стан кожного з банків, а отже її цілком достатньо для здійснення моніторингу за кожним з режимів їх функціонування, за кожним з показників фінансової діяльності або за їх сукупністю.

У процесі моніторингу банківської діяльності передусім має здійснюватись оцінювання виконання банками обов'язкових економічних нормативів НБУ, додержання яких забезпечує стійкість і надійність функціонування кожного з них та банківської системи загалом. Воно здійснюється згідно з Методикою розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні [13] способом перевірки певних умов стосовно до кожного з них.

Виконання нормативу регулятивного капіталу оцінюють за умовою

$$H_1 \leq \sum_{i \in I_{OK} \cup I_{DK}} r_i - \sum_{i \in I_B} r_i,$$

де  $r_i$  –  $i$ -й банківський рахунок;

$I_{OK}$  – множина рахунків основного капіталу;

$I_{DK}$  – множина рахунків додаткового капіталу;

$I_B$  – множина рахунків відвернення.

Виконання нормативу адекватності регулятивного капіталу (платоспроможності банку) оцінюють за умовою

$$H_2 \leq \frac{\sum_{i \in I_{OK} \cup I_{DK}} r_i - \sum_{i \in I_B} r_i - (СпH_7 + СпH_9)}{\sum_{i \in I_A} p_i r_i - \sum_{i \in I_{H2}} p_i r_i + \sum_{i \in I_V} r_i} \times 100,$$

де  $I_A$  – множина рахунків активів;

$I_{H2}$  – множина рахунків, на які зменшуються активи при обчисленні нормативу  $H_2$ ;

$I_V$  – множина рахунків відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами;

$СпH_7, СпH_9$  – величини перевищення нормативів  $H_7$  і  $H_9$  відповідно;

$p_i$  – коефіцієнт ризику за  $i$ -м рахунком.

Виконання нормативу співвідношення між регулятивним капіталом і сукупними активами оцінюють за умовою

$$H_3 \leq \left[ \sum_{i \in I_{OK} \cup I_{DK}} r_i - \sum_{i \in I_B} r_i - (СпH_7 + СпH_9) \right] / \sum_{i \in I_A} r_i \times 100.$$

Виконання нормативу миттєвої ліквідності оцінюють за умовою

$$H_4 \leq \sum_{i \in I_{KP} \cup I_K} r_i / \sum_{i \in I_{H4} \cup I_C} r_i \times 100,$$

де  $I_{H4}$  – множина поточних рахунків для обчислення нормативу  $H_4$ ;

$I_C$  – множина рахунків за строковими коштами суб'єктів господарювання, фізичних осіб і небанківських фінансових установ, кінцевий термін погашення яких настав;

$I_{KP}$  – множина рахунків коштів на кореспондентському рахунку;

$I_K$  – множина рахунків коштів у касі.

Виконання нормативу поточної ліквідності оцінюють за умовою

$$H_5 \leq \sum_{i \in I_{AT}} r_i / \sum_{i \in I_{31}} r_i \times 100,$$

де  $I_{31}$  – множина рахунків зобов'язань з кінцевим терміном погашення до 31 дня для обчислення нормативу поточної ліквідності;

$I_{AT}$  – множина рахунків активів з кінцевим терміном погашення до 31 дня для обчислення нормативу поточної ліквідності.

Виконання нормативу короткострокової ліквідності оцінюється за умовою

$$H_6 \leq \sum_{i \in I_{A1}} r_i / \sum_{i \in I_{31}} r_i \times 100,$$

де  $I_{A1}$  – множина рахунків ліквідних активів з кінцевим терміном погашення до одного року для обчислення нормативу короткострокової ліквідності;

$I_{31}$  – множина рахунків зобов'язань з кінцевим терміном погашення до одного року для обчислення нормативу короткострокової ліквідності.

Виконання нормативу з максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента оцінюють за умовою

$$H_7 \geq \sum_{i \in I_{C3}} r_i / \left( \sum_{i \in I_{OK} \cup I_{DK}} r_i - \sum_{i \in I_B} r_i \right) \times 100,$$

де  $I_{C3}$  – множина рахунків сукупної заборгованості за строковими депозитами, кредитами, факторингом і фінансовим лізингом, векселями, борговими цінними паперами, акціями, дебіторською заборгованістю, простроченими нарахованими доходами, 100% від суми позабалансових зобов'язань щодо одного контрагента (або групи пов'язаних контрагентів).

Виконання нормативу з великих кредитних ризиків оцінюють за умовою

$$H_8 \geq \sum_{i \in I_{B3}} r_i / \left[ \sum_{i \in I_{OK} \cup I_{DK}} r_i - \sum_{i \in I_B} r_i - (СпH_7 + СпH_9) \right],$$

де  $I_{B3}$  – множина рахунків сукупної заборгованості за строковими депозитами, кредитами, факторингом і фінансовим лізингом, векселями, борговими цінними паперами, акціями, дебіторською заборгованістю, простроченими нарахованими доходами, 100% від суми позабалансових зобов'язань, що враховуються в банку за великими кредитами за всіма контрагентами (або групою пов'язаних контрагентів).

Виконання нормативу з максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдерові, оцінюють за умовою

$$H_9 \geq \sum_{i \in I_{B3}} r_i / \sum_{i \in I_{CK}} r_i \times 100,$$

де  $I_{CK}$  – статутний капітал банку;

$I_{B3}$  – множина рахунків сукупної заборгованості за строковими депозитами, кредитами, факторингом і фінансовим лізингом, векселями, борговими цінними паперами, акціями, дебіторською заборгованістю, простроченими нарахованими доходами, 100% від суми позабалансових зобов'язань щодо одного інсайдера (або групи пов'язаних інсайдерів).

Виконання нормативу з максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам, оцінюють за умовою

$$H_{10} \geq \sum_{i \in I_{BC}} r_i / \sum_{i \in I_{CK}} r_i \times 100,$$

де  $I_{BC}$  – множина рахунків сукупної заборгованості за строковими депозитами, кредитами, факторингом і фінансовим

лізингом, векселями, борговими цінними паперами, акціями, дебіторською заборгованістю, простроченими нарахованими доходами, 100% від суми позабалансових зобов'язань щодо всіх інсайдерів.

Виконання нормативу загальної (довгої/короткої) відкритої валютної позиції банку оцінюють за умовою

$$H_{13} \geq \frac{\sum_{i \in I_{BLA}} r_i - \sum_{i \in I_{BLB}} r_i}{\sum_{i \in I_{OK} \cup I_{DK}} r_i - \sum_{i \in I_B} r_i - (CпH_7 + CпH_9)} \times 100,$$

де  $I_{BLA}$  – множина рахунків балансових та позабалансових активів за всіма іноземними валютами та банківськими металами у гривневному еквіваленті;

$I_{BLB}$  – множина рахунків балансових та позабалансових зобов'язань за всіма іноземними валютами та банківськими металами у гривневному еквіваленті;

$H_{13}$  – ліміт загальної відкритої валютної позиції банку (у разі довгої відкритої позиції, тобто коли  $\sum_{i \in I_{BLA}} r_i - \sum_{i \in I_{BLB}} r_i > 0$ ,  $H_{13} = H_{13-1}$ , а в разі короткої відкритої позиції, тобто коли  $\sum_{i \in I_{BLA}} r_i - \sum_{i \in I_{BLB}} r_i < 0$ ,  $H_{13} = H_{13-2}$ ).

Виконання нормативу з обсягів інвестування в цінні папери окремо за кожною установою оцінюють за умовою

$$H_{11} \geq \frac{\sum_{i \in I_{KI}} r_i}{\sum_{i \in I_{OK} \cup I_{DK}} r_i - \sum_{i \in I_B} r_i - (CпH_7 + CпH_9) + \sum_{i \in I_{III} \cup I_{BK}} r_i} \times 100,$$

де  $I_{III}$  – множина рахунків цінних паперів у торговому портфелі банку на продаж;

$I_{BK}$  – множина рахунків вкладень у капітал асоційованих та дочірніх установ, а також вкладень у капітал інших установ у розмірі 10% і більше від їхнього статутного капіталу;

$I_{KI}$  – множина рахунків коштів банку, що інвестуються на придбання акцій (часток/паїв) окремо за кожною установою.

Виконання нормативу загальної суми інвестування оцінюють за умовою

$$H_{12} \geq \frac{\sum_{i \in I_O} r_i}{\sum_{i \in I_{OK} \cup I_{DK}} r_i - \sum_{i \in I_B} r_i - (CпH_7 + CпH_9) + \sum_{i \in I_{III} \cup I_{BK}} r_i} \times 100,$$

де  $I_{KO}$  – множина рахунків коштів банку, що інвестуються з метою придбання акцій (часток/паїв) будь-яких юридичних осіб.

Для оцінювання рівня виконання економічних нормативів використовують їхні граничні значення, що містяться в інформаційно-аналітичній базі моніторингу фінансових потоків.

Крім обов'язкових нормативів оцінюванню в процесі моніторингу банківської діяльності підлягають спеціальні індикатори (коефіцієнти), які характеризують співвідношення між обсягами окремих фінансових потоків (ресурсів), що належать до активів і пасивів банку. Їхні чисельні значення залежно від призначення задають згідно з банківською стратегією способом екстраполяції за ретроспективою функціонування банку, експертним способом або за рекомендаціями НБУ.

Ці індикатори оцінюють за співвідношеннями:

$$\text{індикатор загальної ліквідності банку } \alpha_1 \leq \frac{\sum_{i \in I_B} r_i}{\sum_{i \in I_A} r_i};$$

$$\text{індикатор високоліквідних активів } \alpha_2 \leq \frac{r_1 - r_3 + r_8 + r_{12}}{\sum_{i \in I_A} r_i};$$

індикатор співвідношення між власним капіталом та зобов'язаннями банку  $\alpha_3 \leq \frac{\sum_{i \in I_K} r_i}{\sum_{i \in I_L} r_i};$

індикатори обов'язкових резервів в НБУ закладами миттевої, поточної та короткострокової ліквідності

$$\frac{\sum_{i \in I_3} \left( \alpha_4 \sum_{s \in S_0} r_{is} + \alpha_5 \sum_{s \in S_1} r_{is} + \alpha_6 \sum_{s \in S_2} r_{is} \right)}{r_3} \leq 1;$$

індикатор співвідношення між кредитами та депозитами  $\alpha_{7 \geq} \frac{r_7 + r_{10}}{r_{21}}.$

Залежно від ситуації, що складається у внутрішньому та зовнішньому середовищі банківської системи, у практиці моніторингу банківської діяльності можуть використовуватися й інші індикатори, які відбивають різноманітні співвідношення між статтями активів, зобов'язань і власного капіталу та дають змогу оцінити рівень стабільності кожного з банків та їх сукупності.

Наступним важливим завданням моніторингу банківської діяльності є діагностування стабільності функціонування кожного з банків та банківської системи загалом. До найбільш поширених методів його здійснення належить стрес-тестування.

Згідно з методичними рекомендаціями НБУ щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках стрес-тестування визначають як метод кількісного оцінювання ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, що наражає банк на ризик, та у визначенні шоків величини зміни зовнішнього чинника – валютного курсу, відсоткової ставки тощо. Поеднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів одержить банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями. Також НБУ рекомендує застосовувати стрес-тестування для оцінювання ризику ліквідності, валютного ризику та ризику зміни відсоткової ставки.

Позитивні наслідки від застосування стрес-тестів полягають у тому, що вони надають НБУ ефективний інструмент для виявлення вразливих банків у системі.

Сучасна наука пропонує три методи розроблення стрес-сценаріїв: історичний, метод «аналізу найгіршого випадку» і прогнозний, який передбачає застосування історичних волатильностей та кореляцій між чинниками впливу для побудови моделі, що дає змогу обчислити прогнозні значення параметрів стрес-сценарію.

Перший з них полягає у використанні для створення стрес-сценарію значень шоків ключових макроекономічних показників, які спостерігались у ретроспективі. Обмеженість застосування цього методу для діагностування стану банківської системи зумовлена тим, що він ураховує результати наслідків дії шоків лише минулих періодів, які можуть не збігатися з результатами дії шоків поточного періоду.

Метод «аналізу найгіршого випадку» передбачає включення до стрес-сценарію найгірших можливих шоків щодо кожного ключового чинника впливу. Специфіка цього методу полягає в тому, що він спирається на припущення про екзогенність шоків. Так, під час криз ключові чинники впливу на фінансову стійкість банківської системи залишаються ендогенними, проте шоки щодо них передаються від однієї країни до іншої через канали

фінансових ринків, тобто шоки є екзогенними стосовно до банківської системи окремої країни. Відповідно під час криз імовірно є реалізація такого випадку (на короткому проміжку часу), в якому всі найгірші значення шоків, що входять до стрес-сценарію, спостерігатимуть одночасно.

Третій підхід полягає у використанні математичного моделювання з метою встановлення взаємозв'язків між шоками щодо різних чинників впливу, для того щоб одержати прогнозні значення таких шоків і включити їх до стрес-сценарію. На відміну від попереднього цей метод ґрунтується на припущенні щодо ендогенності шоків, яке загалом є справедливим для короткострокового періоду, а отже, може використовуватися для розроблення тактичних заходів щодо підтримки фінансової стійкості банківської системи. Математичну модель розробляють на підставі даних щодо динаміки ключових макроекономічних показників. Якщо математичну модель побудовано з використанням  $n$  періодів історичних даних, на її основі можна оцінити прогнозні значення шоків та довірчі інтервали для діагностики на період  $n + 1$ , після чого можна розробити стрес-сценарій з урахуванням найбільш несприятливих значень шоків, що ввійшли до довірчих інтервалів. За такого підходу в результаті застосування моделі найгірше значення шоку щодо одного чинника впливу може асоціюватися з помірними змінами в інших чинниках, що сприяє створенню внутрішньо узгодженого стрес-сценарію та дає змогу поглибити аналіз завдяки включенню до нього взаємозалежностей між динамікою макроекономічних показників, що відображають стан реальної економіки, та шоками, що впливають на фінансову стабільність банківської системи. Перевагою цього підходу є можливість урахування історичних статистичних залежностей між шоками, що дає змогу використовувати даний підхід у складі методичного інструментарію тактичного ризик-менеджменту для проведення регулярних стрес-тестів, розроблення запобіжних заходів у короткостроковому періоді, а також для підтримання фінансової стійкості банківських установ та їхньої здатності протистояти можливим шокам.

Процес стрес-тестування зображено на рисунку.

На першому етапі процедури стрес-тестування визначають ключові проблемні місця банківської системи, що дає змогу окреслити потенційні місця найбільшого впливу шоків.

Такі слабкі місця можуть бути визначені на підставі аналізу макроекономічних показників, структурних показників банківської системи, а також показників мікрорівня.

Дані щодо макроекономічного середовища (темпи зростання споживання, інвестицій і доходів, рівень безробіття, інфляція, дефіцит державного бюджету тощо) дають змогу оцінити загальну ефективність роботи банківської системи і визначити потенційні джерела шоків.

Структурні показники банківської системи дають змогу установити наявність ризиків у системі. Такі показники охоплюють дані щодо власності та частки ринку, структури балансів, руху грошових коштів.

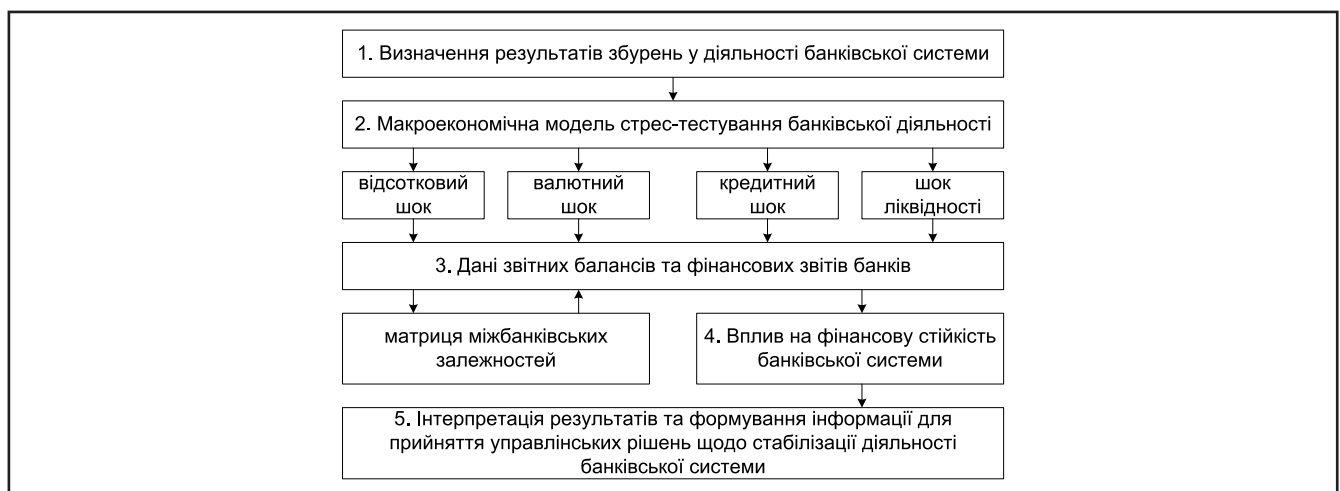
Показників фінансової стійкості можуть бути використані для оцінювання вразливості банківської системи до шоків і її здатності до уникнення чималих збитків. Вони належать до мікрорівня, оскільки зазвичай обчислюються на підставі даних щодо окремих установ або секторів економіки. Стабільність банківського сектору може бути оцінена за допомогою аналізу динаміки таких показників фінансової стійкості, як достатність капіталу, якість активів, прибутковість, ліквідність і рівень ринкових ризиків.

Другий етап процесу стрес-тестування передбачає вибір або розроблення макроекономічної моделі процесу стрес-тестування банківської діяльності. Практика стрес-тестування банківської діяльності свідчить, що динаміку шоків окремих фінансових показників  $y_j$  ( $j = \overline{1, N}$ ) (частка проблемних кредитів у економіці, номінальна відсоткова ставка, обмінний курс іноземної валюти, темпи зменшення портфеля депозитів у банківській системі тощо) залежно від макроекономічних показників  $x_i$  ( $i = \overline{1, M}$ ) можна формувати за допомогою економетричної моделі вигляду:

$$y_t = \alpha + \sum_{i=0}^M A_{1+i} x_{t-i} + \sum_{j=1}^N B_j y_{t-j} + \varepsilon_t,$$

де  $y_t$  – вектор фінансових показників розмірності  $N \times 1$ ;  
 $x_t$  – вектор макроекономічних показників розмірності  $M \times 1$ ;  
 $\alpha$  – вектор вільних членів розмірності  $N \times 1$ ;  
 $A_1, A_2, \dots, A_{1+M}$  – матриці коефіцієнтів розмірності  $N \times M$ ;  
 $B_1, B_2, \dots, B_N$  – матриці коефіцієнтів розмірності  $N \times N$ ;  
 $\varepsilon_t$  – вектор похибок розмірності  $N \times 1$ .

У наведеній моделі фінансові показники відображені залежно від їхніх власних лагових значень та поточних і лаго-



Стрес-тестування в моніторингу банківської діяльності

вих значень макроекономічних показників. Аналогічно значення останніх залежать від динаміки поточних і лагових значень фінансових показників:

$$x_t = \beta + \sum_{i=1}^M C_i x_{t-i} + \sum_{j=1}^N D_j y_{t-j} + v_t,$$

де  $\beta$  – вектор вільних членів розмірності  $M \times 1$ ;  
 $C_1, C_2, \dots, C_M$  – матриці коефіцієнтів розмірності  $M \times M$ ;  
 $D_1, D_2, \dots, D_N$  – матриці коефіцієнтів розмірності  $M \times N$ ;  
 $v_t$  – вектор похибок розмірності  $M \times 1$ .

Розглянуті моделі дають змогу діагностувати динаміку фінансових показників банківської діяльності за змінами макроекономічних індикаторів, а також охопити ефект зворотного впливу діяльності банків на економіку, що є важливою інформацією щодо формування управлінських рішень, спрямованих на забезпечення стабільності функціонування банківської системи.

### Висновки

Реалізація у моніторингу банківської діяльності запропонованих методів оцінювання виконання обов'язкових економічних нормативів НБУ і спеціальних індикаторів, що характеризують співвідношення між обсягами окремих фінансових потоків, а також системи стрес-тестування сприятиме забезпеченню стабільності функціонування банківської системи.

### Список використаних джерел

1. Базовые принципы эффективного надзора за банковской деятельностью / Базельский комитет по банковскому регулированию. – Режим доступа: [http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow\\_DocumID\\_13738.html](http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_13738.html)
2. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ: ОІППО; Снятин: ПрутПринт, 2008. – 260 с.

3. Міщенко В. Підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні / В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2010. – №8. – С. 4–9.
4. Чуб О.О. Концептуальні засади банківського нагляду в умовах глобалізації / О.О. Чуб // Фінанси України. – 2009. – №7. – С. 47–53.
5. Примостка Л.О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, моделі та методи / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2002. – 316 с.
6. Чуб О.О. Концептуальні засади банківського нагляду в умовах глобалізації / О.О. Чуб // Фінанси України. – 2009. – №7. – С. 47–53.
7. Крухмаль О.В. Оцінка фінансової стійкості на підставі визначення критеріїв динамічної стабільної діяльності банку / О.В. Крухмаль // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9. – С. 43–51.
8. Слюніна Т.Л. Розвиток вітчизняної мережі банківських установ: особливості та регіональні аспекти / Т.Л. Слюніна, Є.Б. Бережний, В.В. Ляшенко // Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2007. – №755. – С. 84–88.
9. Коваленко В.В. Науково-методичні основи фінансової стабільності банківської системи та індикатори її оцінки / В.В. Коваленко // Фінанси України. – 2008. – №7. – С. 111–122.
10. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України: затверджено постановою Правління НБУ від 17.06.2004 №280. – К.: ТОВ «ЛІГА ЗАКОН», 2004. – 157 с.
11. Постанова НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні». – К.: ТОВ «ЛІГА ЗАКОН», 2001. – 80 с.
12. Постанова НБУ «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України та встановлення лімітів відкритої валютної позиції банку». – К.: ТОВ «ЛІГА ЗАКОН», 2011. – 5 с.
13. Постанова НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні». – К.: ТОВ «ЛІГА ЗАКОН», 2001. – 80 с.

УДК 330.131.7:330.005

А.В. КОЛОДІЙЧУК,  
 к.е.н., м.н.с., Інститут регіональних досліджень НАН України ім. М.І. Долишнього

## Базові класифікації ризиків розвитку національної економіки

У статті автором запропоновано поділ ризиків розвитку національного господарства на базові та спеціальні, наведено перелік базових авторських класифікацій ризиків розвитку національної економіки. Ці класифікації здійснені за такими ознаками: за динамікою розгортання, за стратегією уникнення, за особливістю прояву, за характером факторів впливу, за ступенем керованості, за можливими впливами на ризики, за рівнем ієрархії вирішення, за мотивуючою дією, за видом ринку, за сферою управління фінансовими ресурсами, за виваженістю дій економічного агента та ін. Також обґрунтовано значення даних класифікацій як базової передумови формування державних класифікаторів ризиків у сфері макроекономічної політики.

**Ключові слова:** ризик, національна економіка, розвиток, базові класифікації ризиків, спеціальні класифікації ризиків, інфраструктура, фінансові ресурси, ринкова конкуренція.

А.В. КОЛОДІЙЧУК,  
 к.э.н., м.н.с., Институт региональных исследований им. М.И. Долишнего НАН Украины

## Базовые классификации рисков развития национальной экономики

В статье предложено разделение рисков развития национального хозяйства на базовые и специальные, приведен перечень базовых авторских классификаций рисков развития национальной экономики. Эти классификации осуществлены по следующим признакам: по динамике развертывания, по стратегии избегания, по особенностям проявления, по характеру факторов воздействия, по степени управляемости, по возможным воздействиям на риски, по уровню иерархии решения, по мотивирующему действию, по виду рынка, по сфере управления финансовыми ресурсами, по взвешенности действий экономического агента и т.д. Также обосновано значение данных классификаций как базовой предпосылки формирования государственных классификаторов рисков в сфере макроэкономической политики.

**Ключевые слова:** риск, национальная экономика, развитие, базовые классификации рисков, специальные классификации рисков, инфраструктура, финансовые ресурсы, рыночная конкуренция.

## The basic risk classification of national economic development

*In the article the author proposed the division of the national economy development risks management on the basic and special, list of the basic author classifications of the national economy development risks is considered. These classifications on the following indicators: the dynamics of deployment, the strategy of avoidance, features for the manifestation, the nature of impacts factors, the degree of control, possible effects on the risks, level of the solution hierarchy, motivating action, type of market, financial resources management sphere, prudence of actions of economic agent and others are made. Also value these classifications as basic prerequisite for the formation of state classifiers of risks in macroeconomic policy sphere are justified.*

**Keywords:** risk, national economy, development, basic risk classifications, special risk classifications, infrastructure, financial resources, market competition.

**Постановка проблеми.** Прискорення процесів економічної та суспільно-політичної динаміки в останні роки стало новими суспільними реаліями в Україні. Такий стан речей породжує нову хвилю різноманітних ризиків, які проявляють себе у всіх сферах суспільного життя. Тому їх вивчення і адекватне врахування стає нагальною проблемою подальшого розвитку вітчизняної економіки. Своєю чергою це вимагає впровадження в Україні ефективних форм боротьби з проявами ризиків і їх превентивного подолання. Водночас спеціалізований державний механізм нівелювання негативного впливу ризиків на економічний розвиток не буде ефективно функціонувати, якщо не буде потужного теоретичного підґрунтя державної політики мінімізації ризиків, складовою якої є їхні класифікатори.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** До дослідження сутності ризиків в економіці, характеру їх взаємовпливу, чинників формування, методів оцінювання, вивчення різноманітних інструментів подолання ризиків та оцінки їх дієвості доклали зусиль такі науковці, як М.М. Александрова, В.Д. Базилевич, Т.В. Боярчук, Дж. Бойд, Д. Брехемс, В.В. Вітлінський, Т.В. Головач, Г.В. Григораш, О.Д. Заруба, І.Ю. Івченко, С.М. Ілляшенко, П. Кох, С. Леві, Д. Лісовські, В.В. Лук'янова, Б. Макгріві, А.В. Матвійчук, Н.І. Машина, Т.В. Нікітіна, С.Б. Павлов, Т.А. Сибуріна, Р. Тондорф, К.А. Феофанов, І.Ф. Цісар, Д. Шмідт та інші. Проте незважаючи на ці різноспрямовані дослідження, в економічній літературі на сьогодні відсутнє чітко окреслене теоретичне підґрунтя для здійснення державної політики мінімізації ризиків на макро-рівні, неодмінною складовою якого є система класифікацій ризиків розвитку національно-господарського комплексу. Тому ми в даному дослідженні зосередились на цій актуальній проблемі.

**Мета статті** – розробити систему базових класифікацій ризиків, адаптованих для потреб державної політики мінімізації ризиків розвитку національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Як стверджують українські дослідники І.М. Писаревський та О.Д. Стешенко, науково обґрунтована класифікація ризиків – це визначення місця та ролі кожного конкретного ризику в загальній їх системі, що надає можливість ефективного використання методів та прийомів в управлінні ризиками [4, с. 13]. А визначення такої внутрішньосистемної орієнтації ризику першою чергою вимагає дослідження закономірностей та причинно-наслідкових зв'язків його розгортання, ознак, властивостей цього ризику.

Базові класифікації ризиків (БКР) дають змогу нам оцінити причини, структуру, наслідки ризиків, їх властивості, а та-

кож характер впливу на розвиток національної економіки. В той же час спеціальні класифікації ризиків (СКР) враховують специфіку і особливості розвитку національного господарства і мають економіко-галузеву спрямованість.

Нами складена низка наступних базових класифікацій ризиків.

За природою об'єкта ризику: матеріальні ризики (втрапи або пошкодження майнових цінностей), фінансові ризики (втрапи грошових коштів), втрапи можливостей (зміни умов, або недоотриманої вигоди).

За причинно-наслідковими зв'язками: ланцюгові (тобто перший ризик є єдиною причиною другого, другий – єдиною причиною третього тощо), фрактальні (деревоподібний механізм формування ризиків).

За географічною оболонкою середовища прояву: атмосферні, (стратосферні, екзосферні, тропосферні), гідросферні, біосферні, літосферні, космічні.

За стратегією уникнення ризику: ризики, яких вдалося уникнути, альтернативні (додаткові) ризики (тобто нові можливі ризики, які виникають внаслідок уникнення інших ризиків).

За ієрархічним рівнем вирішення: ризики на рівні міждержавного співробітництва, ризики на рівні держави, ризики на рівні регіональних та макрорегіональних адміністративних одиниць, ризики на рівні мікрорегіональних одиниць та муніципалітетів, ризики на рівні громад.

За динамікою розгортання ризику (наростаючою силою): прогресійні (наприклад, ризики галопуючої інфляції і ризики гіперінфляції), регресійні (наприклад, падіння рівня цін на енергоносії у світі зменшує енерговартість української важкої промисловості і відповідно зменшує ризики неплатоспроможності металургійних чи машинобудівних підприємств), константні (сталі) (наприклад, ризик банкрутства комерційного банку).

За тенденцією прояву: трендові ризики (ризики, які проявляли себе протягом тривалого часу і присутні всі підстави, що така тенденція збережеться і в майбутньому), випадкові (як правило, одномоментні непередбачувані ризики) ризики.

За факторами виробництва: ризики, пов'язані з капіталом; ризики, пов'язані з робочою силою; ризики, пов'язані з землею; ризики, пов'язані з підприємницьким хистом.

За виваженістю дій економічного агента: виправданий ризик (обґрунтований ризик), невиважаний ризик (необґрунтований ризик).

За суб'єктами отримання вигоди від ризиків: ризики, які приносять дохід (страхова компанія) – рентабельні ризики; ризики, які приносять збитки (збиткові ризики).

За ступенем керованості: контрольовані, неконтрольовані. Окремі ризики можуть бути неконтрольовані однією державою, проте за рахунок спільних дій різних країн вдається щось контролювати ці ризики. Найяскравіші приклади: міжнародний тероризм, забруднення навколишнього середовища парниковими газами.

За особливістю прояву: аморфні (латентні) (наприклад, ризики від потенційного членства в інтеграційному об'єднанні), наявні ризики (ризики від реального членства в інтеграційному утворенні).

За можливістю виміру: вимірювані ризики (які можна охарактеризувати певним набором показників, критеріїв, індикаторів), невимірювані ризики (піддаються лише якісному описанню). Наприклад, при злитті компаній на ринку ризик монополізації ринку можна оцінити за допомогою індексу Герфіндала – Гіршмана, який при збільшенні більше ніж на 100 пунктів одразу внаслідок злиття фірм спричинює появу нової фірми-монополіста.

За можливістю застосування наукової абстракції для відображення механізмів дії ризиків: теоретичні (ризики, які описуються науковими концепціями і моделями, наприклад ризик глобального потепління), реальні (втілені, які не потребують додаткового наукового обґрунтування, висунення спеціальних наукових гіпотез та їх доведення).

За характером (можливістю) поширення: об'єктні (один об'єкт) (ризик завищення собівартості виробництва продукції в одного з підприємств на ринку для підприємств – його конкурентів для них загрози не несе, а стосується лише даної фірми), мережеві (поширення доларової системи на різні країни поширює і ризики, пов'язані з оборотом долару. Інший приклад – втрата конкурентоспроможності одного з ключових товарів фірми може призвести до ризиків втрати конкурентоспроможності всього її товарного асортименту через значне погіршення її фінансового стану).

За здатністю відтворення (повторення): повторні ризики (наприклад, сезонні коливання кон'юнктури ринку), одиничні ризики.

За часовим лагом: одномоментні ризики (ризик банкрутства підприємства), тривалі ризики (ризики загострення соціальних протиріч).

За матеріальною ознакою наслідків ризику: фізичні ризики (матеріальні), абстрактні ризики (наприклад, втрата довіри, втрата іміджу, втрата ділової репутації).

За характером структури: монолітні (неподільні) ризики; поліелементні (можна розділити ризик на складові) ризики.

За результативністю економічного розвитку (за фазами ділового циклу): ризики зростання (девелоперські) ризики (+), ризики стагнації (0), кризові ризики (-). Світова фінансово-економічна криза 2007–2008 років була зумовлена саме девелоперськими ризиками (дешевими, нічим не забезпеченими кредитами, роздуванням фондового, іпотечного ринків) в США, а сама криза супроводжувалася кризовими ризиками (ризиків банкрутства найбільших банків, ризиків занепаду цілих галузей економіки), а після того, як криза минула, ризики стагнації залишаються і по сьогодні (ризики нерентабельності окремих видів бізнесу в умовах стагнації, значне скорочення бюджетних витрат зумовлює наростання соціальних ризиків).

За способом виявлення: очевидні ризики (ризики, констатація наявності яких не вимагає спеціальних досліджень чи спостережень, наприклад ризики, які несе значне скорочення фінансування науки, інноваційної діяльності в країні), виявлені експериментально ризики (ризики падіння попиту на продукцію, виявлені за допомогою маркетингових досліджень ринку), ризики, виявлені завдяки моніторингу (антимонопольне регулювання дає змогу виявити демпінгові порушення чи монополні завищення цін, що в свою чергу дає змогу виявити ризики інфляції чи соціальні ризики).

Залежно від прийнятих управлінських рішень: релевантні ризики (величина ризиків залежить від прийняття управлінського рішення), диференційні ризики (різниця втрат між альтернативними релевантними ризиками), нерелевантні ризики (незалежні від управлінського рішення ризики).

За можливими впливами на ризики: корельовані ризики (взаємозалежні, які впливають один на одного), автокорельовані ризики, некорельовані (незалежні між собою ризики) ризики.

За видом глобальних проблем, носіями яких є ризики: ризики перенаселення, ризики глобального потепління, ризики широкомасштабних воєнних конфліктів, у тому числі поширення ядерної зброї, ризики виникнення світової фінансово-економічної кризи.

За мотивуючою дією: ризики-мотиватори, байдужі ризики, ризики-демотиватори. Ризики-мотиватори – ризики, які стимулюють підприємця, фірму, уряд, інтеграційне об'єднання країн до здійснення комплексу заходів, результатом яких є позитивний економічний ефект від їх впровадження. Наприклад, ризик підвищення цін на ресурси в середньостроковій перспективі змусить підприємство вдатися до процедури факторингу, продавши свою дебіторську заборгованість фактор-фірмі для того, щоб отримати грошові кошти і спрямувати їх в оборот. Ризики-демотиватори – ризики, поява яких змушує центри прийняття рішень до згортання програм економічного розвитку регіонів, країн, скорочення бюджетних затрат, витрат на впровадження інновацій, розбудови інфраструктури (на макро- та регіональному рівнях), які призводять до кризи менеджменту на підприємстві, і, як наслідок, втрати ним конкурентних позицій на ринку (макрорівень). Наприклад, ризик стрімкого підвищення ставки рефінансування Нацбанком може вплинути на рішення керівництва підприємства згорнути інноваційну діяльність через подорожчання кредитів.

За галуззю економічних відносин: ризики маркетингу і логістики, ризики менеджменту, підприємницькі ризики, ризики фінансової сфери, ризики сфери обліку, економічного аналізу і аудиту, ризики міжнародних економічних відносин.

За характером факторів впливу: ризики факторів прямої дії, ризики факторів непрямої (опосередкованої) дії.

За характером результату ризику: конструктивні ризики (ризики, подолання яких покращило економічну систему, зробило її стійкішою до змін, досконалішою), нейтральні ризики (ризики, які практично не впливають на економічну систему), деструктивні ризики (ризики, подолання яких призводить до стагнації економічної системи, її занепаду).

За сферою управління фінансовими ресурсами: ризики управління грошовими потоками, ризики управління прибутком, ризики управління активами, ризики управління капіта-

лом, ризики управління інвестиціями, ризики банкрутства. Зазначимо, що оцінювання ризиків однієї з вищевказаних груп даної класифікації, а саме управління активами, має величезне практичне значення в прикладних моделях систем фінансового менеджменту. Зокрема, мова йде про модель оцінки дохідності активів підприємств CAPM, у якій оцінюється т.зв. систематичний ризик активів. Не менш важливе значення має оцінка ризиків фінансової неспроможності суб'єктів підприємницької діяльності (наприклад, найбільш відома поліфакторна модель прогнозування банкрутства, запропонована Е. Альтманом тощо).

За відношенням до ринкової конкуренції: ризики ринкової конкуренції (цінової (наприклад, ризики «цінової війни» між олігополістами на ринку можуть призвести до виходу з нього фірм, які контролюють значно менші ринкові частки) та нецінової конкуренції (як правило, широкомасштабні маркетингові кампанії транснаціональних корпорацій на національному ринку ведуть до його монополізації ними)), ризики умов конкуренції (бюрократизація державного апарату, корупційність регулюючих органів, тобто ризики недосконалої конкуренції).

За рівнем можливої загрози прийняття управлінського рішення: допустимі ризики (ступінь ризику нижче критичного рівня, прийняття управлінського рішення себе виправдовує), критичні ризики (прийняття управлінського рішення – спірне питання).

За видами застосовуваних інструментів управління ризиками: ризики страхування; ризики, від яких відмовляються; ризики, які приймають через створення запасів чи резервів; ризики, які передаються іншим суб'єктам (аутсорсингові ризики); ризики, що підлягають диверсифікації або іншим методам їх нівелювання.

За об'єктом збитку від ризику: контрактні (ризики зриву виконання зобов'язань); профітні (ризики втрати прибутку); майнові (ризики пошкодження або втрати майна); медико-біологічні (ризики втрати здоров'я або життя, причому людей, сільськогосподарських тварин, урожаю тощо); боргові (пов'язані з можливим неповерненням кредитів, депозитів); соціально-профспілкові (ризики безробіття, невиконання соціальних зобов'язань та гарантій з боку держави).

За видом ринку: ризики ринку споживчих товарів і послуг, ризики ринку нерухомості і будівництва, ризики медико-фармацевтичного ринку, ризики ринків галузей промисловості, ризики ринків сфери послуг, ризики аграрного ринку, ризики фондового ринку, ризики страхового ринку, ризики

ІТ-ринку, ризики ринку телекомунікацій, ризики ринку сировини і матеріалів, ризики сфери освіти.

За типом ринку: ризики монополізованого ринку (наприклад, природні монополії – ризики неякісного обслуговування споживачів ЖКГ), ризики конкурентного ринку (висококонкурентні ринки з великою кількістю реалізаторів товару є ризикованими з огляду відсталості в інноваційному розвитку, так як підприємства позбавлені потужності реалізувати свій інноваційний потенціал, в той же час як великі транснаціональні корпорації зі значним іноземним капіталом можуть ввійти на такі ринки і монополізувати їх, незважаючи навіть на державне антимонопольне регулювання).

В залежності від макроекономічних умов: ризики в умовах глобалізації, ризики в умовах економічної кризи, ризики в умовах кластеризації національної економіки, ризики в умовах недосконалої конкуренції, в умовах інституційних перетворень, ризики в умовах процесів приватизації / націоналізації власності, ризики в умовах загострення соціальної нерівності, військово-політичних конфліктів тощо.

### Висновки

Підсумовуючи, зауважимо, що складені нами базові класифікації ризиків розвитку національної економіки в більшій чи меншій мірі описують самі ризики, їх природу, особливості прояву, можливі шляхи подолання та взаємозв'язок з іншими соціально-економічними явищами та процесами економічної дійсності. Їх застосування в економічній практиці дозволить ефективно ідентифікувати конкретну ризикову ситуацію, проаналізувати сам ризик і сформулювати завдяки цьому передумови знаходження оптимальних управлінських рішень щодо відповідних видів і типів ризику.

### Список використаних джерел

1. Альтман А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альтман. – М.: Мысль, 1989. – 189 с.
2. Вишняков Я.Д. Общая теория рисков: учеб. пособие / Я.Д. Вишняков, Н.Н. Радаев. – 2-е изд., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 368 с.
3. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: [навч. посіб.] / Н.І. Машина. – К.: ЦУЛ, 2003. – 188 с.
4. Писаревський І.М. Управління ризиками. Навч. посібник / І.М. Писаревський, О.Д. Стешенко. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 124 с.
5. Ястремський О.І. Основи теорії економічного ризику: [навч. посіб.] / О.І. Ястремський. – К.: «АртЕк», 1997. – 248 с.

Н.І. ШАБРАНЬСЬКА,  
к.е.н., провідний науковий співробітник, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,  
Б.М. ЦУКИН,  
к.е.н., завідувач відділом, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

## Стратегічне планування в системі державного регулювання

У статті розглядаються методологічні питання стратегічного планування з метою забезпечення нового рівня ефективності державного регулювання, який сприяє створенню передумов економічного зростання.

**Ключові слова:** прогноз економічного і соціального розвитку, річний план дій, стратегічне планування, інформаційний моніторинг, державне регулювання. Довгостроковий концептуальний план.

Н.И. ШАБРАНСКАЯ,  
к.э.н., ведущий научный сотрудник, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,  
Б.М. ЦУКИН,  
к.э.н., заведующий отделом, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

## Стратегическое планирование в системе государственного регулирования

В статье рассматриваются методологические вопросы стратегического планирования с целью обеспечения нового уровня эффективности государственного регулирования, который способствует созданию предпосылок экономического роста.

**Ключевые слова:** прогноз экономического и социального развития, годовой план действий, стратегическое планирование, информационный мониторинг, государственное регулирование. Долгосрочный концептуальный план.

Н.И. SHABRANSKA,  
Ph.D., Senior Research Worker of Economic Research Institute,  
B.M. SHCHUKIN,  
Ph.D., head of department of Economic Research Institute

## Strategic planning in the system of state regulation

The article contains methodological issues of strategic planning in order to ensure a new level of efficiency of state regulation that helps to create the preconditions for economic growth.

**Keywords:** the forecast of economic and social development, the annual action plan, strategic planning, information monitoring, target, government regulation. Long-term conceptual plan.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізаційних змін, що відбуваються в даний час, актуальними є пошуки моделі ефективного функціонування соціально-економічної системи та принципів і методів управління нею. Важливою формою реалізації зазначених аспектів економічного розвитку є стратегічне планування, яке дає можливість впровадити ефективно регулювання економікою як єдиним організмом та забезпечити належний рівень життя його населення. Нові умови діяльності в Україні вимагають переглянути традиційний погляд на регулювання та планування на державному рівні. Тому слід приділяти особливу увагу стратегічному плануванню, яке є природним для етапу становлення місцевого самоврядування, спричиненого кризою системи централізованого управління, відмовою від прямого регулювання економіки, реформуванням ієрархічних відносин, наслідком чого є підвищення рівня самостійності та відповідальності органів місцевого самоврядування.

Соціально-економічна значущість проблеми стратегічного планування економічного розвитку в контексті ринкових процесів, які відбуваються в Україні, наявність при цьому невирішених теоретичних, правових, методичних, організаційних питань зумовили вибір теми дослідження.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Сьогоднішні теоретичні доробки у сфері державного стратегічного планування беруть свої витoki з теорії стратегічного планування у сфері корпоративного менеджменту, засновником якої вважається вчений-математик та економіст російського походження І. Ансофф. Ця теорія була розвинута і доповнена іншими науковцями, такими як А. Акер,

Р. Акофф, Р. Бранденбург, Дж. Гелбрейт, П. Друкер, Б. Карлоф, У. Кінг, Д. Кліланд, Дж.Б. Куїнн, Г. Мінцберг, Дж. Стейнер, Д. Хассі. Питанню державного стратегічного планування більше приділено уваги науковцями з країн з трансформаційною економікою. Серед останніх можна виділити М. Алексєєва, Р. Антоні, О. Богомолова, В. Бєседіна, В. Віханського, В. Горбуліна, Я. Жаліла, В. Тертичку, Н. Федорова, О. Машкова, Н. Нижник, Ю. Шарова та ін. У наукових доробках цих учених детально відпрацьовані питання, які стосуються безпосередньо стратегічного планування, його методології, стадій, процесів, зв'язку з політикою держави тощо. Проте в їхніх працях практично не розглядається питання, якою має бути система державного стратегічного планування, аби в її середовищі могли не лише створюватися об'єктивні стратегічні плани, але й забезпечувалося їх виконання.

**Мета статті** – це обґрунтування необхідності використання прогнозно-програмних документів для економічного розвитку України, а її завдання – визначення місця стратегічного планування в системі державного регулювання та показ ефективності її застосування у якості інструмента реалізації економічної політики держави.

**Виклад основного матеріалу.** Стратегія – це система концептуальних цілей та інструментів їх досягнення. Стратегія вибудовує тактичні короткострокові заходи економічної політики в таку систему, яка забезпечує високий кінцевий результат в цілому за стратегічний період часу для розвитку системи.

Стратегія як методологія управління будь-яким процесом стає першим документом, який оприлюднює наміри керівни-



## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ка, або керівного органу. Підготовка такого презентаційного документу є процесом стратегічного планування.

Стратегічний документ дає відповіді на головні питання щодо управління розвитком системи:

- глибина довгострокового планування;
  - поточний стан системи, наявні та майбутні проблеми;
  - джерела та обсяги ресурсів для розвитку;
  - кінцева мета та етапи просування до неї;
  - проміжні цілі та суміжні завдання;
  - інструменти для впливу на розвиток;
  - пріоритетні сфери та об'єкти для впливу;
  - прогноз змін у зовнішньому середовищі для розвитку;
  - альтернативні сценарії розвитку.
- критерії ефективності стратегії (порівняння витрат та отриманих вигод).

- фактори ризику та заходи їх нейтралізації.

Вибір політичної або соціально-економічної стратегії є компромісом між багатьма факторами, які впливають на рішення політиків та політичний менеджмент. Врахувати од-ночасно всі неможливо. Обираються найбільш суттєві:

- достатність ресурсів для розвитку;
- визначеність (гарантованість) результатів;
- мінімізація ризиків;
- ефективність – переважання вигід над витратами;
- максимізація показників цілі;
- визначеність із часовими параметрами;
- узгодженість із внутрішньою спроможністю системи;
- погодженість із зовнішнім середовищем.

Загальними рисами стратегічного планування з досвіду досліджених документів різних країн можна вважати такі.

1. Організація стратегічного планування може мати два підходи:

- стратегія розробляється урядом, фахівцями його міністерств і відомств;
- для розробки стратегічних документів створюються спеціальні групи з науковців та практиків в різних пропорціях.

Питанням є залучення і плідне співробітництво в процесі розробки стратегії теоретиків (науковців) і практиків (урядовців). У них різне стратегічне бачення шляхів розвитку і підходів до вибору найбільш оптимального. Використовуються різні варіанти ролі науковців (радників) в розробці стратегічних документів державної політики.

2. Методологія розробки

Типовим для кола досліджених країн процесом стратегічного планування можна вважати таку послідовність дій:

- аналіз поточного стану системи;
- встановлення того, чого потрібно досягти;
- визначення методів за допомогою яких буде досягнута мета;
- визначення того, як будемо управляти процесом досягнення мети.

3. Зміст стратегії

Цей аспект у різних модифікаціях, як правило, представляється достатньо типово: мета, завдання, умови, дії та інструменти для досягнення.

Форма ж опису стратегії буває в різних документах різною:

- динамічною і поступовою;
- концептуальною і деталізованою;
- «відвертою» і прихованою;

- об'ємною і стислою;
- із багатьма кількісними показниками і на рівні якісних пояснень.

У формі подання стратегії та політики в різних документах найменше загальних рис.

Стратегія, як довгостроковий концептуальний план розвитку соціально-економічної системи, містить визначення:

- цілі і завдання розвитку;
- сценарних умов для розвитку;
- ресурсів для розвитку;
- інструментів впливу на розвиток;
- етапів розвитку;
- показників результативності розвитку.

Оцінка ефективності стратегії визначається порівнянням результатів розвитку системи «із стратегією» і «без стратегії». На етапі розробки «Стратегія» є результатом стратегічного планування дій по управлінню довгостроковим розвитком. Після початку реалізації «Стратегія» стає інструментом політики.

Місце стратегічного планування в системі державного регулювання схематично наведено на рисунку.

Складовими елементами стратегічного планування можна вважати регламентацію таких процедур:

- опис об'єкта стратегічного планування у формі відповідної моделі, яка імітує основні взаємозв'язки і показники розвитку досліджуваної системи;
- опис зовнішніх умов, в яких розвивається досліджувана соціально-економічна система;
- сукупність можливих сценаріїв розвитку системи;
- технологія можливого відбору серед потенційних варіантів розвитку;
- перелік критеріїв оцінки ефективності розвитку та методи оцінки.

Незважаючи на очевидну потребу в розробках стратегій на всіх рівнях управління країною, залишається багато проблем, які не вирішуються по суті, але формально обходяться тим чи іншим чином. Серед них, наприклад:

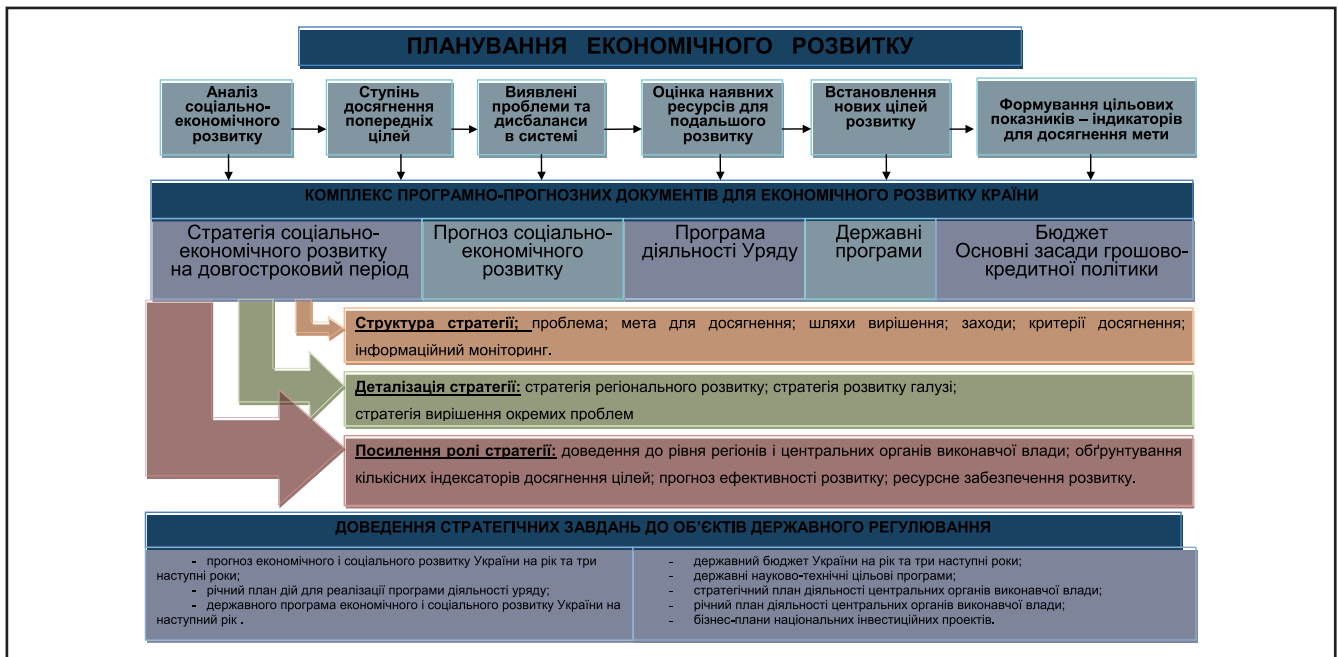
- відсутність комплексної економіко-математичної моделі взаємозв'язку всіх аспектів досліджуваної системи;
- нечіткість сценарних умов для розробки стратегії;
- невідпрацьованість технології вибору більш доцільної стратегії;
- нехтування значення технологій оцінки доцільності «Стратегії»;
- відсутність методик оцінки ефективності і ефектів стратегії, як плану найбільш доцільних дій;
- методи планування ресурсного забезпечення стратегії розвитку.

З метою вдосконалення системи стратегічного планування та прогнозування економіки для забезпечення сталого розвитку потрібно посилювати спроможність державних органів влади до стратегічного планування в системі державного управління економікою. Це стосується:

1. Формування моделі соціально-економічної системи країни, як об'єкта стратегічного планування.

2. Вдосконалення аналізу політики Уряду через експертну оцінку та участь у розробці системи державних прогнозно-програмних документів.

3. Вдосконалення методології довгострокового прогнозування соціально-економічного розвитку.



**Структурний стратегічний план в системі державного регулювання**

4. Використання методології управління проектами до представлення заходів економічної політики як складових елементів стратегії розвитку.

Процес стратегічного планування в уряді поступово вдосконалюється. Вимоги щодо представлення політики в стандарті:

- проблема;
- мета для досягнення;
- шляхи вирішення;
- заходи;
- критерії досягнення;
- інформаційний моніторинг;
- стають загальноприйнятими.

Але не всі міністерства і відомства, які беруть участь у розробці політики, спроможні представляти політику у своїй сфері на такому рівні конкретності.

Має місце надмірний акцент на заходи щодо розробки нових законів або змін до них, прийняті постанови тощо. Закон сам по собі без активних дій виконавчої влади проблему вирішує дуже рідко. Прикладів недіючих законів достатньо. Більш актуальна робота по вдосконаленню організаційної роботи центральних органів виконавчої влади в межах вже діючого законодавчого поля. Таких заходів в українських програмах небагато. Активними діями можуть вирішуватися багато хронічних проблем навіть у межах діючого законодавства.

Значні труднощі має практика представлення очікуваних результатів заходів політики: немає методик розрахунку багатьох нестандартних кількісних показників для відображення актуальних проблем, шляхів їх вирішення та кінцевих результатів (ефектів) політики. Потрібно чітко викладати проблему, формулювати конкретні заходи політики, їх зміст і мету, кількісні показники наближення до мети.

Стратегічне планування в Україні може розвиватися у двох напрямках:

1. Комплексне планування стратегії розвитку на рівні уряду, яке охоплює всі сфери діяльності уряду та, відповідно, всі

центральні органи виконавчої влади. Розробляється єдиний документ із викладенням стратегії розвитку та діяльності уряду на довгостроковий період. У ньому виписується роль і завдання кожного центрального органу виконавчої влади як головних інструментів реалізації урядової стратегії.

2. Стратегічне планування на рівні кожного центрального органу (ЦО) виконавчої влади у його сфері відповідальності. В цьому випадку єдиний комплексний документ може бути значно меншим за обсягом і презентувати тільки найбільш агреговані аспекти загальної стратегії уряду.

Поточна діяльність центральних органів виконавчої влади (ЦО) стратегічно має бути спрямована на досягнення визначених цілей. Виконання поточних доручень уряду для ЦО має поєднуватися із виконанням своїх стратегічних функцій у своїй сфері. Для цього доцільно в межах адміністративної реформи провести глибоку кампанію з організації стратегічного планування в ЦО і на рівні уряду.

Для ЦО мають бути визначені:

1. Стратегічні цілі.
2. Стратегічні та поточні функції.
3. Критерії оцінки виконання функцій і досягнення цілей.
4. Система моніторингу.
5. Система бюджетування функцій (річного та середньострокового).
6. Звітність щодо виконання функцій та просування до стратегічних цілей.
7. Ефективність реалізації функцій – порівняння досягнень та витрачених ресурсів.

Розвиток економічної системи (від підприємства до країни в цілому) потребує планування: короткострокового (для цілей організації оперативного менеджменту) та довгострокового (для формування раціональної стратегії розвитку). Якісне планування є першим етапом якісного менеджменту.

Поки що сам термін «планування» має залишковий негативний зміст після завершення етапу адміністративно-планової економіки. Мають місце багато поглядів на місце плануван-

ня в системі формування і представлення економічної політики країни. В той же час безперервно діє система формування економічної політики на державному рівні. Наприклад, кожен новий уряд представляє свою програму дій, розробляється державний бюджет на наступний рік, під нього прогноуються основні макроекономічні показники тощо. Очевидно також, що система формування політики має вдосконалюватися.

Якщо короткострокові плани є найбільш деталізованими, то довгострокова стратегія є лише системою концептуальних цілей та інструментів для їх досягнення.

Разом із тим саме від стратегії, її вибору з усіх можливих залежить головний ефект якісного управління об'єктом у вигляді економії ресурсів для його розвитку, або максимізації результатів розвитку. Цей стратегічний ефект завжди значно більший, ніж сума оперативних ефектів від якісного менеджменту на кожному короткостроковому періоді. Якісні оперативні короткострокові плани не перекривають ресурсної економії чи приросту результатів від якісної стратегії.

Стратегія вибудовує тактичні короткострокові дії в таку систему, що забезпечує високий результат у цілому за стратегічний період часу для розвитку. Ефект від раціонально обраної стратегії завжди на порядок вищий за суму короткострокових ефектів від якісного оперативного менеджменту розвитком системи.

Стратегія має активно враховуватися при управлінні об'єктом, тому найкращою її формою є документ, затверджений тим чи іншим способом і доведений всім виконавцям для поточного використання при прийнятті оперативних рішень.

Стратегія як документований довгостроковий план розвитку може мати різну структуру. Дослідження змісту стратегічних документів різних країн свідчить про великий спектр підходів розробників до обсягу, структури, детальності представлення таких документів. Але все ж таки слід говорити, що за максимумом типовим набором складових елементів стратегії є наступний перелік:

- аналіз поточного стану об'єкта, наявні проблеми;
- мета розвитку, проміжні цілі;
- етапи досягнення цілі;
- сценарні умови, зовнішні і внутрішні;
- ресурси для розвитку (наявні і перспективні);
- дії для досягнення цілей;
- інструменти впливу на розвиток об'єкта.

Бажано також ввести кількісні параметри до стратегії в формі, наприклад таких складових стратегії:

- кількісні індикатори досягнення цілей;
- показники результативності стратегії;
- оцінка ефективності обраної стратегії.

Як правило, у стратегічних планах кількісні параметри використовуються досить рідко. Разом із тим це найбільш актуальне питання для будь-яких розробників стратегічного менеджменту. Можна вважати, що ця частина стратегії робить весь довгостроковий план управління конкретним і переконливим. Без цифр важко довести доцільність будь-яких заходів. Хоча, безумовно, є такі сфери життя країни, де кількісні оцінки не прийняті, не мають методик розрахунків, не мають прецедентів використання кількісного економічного аналізу.

Як і раніше, одним із традиційно декларованих напрямів адміністративної реформи є розвиток стратегічного плану-

вання в діяльності органів виконавчої влади. Система державного управління не може ефективно працювати без наявності стратегічного плану не на 3–4 роки, а на 10–20 років. Наявність стратегії говорить про довгострокові наміри команди менеджменту і є додатковим аргументом щодо його спроможності до управління об'єктом.

Стратегічне планування передбачає комплекс методик та технологій аналізу, оцінки, формування цілей і заходів. У тому числі для цього на рівні країни в цілому потрібні:

Методологія аналізу соціально-економічного розвитку і формування переліку проблем для майбутнього розвитку:

1. Формування і використання модельного представлення досліджуваного об'єкта. В ідеалі має бути створена модель об'єкту дослідження з усіма складними зв'язками між його елементами.

2. Аналіз та прогнозування зовнішніх умов для розвитку системи.

3. Формування умов та багатьох сценаріїв можливого розвитку.

4. Технологія вибору найкращих з можливих сценаріїв та стратегій розвитку.

5. Методологія розрахунків ефективності стратегії, порівняння ресурсних витрат, результатів розвитку об'єкта «за стратегією» і «без стратегії».

Також типовими є і потенційні проблеми при розробці стратегії, в тому числі в українській практиці:

– відсутність комплексності (єдиної моделі взаємозв'язку всіх аспектів розвитку);

– нечіткість сценарних умов, опрацювання зовнішніх умов для розвитку, детальності можливих варіантів розвитку в залежності від умов;

– недостатнє представлення ризиків для розвитку за стратегією, формування системи управління потенційно можливими ризиками, побудови антикризової системи управління для протидії ризикам;

– відсутність технологій порівняння і вибору найбільш оптимальної з різних стратегій;

– відсутність методології та методики оцінки ефективності стратегії, представлення ефектів від управління розвитком;

– невміння розробників стратегії працювати з кількісними показниками, представляти через них кінцеві результати стратегії, ступінь наближення до цілей розвитку, кількісні індикатори розвитку системи;

– відсутність в стратегії опрацьованих, чітко представлених важелів впливу системи менеджменту на розвиток керованої системи.

Стратегія як політика довгострокової дії має бути публічним документом уряду, який регулярно розробляється і представляє методологію управління розвитком держави. На етапі розробки «Стратегія» є результатом аналізу та стратегічного планування дій по керуванню довгостроковим розвитком. Після початку реалізації «Стратегія» стає інструментом політики.

У такому документі мають викладатися система концептуальних цілей держави та інструментів для їх досягнення, має поєднувати тактичні короткострокові урядові документи у систему, яка забезпечує високий результат в цілому за стратегічний період.

Сучасний стан програмування економічної політики в Україні має акцент на короткострокові технології (на 1–3 роки). Зважаючи на велику кількість саме поточних проблем в економіці України цей факт є зрозумілим. До стратегічних завдань розвитку держава поки що вдається епізодично (це було в 1998 і 2003 роках), але все частіше.

#### Висновки

Для забезпечення результативності стратегічного планування вона має відповідати ряду методологічних принципів: публічність – проведення обговорень, дискусій; забезпеченість ресурсами (в тому числі кадровими–розробниками); ефективність; науковість (у тому числі використання сучасних методів аналізу); узгодженість із зовнішнім середовищем; реалістичність (використання інструментів політики, які можуть працювати в умовах України); комплексність; альтернативність, варіантність; звітність (мати жорстку систему моніторингу).

Система стратегічного планування має бути багаторівневою: довгострокова стратегія (10 років); середньостроко-

ва стратегія і політика (5 років); короткострокові документи діяльності Уряду та центральні органи виконавчої влади. Ця система повинна бути прописана в законі про державне прогнозування та розроблення програм.

#### Список використаних джерел

1. Конституція України // Відом. Верхов. Ради України. – 1996. – №30.
2. Запровадження стратегічного планування в Україні: зб. док. і матеріалів / уклад. В. Тертичка. – К.: НАДУ, [б.р.].
3. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки. «Шляхом європейської інтеграції»: Указ Президента України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/>
4. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації: аналіт. доп. – К.: НІСД, 2011. – 66 с.
5. Жаліло Я. Теорія та практика ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я. Жаліло // Нац. ін-т стратег. дослідж. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.

УДК 336.762

Т.Г. ЦЕПІНА,  
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет,  
Д.В. ПРОЦЮК,  
студент, Національний авіаційний університет

## Досконалі угоди на біржі

У статті розглянуто сутність досконалих угод на біржі, вказано основні елементи договору, за якими угода буде вважатися біржовою та досконалою.

**Ключові слова:** біржа, біржовий договір, біржова угода, досконала угода.

Т.Г. ЦЕПІНА,  
к.э.н., доцент, Национальный авиационный университет,  
Д.В. ПРОЦЮК,  
студент, Национальный авиационный университет

## Совершенные сделки на бирже

В статье рассмотрена суть doskonaльных биржевых соглашений, указаны основные элементы договора, по которым сделка будет считаться биржевой и doskonaльной.

**Ключевые слова:** биржа, биржевой договор, биржевое соглашение, doskonaльное соглашение.

T.G. SHCHEPINA,  
Ph.D., associate professor, National Aviation University,  
D.V. PROTSIUK,  
student, National Aviation University

## Perfect for exchange agreement

The article describes the essence of sophisticated transactions on the exchange, given the basic elements of the agreement, which agreement will be considered by the Exchange and perfect.

**Keywords:** exchange, exchange contract, exchange agreements, perfect deal.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах біржа виконує роль одного з інструментів, покликаних регулювати рух капіталів і забезпечувати їх вільне переміщення з однієї галузі економіки в іншу. Таке переміщення можливе лише якщо всі біржові процедури є прозорими, а потенційний інвестор відчуває свою захищеність. Саме в цьому контексті визначення досконалих угод є важливим. Біржовий ринок, як і будь-який ринок, може успішно функціонувати тільки за наявності нормативно-правової бази, що регламентує діяльність суб'єктів ринкових відносин. За останні роки вітчизняний біржовий

ринок успішно пройшов період становлення. Відповідно до розвитку біржового ринку формувалася і вдосконалювалася і його нормативно-правова база. Разом із тим аналіз пражозастосовчої практики на біржовому ринку показує, що ряд положень правового регулювання відносин, що складаються між його учасниками, потребують переосмислення з урахуванням вимог економічного розвитку в цілому, і біржової діяльності зокрема. Одним з актуальних питань в даному контексті є розгляд біржових угод та умов, за яких угода буде вважатися досконалою.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Серед вчених, що займалися дослідженням біржових угод, слід виділити М.О. Солодкого, О.М. Сохацьку, Г.Б. Машлій, О.С. Мограб, Г.О. Шевченко та ін. Однак деякі питання досконалості біржових угод на сьогодні залишаються не до кінця дослідженими і потребують додаткового вивчення, що і зумовило вибір теми дослідження.

Так, на думку О.М. Сохацької, угода вважається біржовою, якщо відповідає таким вимогам:

- укладена на товар, допущений до котирування на даній біржі;
- укладена у торговельному піті, ямі, спеціально відведеному місці у торговельному залі біржі;
- укладена між членами біржі або сертифікованими біржовими брокерами;
- укладена в межах часу, відведеного для біржової сесії [1].

На думку М.О. Солодкого, для угод, укладених на товарних біржах, характерні такі ознаки:

- угода має являти собою договір про купівлю–продаж біржового товару з негайною поставкою або в обумовлений термін у майбутньому;
- порядок укладання угоди відповідає законодавству про біржову торгівлю, а також правилам торгівлі конкретної біржі;
- учасники біржової угоди є учасниками біржових торгів;
- угода виконується (відбувається) поза біржею;
- угода підлягає обов'язковій реєстрації на біржі відповідно до встановлених правил біржової торгівлі та ін. [2].

Інші автори також дають свої трактування та ознаки біржових угод, але жоден з них чітко не формулює питання досконалості угоди.

Отже, **метою статті** є розгляд досконалих біржових угод з точки зору визначення основних умов, за яких угода і буде вважатися досконалою та буде гарантувати максимальний захист інвесторів, максимальну прозорість та мінімальні ризики. Саме така угода при її використанні дозволяє поліпшити біржовий клімат, що позитивно впливає на перерозподіл вільних грошових коштів і, відповідно, на стан економіки в цілому.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до загальноприйнятих визначень біржова угода – це угода про взаємну передачу прав і обов'язків щодо біржового товару, допущеного до торгівлі на біржі, що знаходить втілення у біржовому договорі (контракті), укладеному учасниками біржової торгівлі.

З юридичної точки зору під угодою слід розуміти дію, спрямовану на встановлення, зміну або припинення цивільних прав і обов'язків. Правова сторона біржових угод також стосується прав і обов'язків учасників таких угод. Загалом у біржовій торгівлі історично склався і став загальноживим саме термін «біржова угода». Тому можна погодитися з позицією Є.А. Беляневича про можливе вживання термінів «біржовий договір» і «біржова угода» як синонімів [3].

Нагадаємо, що основне призначення біржі – створення оптимальних умов продавцям і покупцям для укладання біржових угод. У відповідності до законодавчої бази України угода вважається біржовою, якщо вона являє собою купівлю–продаж, поставку і обмін товарів, допущених до обігу на біржі; якщо її учасниками є члени біржі; якщо вона подана до реєстрації і зареєстрована на біржі наступного за здійсненням угод дня. Однак визначних критеріїв, на нашу думку,

недостатньо для гарантування зручності, чіткої визначеності, мінімальної ризиковості біржових операцій.

Згідно з існуючими правилами угоди, зареєстровані на біржі, не підлягають нотаріальному засвідченню. Зміст біржової угоди (за виключенням назви товару, кількості, ціни, місця і строку виконання) не підлягають розголошенню. Ця інформація може бути поданою лише за вимогою органів слідства і суду. Угода вважається укладеною з моменту її реєстрації на біржі. Здійснювати біржові операції на Україні дозволено лише членам біржі або брокерам. У той же час уряді держав такі угоди можуть укладати і відвідувачі біржі, які купили перепустку на торги.

Підготовка до укладання угоди, як правило, ведеться поза біржею, а її здійснення проводиться у процесі біржових торгів відповідно до норм та правил, що встановлені для конкретної біржі.

Підставою для укладання угоди є усна згода брокера, висловлена ним у процесі проведених торгів, і зафіксована маклером, який обслуговує товарну секцію на біржі.

Угода вважається укладеною з моменту її реєстрації на біржі. При здійсненні угоди сторони погоджують між собою її зміст, тобто те коло питань, що вирішуються при її укладенні. У кожній біржовій угоді обов'язково прописується найменування товару, його якість, кількість товару, ціна і форма оплати за куплений товар, а також базис поставки з чітким розподілом витрат з транспортування, зберігання і страхування товару, що є об'єктом угоди між покупцем і продавцем, місцезнаходження та пункт доставки товару, термін виконання угоди й умови постачання.

Аналіз першоджерел показує, що більшість науковців вважають, що досконалість угоди ґрунтується на дотриманні стандартів при її укладанні. При цьому можна визначити шість основних параметрів стандартизації типового біржового контракту: кількість товару, його якість, місце поставки, строк закінчення контракту, останній день торгів та останній день поставки. Розглянемо ці параметри досконалості біржової угоди детальніше.

Кількість товару, яка охоплюється одним контрактом, чітко регламентується при біржових торгах. У біржовій практиці мінімальна стандартна одиниця торгу називається «лот», розмір та наповнення якого залежать від типу контракту та товару, на який він укладений. Так, розмір одного ф'ючерсного контракту на біржах світу по пшениці дорівнює п'яти тисячам бушелів, і відповідно ф'ючерсні угоди можна укладати на будь-яку кількість товару, кратну цьому розміру. При цьому для характеристики загальної партії товару по ф'ючерсній угоді користуються показниками не його натуральних вимірників, а кількості біржових контрактів (наприклад, обсяг ф'ючерсної угоди складає вісім біржових контрактів).

Якісний стандарт товару також намагаються стандартизувати для досягнення досконалості та чіткої визначеності. Як правило, біржові угоди укладаються лише по одному якісному сорту, який іменується базисним. У тому випадку, коли крім базисного сорту біржа встановлює для угод ще декілька сортів товару, розрахунок проводиться на основі котирування цін базисного сорту з надбавкою за товар вищого сорту, або з дисконтом за товар нижчого сорту.

Наступний показник визначає місце, куди має бути поставлений товар. Його іменують базисом поставки товару.

Цей параметр біржового контракту передбачається на той випадок, якщо по окремих біржових угодах продавець або покупець нададуть перевагу при їх виконанні реальному товару. Базис поставки має бути пов'язаний із залізничними, водними або автомобільними магістралями і відповідними складськими приміщеннями для зберігання товарів.

У досконалії біржовій угоді чітко вказується строк закінчення контракту. При ф'ючерсних угодах він називається тривалістю позиції і встановлюється, як правило, в місяцях. Тривалість позиції може мати інтервал в один, два або три місяці. Так, наприклад, біржові контракти по ф'ючерсних угодах на каучук укладаються на кожний наступний місяць, по пшениці – на кожну наступну двохмісячну позицію; на цукор, какао, кольорові метали – на кожну наступну тримісячну позицію. Це дозволяє уникнути надмірного подрібнення строків реалізації ф'ючерсних угод.

Останній день торгівлі контрактами встановлюється на кожній конкретній біржі і визначає останній строк продажу купленого контракту або покупки проданого в місяці виконання. Якщо цей строк порушений, з наступного дня контракт повинен здійснюватися шляхом поставки або одержання реального товару. Наприклад, якщо позиція контракту завершується в червні, останнім днем торгівлі може бути визначений десятий робочий день від кінця червня і якщо такий контракт не проданий до цієї дати, то його необхідно виконувати. Чітке визначення цього параметру дає більше гарантій як хеджерам, так і спекулянтам.

Останнім стандартним показником типового біржового контракту є останній день поставки товару від реалізації контракту. В цей день товар має бути доставлений до місця призначення. Здебільшого таким днем призначається останній робочий день того місяця, по якому передбачена позиція контракту по ф'ючерсній угоді.

При таких стандартизованих параметрах біржового контракту предметом торгів може бути лише ціна, що значно зменшує можливі ризики невиконання. Нагадаємо, що на відміну від угод з реальним товаром ціна по ф'ючерсній угоді фіксується в момент укладання біржового контракту. Оскільки учасники ф'ючерсних угод не можуть мати за мету поставку або одержання реального товару, то уклавши таку угоду, вони передають її для виконання розрахунковій палаті біржі і в подальшому мають справу не між собою, а лише з розрахунковою палатою, яка виступає гарантом виконання біржової угоди. Біржовий контракт по ф'ючерсній угоді не може бути просто анульованим по закінченні його строку, а вимагає спеціальної процедури – ліквідації контракту.

Варто відзначити, що біржі працюють у загальнодержавному правовому полі, тому до укладання договорів на біржах застосовуються загальні правила укладання договорів на основі вільного волевиявлення, з урахуванням нормативно-правових актів, якими регулюється діяльність відповідних бірж.

Визначення порядку укладання біржових угод на біржах віднесений до компетенції органів управління біржі. При цьому основна роль у регулюванні укладання біржових угод на біржах відведена такому нормативно-правовому акту, як Правила біржової торгівлі, затверджені біржею. Процедура укладання біржових угод розуміє під собою дотримання певного порядку, що має свої особливості й складається з певних стадій. Чітке визначення правил, процедур та стадій про-

цесу також є елементом гарантування безпеки контрагентів і може враховуватися як ознака досконалості біржової угоди.

Оскільки біржова угода є загальним юридичним актом двох або декількох осіб, узгодження ними умов договору проходить дві стандартних стадії: пропозиція однієї сторони укласти договір (оферта) та прийняття пропозиції другою стороною (акцепт). Відповідно сторона, що зробила пропозицію, називається оферентом, а сторона, що прийняла її, – акцептантом.

Механізм вираження біржової оферти і акцепт оферти підкоряється твердим стандартам ділових звичаїв, визначається переважно особливостями біржового товару й передбачає дотримання формалізованої процедури, що має особливості, обумовлені тим, що процес укладання біржових угод на біржі відбувається в умовах конкуренції продавців і покупців. Зазначена специфіка вимагає встановлення особливих вимог щодо порядку і способів вираження оферти і акцепту при укладанні біржової угоди.

Так, вираження оферти на біржах України полягає в оголошенні біржовим маклером, що веде торги, заявки члена товарної біржі на продаж або куплю товарів. Оферта повинна містити всі істотні умови договору та виражати намір особи вважати себе зобов'язаною у випадку прийняття оферти. При укладанні біржової угоди до оферти пред'являються досить суворі вимоги, встановлені як на рівні законодавства, так і у локальних нормативних актах біржі.

Друга стадія – прийняття пропозиції другою стороною – акцепт – полягає в тому, що коли маклер проголошує оферту продавця або покупця, учасники торгів підтверджують свою готовність до укладання договору шляхом підняття реєстраційного номера, що і можна розглядати як відповідь про прийняття пропозиції. У кожному разі відповідь особи, якій адресовано пропозицію про укладання договору, про її прийняття, має бути повною й безумовною.

Біржова угода вважається укладеною, якщо між сторонами в передбаченому законом порядку й формі досягнуто згоди щодо всіх її істотних умов. Істотними є умови, визнані такими за законом або необхідні для договорів даного виду, а також умови, щодо яких на вимогу однієї зі сторін повинна бути досягнута згода.

Відповідно до загальних положень господарського кодексу зміст господарського договору становлять умови договору, визначені угодою між сторонами, які спрямовані на встановлення зміна або припинення господарських зобов'язань й погоджені сторонами, так і ті, які приймаються ними як обов'язкові умови відповідно до законодавства. У відповідності зі ст. 180 Господарського кодексу України, що визначає істотні умови господарського договору, сторони зобов'язані в кожному разі погодити предмет, ціну й термін дії договору [4]. На нашу думку, з точки зору досконалої біржової угоди варто детальніше розглянути зазначені обов'язкові елементи щодо біржової угоди.

Умови про предмет біржової угоди повинні включати найменування (номенклатуру, асортимент) і кількість продукції, а також вимоги до її якості. Виходячи із загальних положень законодавства, що регулює біржові угоди, а також практики біржової торгівлі можна дати наступне визначення біржового товару як предмета договору: це не вилучений з обороту товар певного роду і якості (у тому числі стандартний контракт), допущений у встановленому порядку біржею до біржової торгівлі. Біржовий товар повинен бути масовим у вживанні і випус-

катися в досить великому обсязі значним числом виробників, що забезпечує високий попит та пропозицію, необхідні для встановлення ціни. Крім цього, товар, що є предметом біржової угоди, має відповідати встановленим стандартам якості, певним умовам зберігання, транспортування. Це необхідно для того, щоб його можна було продавати без попереднього огляду, по зразках або технічних описах.

**Кількість.** Розглядаючи кількісні характеристики предмета біржової угоди, варто вказати наступне. На товарній біржі реальний товар пропонується у чітко визначених обсягах. Як вже було зазначено вище, кількісна стандартизація виражається в біржових одиницях – лотах, які відповідають певній мірі ваги в певній упаковці або формуються за обсягом місткості транспортних засобів. Біржові одиниці встановлюються по всіх асортиментах товарів, які допускаються до біржової торгівлі.

**Якість.** Вимоги щодо якості предмета біржового договору визначаються насамперед у нормах обов'язкових для сторін нормативних документів, які мають загальний й обов'язковий характер (стандарти, норми, правила, технічні умови). Крім цього, варто взяти до уваги загальні норми законодавства. Також біржа має право розробляти з урахуванням державних стандартів власні стандарти. Тому визначення вимог щодо якості біржового товару може здійснюватися на рівні Правил біржової торгівлі. У випадку відсутності відповідних положень у Правилах біржової торгівлі сторони можуть визначати вимоги по якості в договірному порядку з дотриманням вимог законодавства і умов, які забезпечують захист інтересів кінцевих споживачів товарів і послуг.

**Ціна.** Розглядаючи ціну як істотну умову біржового договору, слід зазначити про необхідність виконання загальних вимог, установлених розділом 21 ГК України. Насамперед варто мати на увазі, що ціна вказується в договорі в гривнях, а в зовнішньоекономічних договорах ціна може визначатися в іноземній валюті за згодою сторін (ст. 189 ГК України).

**Термін дії.** За загальним правилом терміном дії господарського договору є час, протягом якого існують господарські зобов'язання сторін, які виникли на основі даного договору. Для активізації обороту і залучення максимальної кількості учасників біржі торгівлю концентрують так, щоб товар доставлявся тільки в певні місяці. Місяці поставок називають позиціями, в які дозволяється укладення угод і поставка. Важливою характеристикою біржового контракту є строк його дії, тобто період від початку торгівлі на певний місяць до закінчення торгівлі за цим контрактом.

Окрім вищевказаних істотних умов біржового договору окремі нормативно-правові акти можуть передбачати спеціальні вимоги щодо включення в зміст договору додаткової умови при торгівлі певним видом продукції.

Варто зазначити, що у досконалії біржовій угоді крім зазначеної групи умов, що є обов'язковими відповідно до чинного законодавства, існує ряд умов, які включаються в зміст біржового договору на підставі угоди сторін. Перелік таких умов визначається Правилами біржової торгівлі, затверджуваними певною біржею. До них, як правило, належать: умови поставки, порядок розрахунків, відповідальність сторін, порядок розгляду спорів тощо.

Для того щоб угоди мали єдину правову основу, кожною біржею розробляються спеціальні правила, що регулюють

відносини між контрагентами з приводу: підготовки угоди, безпосереднього здійснення операції, оформлення укладеної угоди, її виконання, розрахунків за угодами, відповідальності за їх виконання і вирішення спорів по операціях. Загалом біржова угода вважається укладеною з моменту її реєстрації на біржі та є досконалою тільки за наявності всіх вищевказаних умов та елементів.

### Висновки

Отже, підсумовуючи викладене вище, можна сказати наступне: для того щоб біржова угода вважалася досконалою і гарантувала максимальний захист контрагентів, що, своєю чергою, стимулюватиме розвиток біржової торгівлі та економіки в цілому, необхідним є три аспекти її стандартизації.

По-перше, це відповідність усіх елементів такої біржової угоди нормативам та діючій законодавчій базі.

По-друге, у досконалії біржовій угоді мають бути прописані та визначені всі перелічені вище елементи: товар, його якість, кількість, терміни дії, продажу, поставки, ціна тощо.

По-третє, досконала біржова угода повинна містити такі ознаки:

- угода являє собою угоду купівлі–продажу біржового товару з негайною поставкою або до певного обумовленого терміну в майбутньому;
- порядок укладання угоди відповідає державному законодавству щодо біржової торгівлі, а також правилам торгівлі конкретної біржі;
- учасники біржової угоди обов'язково мають бути учасниками біржових торгів;
- угода укладається на біржі, а виконується поза її межами;
- угода підлягає обов'язковій реєстрації згідно із встановленими правилами;
- біржа виступає гарантом виконання угод, зареєстрованих на її торгах;
- біржа має право застосовувати санкції до учасників біржової торгівлі, які здійснюють біржові угоди;
- біржові угоди не можуть здійснюватися від імені та за рахунок біржі, укладення угод – це функція учасників біржових торгів, зазвичай членів біржі і брокерів, які виступають у ролі професійних посередників.

Наявність усіх цих параметрів дозволяє визначити угоду як досконалу. А саме використання таких досконалих угод призводить до поліпшення руху ресурсів на біржовому ринку.

### Список використаних джерел

1. Сохацька О.М. Біржова справа: Підручник. – Тернопіль: Картбланш, К.: Кондор, 2008. – 632 с.
2. Солодкий М.О. Біржовий ринок: Підручник. – Київ, 2010. – 565 с.
3. Беляневич О.А. Господарське договірне право України (теоретичні аспекти): Монографія. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 592 с.
4. Господарський кодекс України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
5. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: [www.ssmfsc.gov.ua](http://www.ssmfsc.gov.ua)
6. Бервено С.М. Проблеми договірної права України: Монографія. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 392 с.
7. Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол. Ю.С. Шемшученко (відп. ред.) та ін. – К.: Укр. енцикл., 1998. – Т. 1: А–Г. – 672 с.

О.П. КОЛУМБЕТ,

к.е.н., доцент, професор кафедри обліку та загальноекономічних дисциплін,  
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

## Оборотні матеріальні активи як об'єкт наукового дослідження: бібліометричний аналіз

У статті розглянуто бібліографії публікацій вітчизняних та зарубіжних видань, пов'язаних з обліком матеріальних оборотних активів за період з 2000 по 2013 рік, та проаналізовано їх за інформаційними ознаками, хронологією та місцем публікації.

**Ключові слова:** облік, активи, оборотні матеріальні активи, запаси.

А.П. КОЛУМБЕТ,

к.э.н., доцент, профессор кафедры учета и общеэкономических дисциплин,  
Открытый международный университет развития человека «Украина»

## Оборотные материальные активы как объект научного исследования: библиометрический анализ

В статье рассмотрены библиографии публикаций отечественных и зарубежных печатных трудов, связанных с учетом материальных оборотных активов за период с 2000 по 2013 год, и проанализированы по информационным признакам, хронологии и месту публикации.

**Ключевые слова:** учет, активы, оборотные материальные активы, запасы.

In the article the Bibliography of publications domestic and foreign publications related to the accounting of material circulating assets for the period from 2000 to 2013 and analyses them by the informational signs, chronology and place of publication.

**Keywords:** accounting, assets, current tangible assets, inventories.

**Постановка проблеми.** Процес наукових досліджень вимагає відповідного забезпечення. Основним видом забезпечення процесу наукових досліджень є інформаційне, тобто сукупність одиниць інформації та способів пошуку, обробки, нагромадження, збереження систематизації та узагальнення з метою використання в процесі наукового дослідження. В силу національних економічних, науково-технологічних, ресурсних та багатьох інших особливостей України, відмінних від інших країн, реалізація вказаних заходів обумовлює актуальність дослідження наявної в Україні науково обґрунтованої методологічно-методичної бази для їх впровадження [1].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемам методики, теоретичного та практичного обґрунтування необхідності формування, використання та контролю оборотних матеріальних активів присвятили наукові дослідження вітчизняні вчені та науковці Ф.Ф. Бутинець, Л.М. Кіндрацька, В.М. Пархоменко, В.В. Сопко, О.А. Зоріна та зарубіжні вчені Б.І. Валуев, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов.

Аналіз масиву публікацій у фахових виданнях і захищених дисертацій дозволяє оцінити динаміку та сучасний стан зацікавленості науковців у питаннях вдосконалення обліку та аналізу, контролю оборотних матеріальних активів та управління ними на підприємстві, розкрити сфери досліджень, які становлять значний науковий інтерес, виявити перспективи та пріоритетні напрями наукової діяльності.

При проведенні аналізу головна увага зосередилась на таких характеристиках наукових праць, як кількість, динаміка, галузева приналежність, проблематика.

**Мета статті** полягає у фактичному дослідженні бібліографічних описів наявних фахових періодичних і наукових друкованих видань українських та іноземних вчених на основі матеріалів електронного каталогу Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського.

**Виклад основного матеріалу.** Необхідною умовою підтримки безперервності кругообігу є постійна наявність ма-

теріальних оборотних активів. Це забезпечується за рахунок їх придбання.

Питання, пов'язані з обліком матеріальних оборотних активів, розглянуті у працях науковців К.Л. Багрія, Ю. Бакун, О.В. Данілочкіна, В.О. Голод, Ю. Єгорова, К.В. Поповича, Г.О. Роганова, М.С. Самко, а проблеми придбання даного об'єкта розглядалися науковцями І. Буфатіною, Р. Грачовим, А. Дмитрівим, І. Лобзем, В. Пантелєєвим, А. Харитоновою.

Графічно проблемні питання оборотних матеріальних активів можна представити таким чином (рис. 1).

Проаналізувавши публікації вітчизняних видань, слід зазначити, що при розгляді оборотних матеріальних активів автори досліджують різноманітні питання: найбільшу питому вагу займають актуальні проблеми організації та ведення обліку запасів та їх вирішення, вибуття запасів, оцінка запасів, сутність та класифікація запасів, нормативне регулювання та документування запасів, а також надходження запасів та витрати на їх придбання, в свою чергу, найменшу – податковий облік запасів.

Однак, незважаючи на достатню кількість публікацій з питань оборотних матеріальних активів, питання щодо обліку придбання та оцінки лишаються відкритими.

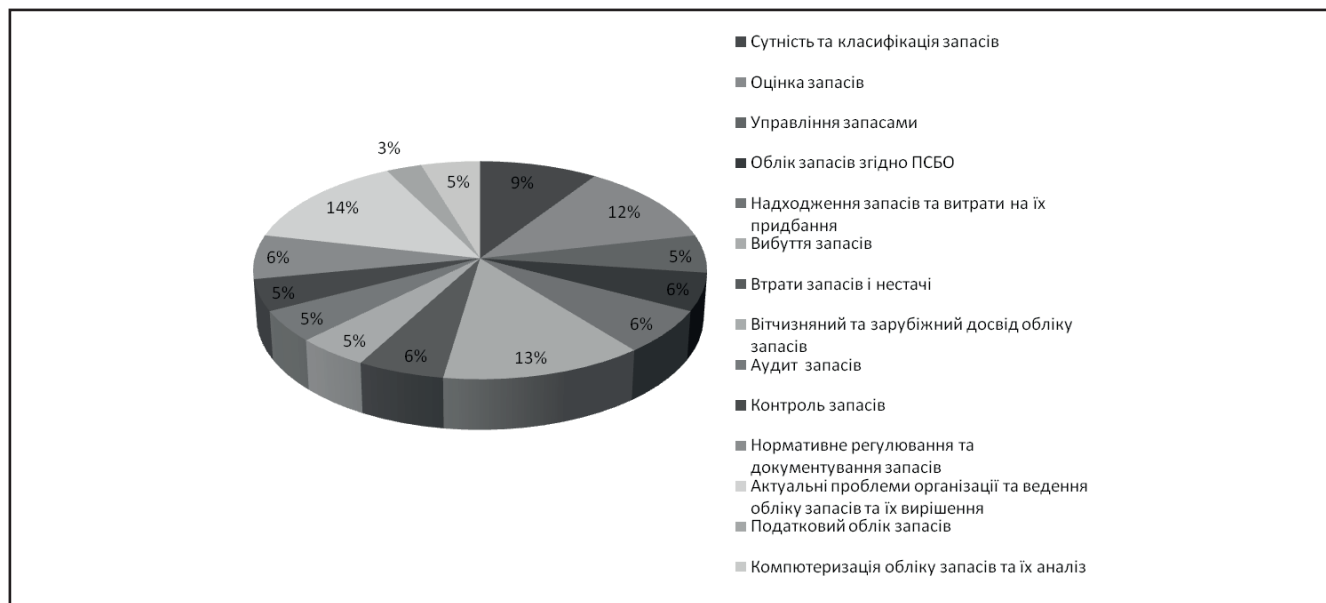
З метою виявлення особливостей та стану висвітлення питань, пов'язаних з оборотними матеріальними активами, нами проаналізовано наукові праці з даної тематики в наукових виданнях.

Аналіз таких публікацій у розрізі назв та питань, що розглядалися, наведений в табл. 1.

Було виявлено, що питання запасів як складової частини оборотних матеріальних активів піднімали в 92 українських виданнях, у тому числі періодичних, фахових та збірниках наукових праць.

Відповідно із визначеними часовими періодами можна виявити, що в період з 2000 по 2008 рік було опубліковано лише 20 статей. Це може бути пов'язане з тим, що на той пе-





**Рисунок 1. Проблемні питання, які піднімаються в періодичних виданнях з обліку оборотних матеріальних активів**  
 Джерело: складено автором на основі [2].

**Таблиця 1. Наявність публікацій за ключовим словом «запаси» станом на 01.04.2014**

Видання	Роки			Разом
	2000–2008	2009–2010	2011–2014	
1	2	3	4	5
Аграрний вісник Причорномор'я		2		2
Актуальні проблеми економіки			1	1
Баланс	1	3	1	5
Бухгалтерія	1	6		7
Бухгалтерія. Податки. Бізнес		1		1
Бухгалтерський облік, аналіз та аудит	1	2	1	4
Все про бухгалтерський облік		4	2	6
Вісник ЖДТУ	2	1	5	8
Вісник Луцького національного технічного університету		1		1
Вісник Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана	1	1		2
Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва			1	1
Вісник Національного університету «львівська політехніка»		1		1
Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва			1	1
Вісник Національного університету «львівська політехніка»		1		1
Вісник Хмельницького національного університету		1		1
Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова			1	1
Вісник Університету банківської справи Національного банку України			2	2
Головбух	1	2		3
Галицький економічний вісник			1	1
Дебет – Кредит	11	2	1	14
Збірник наукових праць ДЕТУТ			2	2
Збірник матеріалів II Міжнародної науково–практичної конференції			1	1
Збірник наукових праць Буковинського університету		1		1
Інноваційна економіка			1	1
Економічний форум		–	1	1
Економічний простір		1		1
Економіка підприємства			1	1
Економічний аналіз. Збірник наукових праць		1		1
Економічний часопис XXI			1	1
Економіка Криму	–	1	–	1
Економічний вісник університету (Переяслав–Хмельницький державний педагогічний університет ім. Григорія Сковороди)			1	1
Економіка підприємства			1	1
Економічний аналіз. Збірник наукових праць		1		1
Економічний часопис XXI			1	1
Економіка промисловості			1	1
Менеджмент: теорія і практика			2	2
Міжнародна наукова конференція	2		1	3
Облік і фінанси,			1	1
Податки та бухгалтерський облік		1		1
Сталий розвиток економіки			2	2
Управління розвитком	–	1	7	8
Фінанси, облік і аудит	–		1	1
Разом	20	33	39	92

Джерело: складено автором на основі [2].

ріод, обліку виробничих запасів не приділялася значна увага, хоча і виробничі запаси завжди займали суттєву частку активів підприємства. В період з 2002 по 2008 рік автори опублікували свої роботи в таких виданнях, як «Баланс», «Бухгалтерія», «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит», «Вісник Житомирського державного технологічного університету», «Вісник Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана», «Головбух», «Дебет–Кредит».

Але в період з 2009 по 2010 рік виробничі запаси набувають своєї актуальності. Так, за цей період опубліковано 33 наукові статті. Найбільша кількість публікацій здійснена в таких наукових виданнях, як «Бухгалтерія» – 6 наукові статті, «Все про бухгалтерський облік» – 4 наукові статті, «Баланс» – 3 наукових статей, «Дебет–Кредит» – 2 наукові статті та інших публікаціях. Науковці у своїх публікаціях все більше звертають увагу до питань аналізу вітчизняного та зарубіжного досвіду обліку виробничих запасів, усе більше уваги приділяється управлінню запасами підприємств, також піднімається питання придбання виробничих запасів.

За останні три роки маємо 39 публікацій за ключовим поняттям «виробничі запаси». Найбільш активно дане питання розглядалося в таких журналах, як «Сталий розвиток економіки», «Всеукраїнський науково–виробничий журнал», «Управління розвитком», «Фінанси, облік і аудит», «Актуальні проблеми економіки».

Отже, виходячи з проведеного кількісного аналізу опублікованих наукових статей за ключовим поняттям «виробничі запаси» в розрізі назв видань та часових рамок, можна стверджувати, що дана тематика досліджень є досить ак-

туальною серед науковців і з кожним роком її актуальність зростає швидкими темпами.

Також здійснено дослідження та проведено аналіз авторефератів України і Російської Федерації для систематизації досліджень.

*Україна.* В табл. 2 відображено результати групування дисертаційних досліджень за напрямками та відповідними спеціальностями.

Відповідно до табл. 2 в економічному напрямі за спеціальностями гроші, фінанси і кредит, математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці, економіко–математичне моделювання захищено по одній дисертації. Зокрема, за спеціальністю 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» з питань виробничих запасів Н.В. Ізмайловою було захищено дисертацію на тему «Управління оборотними активами підприємств». За спеціальністю 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» з питань запасів О.С. Косенком було захищено дисертацію на тему «Моделювання системи управління виробничими запасами на основі нечітких множин». За спеціальністю 08.03.02 «Економіко–математичне моделювання» з питань виробничих запасів І.В. Федосовою було захищено дисертацію на тему «Моделі управління запасами у логістичних системах».

За спеціальністю 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» захищено дві дисертації. Зокрема, Л.Г. Соляник було захищено дисертацію на тему «Управління оборотними активами та джерелами їх фінансування на промисловому підприємстві», а також О.В. Лиса було захищено дисертацію на тему «Управління оборотними коштами підприємства».

**Таблиця 2. Групування дисертаційних досліджень з питань складського обліку виробничих запасів в Україні в розрізі спеціальностей**

№ з/п	Спеціальність	Кількість авторефератів	Питома вага	Автори
1	2	3	4	5
Економічні науки				
1	08.00.04 економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)	6	14,29	Череп О.Г., Дроботя Я.А., Лиса О.В., Юрчишена Л.В., Киба Л.М., Бугай А.В.
2	08.00.08 Гроші, фінанси і кредит	1	2,38	Ізмайлова Н.В.
3	08.00.09 Бухгалтерський облік, аналіз та аудит	9	21,43	Басенко О.В., Марущак Л.І., Карабаза І.А., Любезна І.В., Михалевич С.Г., Чук О.В., Полянська О.А., Тичук З.Д., Андрос С.В.
4	08.00.11 Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці	1	2,38	Косенко О.С.
5	08.03.02 Економіко–математичне моделювання	1	2,38	Федосова І.В.
6	08.04.01 Фінанси, грошовий обіг і кредит	2	4,76	Соляник Л.Г., Лиса О.В.
7	08.06.01 Економіка, організація та управління підприємствами	3	7,14	Бондарєва І.О., Савон Р.Л., Погореленко Н.П.
8	08.06.04 Бухгалтерський облік, аналіз і аудит	19	45,24	Драч С.В., Тарасова Т.О., Занько Б.М., Бакун Ю.В., Кундеус О.М., Фуад Сулейман Махмуд Аль Фасфус, Хмелевський С.М., Поплюйко А.М., Сайко О.В., Замула І.В., Приймачок О.М., Зоріна О.А., Афанас'єва І.І., Домбровська Н.Р., Сікора І.А., Хоменко Н.В., Мурашко О.В., Познаховський В.А.
Всього		44	100	–

Джерело: складено автором на основі [2].

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

За спеціальністю 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» захищено три дисертації, їхня питома вага від загальної кількості становить 7,14%. У цьому напрямі працювали І.О. Бондарева («Управління виробничими запасами на підприємстві»), Р.Л. Савон («Формування системи управління виробничими запасами великого машинобудівного підприємства»), Н.П. Погореленко («Ефективність використання обігових коштів у виробничих запасах промислових підприємств»).

За спеціальністю 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» захищено шість дисертацій, їхня питома вага становить 14,29% від їх загальної кількості. В даному напрямі працювали О.Г. Череп («Логістичний підхід до управління матеріально-технічними запасами підприємств машинобудування»), Я.А. Дроботя («Управління логістикою матеріальних запасів аграрних підприємств»), О.В. Лиса («Управління оборотним капіталом промислових підприємств»), Л.В. Юрчишена («Управління формуванням виробничих запасів підприємств харчової промисловості»), Л.М. Киба («Управління виробничими запасами підприємств сфери видобування та транспортування природного газу»), А.В. Бугай («Формування та ефективне використання оборотних коштів на машинобудівних підприємствах»).

Багато авторів захищали дисертації за спеціальністю 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит», їхня кількість становить 21,43% від їх загальної кількості. Серед них О.В. Басенко («Облік і аудит запасів та аналіз ефективності їх використання»), Л.І. Марущак («Облік і оперативний контроль виробничих запасів в нафтопереробних комплексах»), І.А. Карабаза («Облік і аналіз виробничих запасів (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств)»), І.В. Любезна («Облік і внутрішньогосподарський контроль матеріальних запасів»), С.Г. Михалевич («Облік і внутрішньогосподарський контроль виробничих запасів: теорія і практика»), О.А. Полянська («Управлінський облік товарних запасів, витрат, доходів і фінансових результатів операційної діяльності підприємств гуртової торгівлі»), З.Д. Тичук («Облік виробничих запасів у сільськогосподарських підприємствах»), С.В. Андрос («Облік і аналіз виробничих запасів на підприємствах кондитерської галузі України»), О.В. Чук («Облік та аналіз використання виробничих запасів олійно-жирових підприємств»).

За спеціальністю 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» захищено найбільша кількість робіт серед економічних наук, а саме 19, що становить 45,24% питомої ваги від їх загальної кількості. В даному напрямі працювали С.В. Драч («Економічний аналіз виробничих запасів підприємств (на прикладі м'ясокомбінатів України)»), Т.О. Тарасова («Організаційно-методичні аспекти обліку і аналізу товароруку в підприємствах роздрібно-торгівлі»), Б.М. Занько («Облік, аналіз та аудит товарних запасів на підприємствах торгівлі»), Ю.В. Бакун («Облік, аналіз та аудит запасів на підприємствах торгівлі»), О.М. Кундеус («Облік та аналіз використання виробничих запасів: сучасний стан і перспективи розвитку»), Фуад Сулейман Махмуд АльФасфус («Облік і аудит запасів: світова практика та особливості в Україні»), С.М. Хмелевський («Облік і внутрішній аудит матеріальних запасів (на матеріалах підприємств хлібопекарної галузі промисловості)'), А.М. Поплюйко («Облік і аналіз використання виробничих запасів (на прикладі підприємств

машинобудування Полтавської області)'), О.В. Сайко («Облік і контроль виробничих запасів (на прикладі підприємств молокопереробної промисловості України)'), І.В. Замула («Облік і контроль операцій з добривами у с/г підприємствах: еколого-управлінський аспект»), О.М. Приймачок («Облік виробничих запасів і аналіз ефективності їх використання (на прикладі підприємств хлібопекарської промисловості Київської області)'), В.А. Познаховський («Облік та аналіз оборотних активів господарських товариств»), О.А. Зоріна («Фінансовий облік та внутрішній аудит товарних запасів в оптовій торгівлі України»), І.І. Афанасьєва («Облік та контроль виробничих запасів (на матеріалах підприємств хлібопекарного виробництва)'), Н.Р. Домбровська («Управлінський облік витрат виробництва (на прикладі підприємств із заготівлі та переробки зерна)'), Н.В. Хоменко («Методика фінансового та управлінського обліку товарних запасів у госпрозрахункових відособлених підрозділах споживчої кооперації)'), О.В. Мурашко («Облік і контролю матеріальних запасів (на матеріалах підприємств хлібопекарної промисловості)'), І.А. Сікора («Облік, економічний аналіз і аудит формування та використання оборотних активів)'), О.В. Гринавцева («Облік і аудит готової продукції та її фінансових результатів від реалізації (на прикладі малих металопереробних підприємств України)').

Отже, проведений кількісний аналіз дисертаційних досліджень в розрізі спеціальностей вказує на те, що виробничі запаси, як об'єкт дослідження, викликають інтерес багатьох науковців з такої галузі знань як економічні науки. В сфері економічних наук, основна увага була приділена дослідженню підходів до управління та організації виробничих запасів на підприємствах.

На рис. 2 показано результати аналізу динаміки, який дасть можливість визначити активність досліджень в певний часовий проміжок, а також визначити фактори, які обумовили дану активність зважаючи на певні часові рамки.

Результати аналізу вказують на чіткі тенденції збільшення кількості досліджень проблематики виробничих запасів у 2003, 2005, 2006 та 2009 роки, що аналізуються. Інша кількість майже рівномірно розподіляється протягом всього проміжку часу та коливається від 0 до 5 захищених робіт в рік. Так, в 1999, 2000 та 2007 роках в напрямі виробничі запаси дослідження взагалі не проводилися, а найбільша кількість досліджень виконані в 2006 та 2009 роках та були присвячені управлінню оборотними активами, обліку та аналізу виробничих запасів, їх внутрішньогосподарському контролю, формуванню та ефективному використанню оборотних коштів.

Також здійснено аналіз дисертаційних досліджень з питань виробничих запасів у розрізі наукових ступенів (табл. 3).

Дані вибірки, що систематизовані у табл. 3, вказують на відсутність дисертаційних робіт, присвячених дослідженню виробничих запасів в Україні на здобуття ступеня доктора наук, що свідчить про недостатність розкриття проблеми та відсутності в періоді, що аналізується, суттєвих наукових надбань та впроваджень з даного питання.

*Російська Федерація (РФ).* Аналіз дисертаційних досліджень, присвячених питанням виробничих запасів, відображених у табл. 4, відповідно шляхом їх групування за науками та спеціальностями, що виділені Вищою атестаційною комісією РФ.

Виходячи з даних табл. 4 дисертаційні роботи з питань виробничих запасів у РФ виконувалися за різними спеціаль-



**Рисунок 2. Аналіз дисертаційних досліджень з проблем, пов'язаних з виробничими запасами за роками захисту (Україна)**

Джерело: розроблено на основі [2].

**Таблиця 3. Аналіз дисертаційних досліджень з питань виробничих запасів у розрізі наукових ступенів, захищених в Україні**

Ступінь	Кількість	Частка, %	Автори
1	2	3	4
<b>Економічні науки</b>			
К.е.н.	44	100	Череп О.Г., Дроботя Я. А., Лиса О.В., Юрчишена Л.В., Киба Л.М., Бугай А.В., Ізмайлова Н.В., Басенко О.В., Маруцак Л.І., Карабаза І.А., Любезна І.В., Михалевич С.Г., Полянська О.А., Тичук З.Д., Андрос С.В., Чук О.В., Косенко О.С., Федосова І.В., Соляник Л.Г., Лиса О.В., Бондарева І.О., Савон Р.Л., Погореленко Н.П., Драч С.В., Тарасова Т.О., Занько Б.М., Бакун Ю.В., Кундеус О.М., Фуад Сулейман Махмуд Аль Фасфус, Хмелевський С.М.,
			Поплюйко А.М., Сайко О.В., Замула І.В., Приймачок О.М., Познаховський В.А., Зоріна О.А., Афанас'єва І.І., Домбровська Н.Р., Хоменко Н.В., Мурашко О.В., Сікора І.А., Гринавцева О.В.
Всього	44	100	–

**Таблиця 4. Групування дисертаційних досліджень з питань виробничих запасів у Російській Федерації в розрізі спеціальностей**

№ з/п	Спеціальність	Кількість авторефератів	Питома вага	Автори
1	2	3	4	5
<b>Економічні науки</b>				
1	08.00.05 Економіка та управління народним господарством (економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами: сфера послуг)	18	49	Зайнутдонова Т.К., Попова Л.В., Ветров О.С., Хворов О.В., Шеллигов О.В., Волков О.В., Каурова О.В., Новікова Н.Г., Щеголев В.М., Лимонов А.А., Переходнова Л.В., Ізводков М.В., Таранов О.В., Балашова Н.Н., Лукинський В.В., Поскоцинов І.Е., Федоров А.О., Курочкина Л.П.
2	08.00.12 Бухгалтерський облік, статистика	17	46	Кретов О.О., Кудинова О.В., Пономарьова О.В., Ханенко М.Є., Невтєєва О.О., Арбуханова М.М., Кужим Ф.О., Гудкова О.В., Федя К.С., Горшкова І.М., Костенко О.П., Ткаченко Г.В., Юсуфов Н.А., Ровенських В.А., Романов С.О.,
3	08.00.13 Математичні та інструментальні методи економіки	2	5	Ельдяєва О.Б., Щербаківа Н.В., Пипир В.К., Вегера А.В.
Разом		37	100	–

ностями, а в ряді випадків на перетині спеціальностей, що пов'язано з обраним об'єктом та предметом дослідження, в напрямках тільки економічних.

Усі дисертаційні роботи виконані за економічними науками. Найбільше дисертаційних досліджень було виконано у межах спеціальності 08.00.05 «Економіка і управління народним господарством (економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами сфери послуг)», а саме 18 робіт, що становить 49% від загальної кількості захищених робіт. У даній спеціальності розглядалися пи-

тання, пов'язані з управлінням запасів, обліком виробничих запасів, удосконаленням нормування виробничих запасів, розвитком підприємницької діяльності в сфері формування та використання виробничих запасів.

Велика кількість робіт була написана за спеціальністю 08.00.12 «Бухгалтерський облік, статистика», а саме 17 робіт, що становить 46% від загальної кількості захищених робіт.

За спеціальністю 08.00.13 «Математичні та інструментальні методи економіки» було захищено дві дисертаційні роботи, які становлять 5% від загальної кількості захищених робіт. У цьому

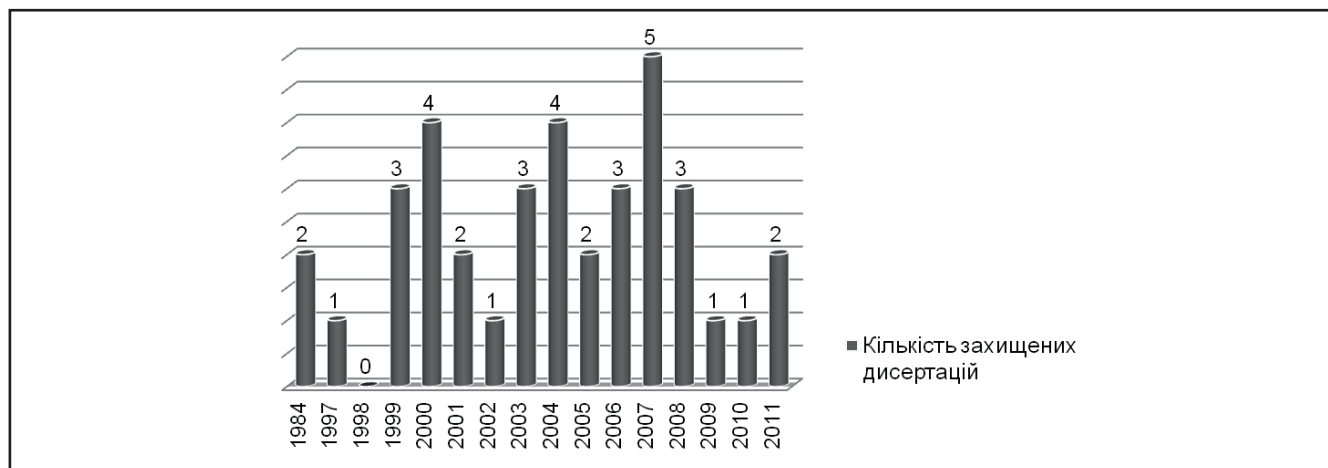
## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

напрямі працювали В.К. Пипир «Управління запасами в багаторівневих системах постачання (на прикладі Госкомсільгосптехніки Латвійської РСР)», А.В. Вегера «Моделювання логістичної мережі управління запасами виробничої організації».

Виходячи зі здійсненого аналізу дисертацій у межах виділених спеціальностей можемо стверджувати, що питання виробничих запасів є актуальним.

Наступним етапом є вивчення динаміки виконаних дисертаційних досліджень у Російській Федерації. Результати такого аналізу представлені на рис. 3.

За даними рис. 3 аналізуємо динаміку захисту дисертацій на здобуття ступеня кандидата та доктора наук з 1984 по 2011 рік. Уся кількість майже рівномірно розподіляється протягом всього проміжку часу та коливається від 0 до 5 захищених робіт у рік.



**Рисунок 3. Аналіз дисертаційних досліджень з проблем, пов'язаних із запасами, за роками захисту (Російська Федерація)**

Джерело: на основі [4].

**Таблиця 5. Географія дисертаційних досліджень, захищених у період 1998–2011 років, на здобуття ступеня кандидата і доктора наук з питань виробничих запасів, за даними Російської державної бібліотеки**

№ з/п	Місто	Кількість	Частка
1	2	3	4
Російська Федерація			
1	Москва	10	12,65
2	Санкт-Петербург	4	5,05
3	Волгоград	4	5,05
4	Саратов	3	3,8
5	Воронеж	1	1,27
6	Оренбург	1	1,27
7	Новосибірськ	1	1,27
8	Орел	1	1,27
9	Ставрополь	1	1,27
10	Ульяновськ	1	1,27
11	Челябінськ	1	1,27
12	Самара	1	1,27
13	Белгород	1	1,27
14	Брянськ	1	1,27
15	Н-Новгород	1	1,27
16	Кострома	1	1,27
17	Йошкар-Ола	1	1,27
18	Махачкала	1	1,27
19	Краснодар	1	1,27
Латвія			
20	Рига	1	1,27
Україна			
21	Київ	22	27,85
22	Донецьк	5	6,31
23	Тернопіль	4	5,05
24	Харків	3	3,8
25	Львів	2	2,52
26	Запоріжжя	2	2,52
27	Полтава	1	1,27
28	Маріуполь	1	1,27
29	Дніпропетровськ	1	1,27
30	Івано-Франківськ	1	1,27
Разом		79	100

Найбільша кількість робіт було захищено в 2007 році – 5 наукових робіт. У 2011 році захищено лише дві роботи, проте вважаємо, що така кількість пов'язана з неповним формуванням електронного каталогу дисертацій за 2011 рік. Тобто, незважаючи на те що у 2009, 2010–2011 роках кількість проведених досліджень дещо знизилася в порівнянні з періодом 2006–2008 років, дане питання і досі залишається актуальним.

Наступним етапом бібліометричного аналізу є географія захисту дисертацій (табл. 5).

У табл. 5 систематизовано дані Російської державної бібліотеки щодо дисертаційних робіт з питань запасів за містами захисту. Так, протягом 1984–2011 років дисертаційні роботи були захищені в 19 містах Російської Федерації, одному місті Латвії, а також існують дані по роботах, виконаних у 10 містах України. Оскільки нас цікавить стан дослідження питань, пов'язаних із запасами в Російській Федерації, пропонуємо зупинитися більш детально саме на російських містах.

Отже, дані аналізу вказують на існування відповідних наукових центрів. Проте необхідно врахувати те, що на обсяг захищених дисертацій впливає галузева спрямованість певної області (регіону), а також кількість вищих навчальних закла-

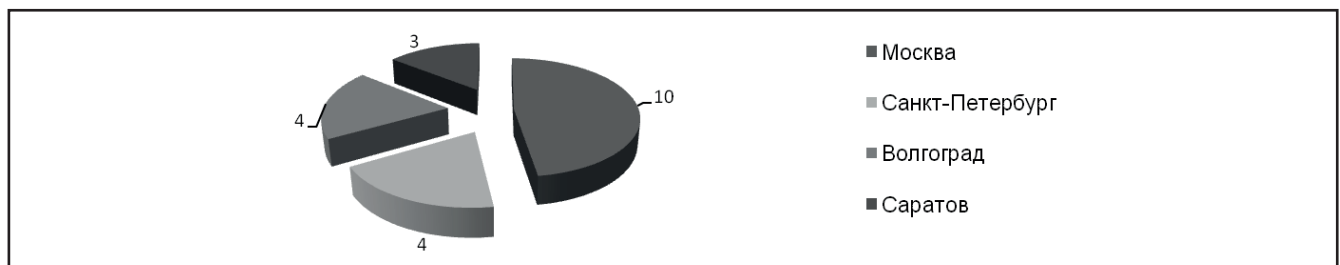
дів. Тому, зважаючи на ці фактори, можна виділити три найбільших міста РФ, що можна вважати центрами розвитку науки, та таких, в яких значну увагу приділяють дослідженню питань, пов'язаних із запасами (рис. 4).

Аналізуючи дані рис. 4, найбільшими науковими центрами є Москва, на яку припадає 12,65% дисертаційних досліджень, в яких розглядалися проблеми запасів, а також Санкт-Петербург (5,05%), Волгоград (5,05%) та Саратов (3,8%).

На наступному етапі бібліометричного аналізу проаналізуємо тематику дисертаційних досліджень, що пов'язані із запасами, які виявилися найактуальнішими серед науковців України та Російської Федерації. Результати такого аналізу висвітлені в табл. 6.

З табл. 6 видно, що найбільша кількість наукових робіт як в Україні, так і в Російській Федерації було присвячено проблемам управління виробничими запасами. За даною проблематикою було захищено 25 робіт, що становить 31,65 % від загальної кількості.

Також серед дисертаційних робіт найбільшої актуальності набуло питання, пов'язане з обліком та аналізом використання виробничих запасів. Даній проблематиці у РФ та Україні присвячено 12 робіт (15,2%).



**Рисунок 4.** Географія захисту дисертаційних досліджень, захищених у Російській Федерації в 1998–2011 роках, на здобуття ступеня кандидата і доктора наук з питань запасів за виділеними найбільшими науковими центрами  
Джерело: розроблено на основі [4].

**Таблиця 6.** Групування дисертаційних досліджень в Україні та Російській Федерації з питань виробничих запасів за проблематикою досліджень, що розглядалися науковцями \*

№ з/п	Питання, що досліджуються	Кількість авторефератів		Загальна кількість, шт.	Питома вага, %
		Україна	РФ		
1	2	3	4	5	6
1	Економічний аналіз виробничих запасів	1	–	1	1,27
2	Облік, аналіз та аудит товарних запасів	3	–	3	3,7
3	Облік, аналіз та аудит запасів	3	–	3	3,7
4	Облік та аналіз використання виробничих запасів	6	6	12	15,2
5	Облік і аудит запасів	1	–	1	1,27
6	Управління виробничими запасами	6	19	25	31,65
7	Облік і контроль виробничих запасів	8	5	13	16,46
8	Обліку і аналізу товароруху	1	–	1	1,27
9	Облік та аналіз оборотних активів	2	–	2	2,53
10	Управлінський облік витрат виробництва	1	2	3	3,7
11	Управління оборотними активами	5	–	5	6,33
12	Управлінський облік товарних запасів	3	–	3	3,7
13	Облік і аудит готової продукції	1	–	1	1,27
14	Ефективність використання обігових коштів у виробничих запасах	1	–	1	1,27
15	Облік інвентаризації	–	4	4	5,05
16	Удосконалення нормування виробничих запасів	–	1	1	1,27
Разом		42	37	79	100

Джерело: розроблено на основі [2, 4].

У 13 роботах, що становлять 16,46% питомої ваги, науковцями РФ досліджувалися питання, пов'язані з обліком і контролем виробничих запасів, вісім робіт з яких захищені в Україні.

Проблемам управління оборотними активами присвячено п'ять дисертацій (6,33%), усі п'ять робіт захищені в Україні.

Актуальними напрямками дослідження виробничих запасів також є проблеми, пов'язані з обліком інвентаризації (4 роботи), обліком, аналізом та аудитом товарних запасів (3 роботи), обліком, аналізом та аудитом запасів (3 роботи), управлінським обліком витрат виробництва (3 роботи), управлінським обліком товарних запасів (3 роботи).

### Висновки

Проаналізувавши дисертаційні дослідження за ключовим поняттям «запаси», виконані та захищені науковцями в Україні та Російській Федерації на здобуття ступеня кандидата та доктора наук, можемо зробити висновок, що питання запасів як складової частини оборотних матеріальних активів протягом досліджуваного періоду були та залишаються

актуальними, про що свідчить широкий спектр напрямів дослідження та їх кількість.

### Список використаних джерел

1. Постанова Верховної Ради України від 21.10.2010 №2632–VI «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації них викликів» // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №11. – С. 72.

2. Офіційний сайт Національної бібліотеки імені В.І. Вернадського у мережі Інтернет. Система пошуку в електронному каталозі – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/cgibin\\_64.exe?..](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/cgibin_64.exe?..)

3. Колумбет О.П. Бухгалтерський облік, аналіз і контроль оборотних матеріальних активів: методологія і організація. – Монографія / О.П. Колумбет. – К.: ЦП «Компринт», 2014. – 442 с.

4. Официальный сайт Российской государственной библиотеки в сети Интернет. Система поиска в электронном каталоге – [Электрон. ресурс]. – Режим доступу: [www.rsl.ru](http://www.rsl.ru)

І.Л. КРЕЩЕНКО,  
аспірант, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

## Планування діяльності органів влади – головних розпорядників бюджетних коштів

У статті автором відповідно до чинного законодавства розглядається потенційний зміст окремих розділів плану діяльності органів центральної виконавчої влади – розпорядників бюджетних коштів. Сформульовані пропозиції щодо оцінки якісних параметрів плану їхньої діяльності. Запропоновано використання системи показників ефективності виробничої діяльності підприємств, які користуються різними формами державного сприяння у сфері управління певного міністерства чи іншого органу центральної виконавчої влади.

**Ключові слова:** центральні органи виконавчої влади, державне стратегічне планування, показники результативності діяльності, плани діяльності головних розпорядників бюджетних коштів.

І.Л. КРЕЩЕНКО,  
аспірант, НИЗІ Минэкономразвития и торговли Украины

## Планирование деятельности органов власти – главных распорядителей бюджетных средств

В статье автором согласно действующему законодательству рассматривается потенциальное содержание отдельных разделов плана деятельности органов центральной исполнительной власти – распорядителей бюджетных средств. Сформулированы предложения по оценке качественных параметров плана их деятельности. Предложено использование системы показателей эффективности производственной деятельности предприятий, пользующихся различными формами государственного содействия в сфере управления определенным министерства или иного органа центральной исполнительной власти.

**Ключевые слова:** центральные органы исполнительной власти, государственное стратегическое планирование, показатели результативности деятельности, планы деятельности главных распорядителей бюджетных средств.

І.Л. KRESHCHENKO,  
postgraduate, NDEI

## Activity planning authorities – key spending units

In the article the author, under current legislation, is considered a potential content of certain sections of the plan of government agencies – spending funds. The suggestions on assessment of qualitative parameters of their plan. The use of the system performance of production activities of enterprises that use various forms of state assistance in the management of a particular ministry or other central executive authorities.

**Keywords:** central authorities, public strategic planning, indicators of activity plans of key spending units.

**Постановка проблеми.** Економічна політика формується державою через систему законодавчої і виконавчої влади і реалізується через діяльність центральних органів вико-

навчої влади – головних розпорядників бюджетних коштів. Соціально-економічні результати їхньої діяльності напряму залежать від якості планування і організації їх роботи.

Трансформація заходів економічної політики в плани роботи органів влади і наступна їх реалізація в поточній діяльності є важливим елементом державного регулювання, який забезпечує ефективність і зростання економіки.

Увага до організації роботи органів влади постійно зростає, але оптимальне поєднання розбудови системи стратегічного планування на всіх рівнях державної системи з раціоналізацією бюджетних витрат на функціонування органів управління поки не досягнуто.

Потрібна нова методична база щодо визначення місії, стратегічних і оперативних цілей, завдань та заходів міністерств, інших центральних органів виконавчої влади (головних розпорядників бюджетних коштів), відповідної системи показників результативності їх діяльності (визначити типологію та базовий перелік кількісних та якісних показників результативності реалізації центральними органами виконавчої влади державної політики у відповідній сфері (секторі) з урахуванням показників прогнозно-програмних документів та вимог Бюджетного кодексу). З огляду на вищевикладене тема статті є актуальною.

**Метою статті** є розробка рекомендацій та науково обґрунтованих пропозицій щодо удосконалення національної системи державного стратегічного планування згідно нормативно-правових актів та інструкцій, що регулюють розроблення та оцінку результативності планів діяльності ЦОБВ – головних розпорядників бюджетних коштів.

**Виклад основного матеріалу.** Діюча система формування економічної політики через розроблення прогнозних і програмних документів визначена законами України «Про державне прогнозування і розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про державні цільові програми», постановою КМУ №621 від 26.04.2003 «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету».

З іншого боку, центральні органи виконавчої влади є головними розпорядниками бюджетних коштів і є об'єктами вдосконалення процесу бюджетного планування і використання бюджетних коштів через положення Бюджетного кодексу та спеціальних постанов Мінфіну щодо вдосконалення бюджетного процесу, в тому числі переходу на середньострокове (плановий та два наступні роки) бюджетне планування, орієнтоване на результат. Головні розпорядники бюджетних коштів виходячи з прогнозів розвитку економіки, доходів бюджету, потреби в видатках складають плани своєї діяльності (що включають заходи з реалізації цільових державних та інвестиційних програм (проектів) з визначенням очікуваних результатів діяльності. Такі плани є підставою для планування витрат бюджету на фінансування діяльності кожного головного розпорядника бюджетних коштів (центрального органу виконавчої влади).

Мінекономрозвитку (орган відповідальний за формування економічної політики) і Міністерство фінансів (відповідальний за державний бюджет і фінансування центральних органів виконавчої влади) зацікавлені в такій системі планування роботи органів влади, яка буде давати конкретні щорічні результати, вирішувати нагальні проблеми і потребуватиме менше бюджетних коштів. Для цього потрібен новий рівень планування роботи органів влади і її фінансування і відповід-

на методична база формується, хоч і має багато невирішених методичних питань.

Визначена Законом України «Про державне прогнозування і розроблення програм економічного і соціального розвитку України» система прогнозних та програмних документів не відповідає вимогам щодо організації ефективної політики економічного і соціального розвитку, не включає плани діяльності центральних органів виконавчої влади (головний елемент формування політики) та не узгоджується з програмно-цільовим методом бюджетного планування.

Функції центральних органів влади, виписані в їх «Положеннях», не мають єдиної структури, погано орієнтовані на їх формалізацію через кількісні індикатори виконання, важко трансформуються в показники результативності і ефективності витрачання бюджетних коштів.

Методичні аспекти розроблення планів діяльності центральних органів виконавчої влади визначені «Методичними рекомендаціями щодо розроблення планів діяльності головних розпорядників бюджетних коштів (за бюджетними призначеннями, визначеними законом про Державний бюджет України на плановий та два бюджетні періоди, що настають за плановим)», затверджені наказом Мінекономрозвитку №327 від 06.04.2011. За ними такий трирічний план має містити дві частини:

1. Загальна частина, де визначаються на трирічний період місія органу влади, аналіз поточної ситуації, стратегічні цілі, завдання та показники результатів їх виконання.

2. Організаційна частина, яка складається операційного плану (заплановані заходи по управлінню підпорядкованою сферою діяльності) та інституційного плану (заходи щодо безпосередньої роботи і внутрішнього менеджменту органу влади).

Інституційний і операційний плани представляють два аспекти в роботі органу влади:

- внутрішній (безпосередня діяльність установи як організації, яка має свої ресурси, структуру, систему управління, завдання і цілі, які мають досягатися в плановому періоді);

- зовнішній (та сфера регулювання в економіці, яка підпорядкована даному органу влади і має за рахунок його діяльності знаходитися в необхідному стані).

Для виконання плану діяльності орган влади використовує типовий набір інструментів політики: державні цільові програми, інвестиційні програми і проекти, бюджетні програми. В плані вони представляються відповідними додатками.

Методичні рекомендації доведені до форм таблиць представлення планів діяльності і мають зіграти позитивну роль в переході на новий ефективний рівень організації роботи центральних органів виконавчої влади (ЦОБВ). Але робота ця тільки починається, і багато аспектів планування роботи органів влади потребують подальшої деталізації. Проблеми можуть бути з кількісними оцінками обсягів «продукту» органу влади і потрібна додаткова робота з визначення, що саме можна вважати кінцевим продуктом і результатом, як його кількісно оцінити. Очевидно, що кінцевим результатом треба вважати позитивні зміни в роботі певної сфери управління.

Методичні аспекти визначення показників оцінки результатів і витрат визначені Міністерством фінансів України в «Методичних рекомендаціях щодо визначення результативності показників бюджетної програми» (затверджених нака-



зом №1252 від 27.10.2009), «Загальних вимогах до визначення результативних показників бюджетної програми» (затверджених наказом №1536 від 19.12.2010), «Примірному переліку результативних показників бюджетних програм» (затвердженого наказом №15 від 14.01.2011) доцільно поширити їх на всю діяльність ЦОВВ.

Показник кінцевого ефекту повинен відображати зміну стану об'єкта управління внаслідок діяльності органу виконавчої влади. Показник безпосереднього результату відображає характеристики не об'єкта управління, а результати внутрішнього менеджменту установи. А для оцінки витрат ресурсів потрібен показник, що залежить від технології діяльності органу виконавчої влади при заданих бюджетних обмеженнях.

Далі розглянемо потенційний зміст окремих розділів плану діяльності органу влади. Оцінка якісних параметрів плану діяльності центрального органу влади здійснюється щодо чотирьох розділів плану.

1. У розділі 2 «Оцінка поточної ситуації та оцінка факторів впливу» мають бути коротко і системно представлені головні позитивні і негативні боки поточного стану сфери діяльності, за яку відповідає даний орган влади:

- використані кількісні показники–індикатори стану;
- визначені прогресивні тенденції в дослідженій сфері діяльності;
- пояснені причини та спрогнозовані потенційні наслідки подовження проблемних тенденцій на плановий період;
- надані прогнози кількісні оцінки потенційних втрат (фінансових, економічних, соціальних) головних секторів економіки (фінансових, нефінансових корпорацій, загальнодержавного управління, домашніх господарств) унаслідок діяльності даного ЦОВВ.

Перелік причин має бути доповнений переліком інструментів політики (механізмів), які є в розпорядженні дослідженого ЦОВВ, але з різних причин не працюють або працюють неефективно на вирішення показаних в аналізі поточних і майбутніх проблем у сфері діяльності даного органу влади.

Можливими недоліками другого розділу плану можуть бути:

- акцент на позитивних процесах і досягнутих результатах;
- непередставлення аналізу в розрізі первинних організацій (підприємств), які входять до складу сфери діяльності даного органу влади;
- неглибокий аналіз вузьких і проблемних аспектів дослідженої сфери економіки (підпорядкованої дослідженому органу влади);
- відсутність факторного аналізу розвитку дослідженої сфери управління;
- відсутність регіонального розрізу в аналізі сфери діяльності;
- відсутність ресурсного розрізу в аналізі (матеріальні, фінансові, трудові, зовнішньоекономічні, науково–технічні, підприємницькі);
- недостатня увага інноваційній та науково–технічній сферам;
- низька системність аналізу (недовраховання крім прямих залежностей опосередкованих зв'язків, прямої і оберненої пропорційності, двох і багатofакторних залежностей тощо);
- відсутність оцінки зв'язку наявних проблем з інструментами впливу, які є у органа влади, відповідального за дану сферу, і ефективності їх використання;

– відсутність в органі влади механізмів впливу на суб'єктів діяльності даної сфери управління;

– відсутність у відповідального органу влади інституційної спроможності (статутно визначені функції, наявні кадри, матеріальні ресурси, виділені бюджетні кошти) для впливу на проблемний аспект діяльності;

– посилення на неможливість впливу на приватні підприємства, які складають більшість в даній сфері;

– посилення на відсутність бюджетних коштів для вирішення проблем, недофінансування вже діючої державних програм в проблемній сфері.

Під всі проблемні питання, які визначить другий розділ, мають бути сплановані заходи в трьох наступних розділах плану діяльності.

2. У розділі 3 «Стратегічні цілі, завдання та показники результатів їх виконання» звертається увага на такі вимоги:

– стратегічні цілі мають відповідати найбільш суттєвим напрямкам розвитку, або проблемам даної сфери впливу ЦОВВ і їх кількість обмежена ресурсами, які не повинні розпилятися на багато об'єктів. Має реалізовуватися принцип: «сконцентрували ресурси – швидко вирішили проблему і перейти до іншої». Проблема має вирішуватися швидко (максимум за 3 роки – термін дії одного середньострокового плану діяльності), а ресурси перекидаються на новий проблемний напрям, який теж має бути швидко і ефективно вирішений за 1–3 роки;

– кожна ціль має бути розписана по завданням (не більше 7) із терміном дії до 3 років і визначеним відповідальним виконавцем, яким може бути структурний підрозділ органу влади, установа чи підприємство з його сфери діяльності;

– кожне завдання підкріплюється кількісними показниками–індикаторами його виконання (не більше 5 показників на 1 завдання);

– показники мають бути доступними для моніторингу (належати до державної статистичної системи, відомчої системи статистики або бути контрольованими на корпоративному рівні з боку призначених керівників інвестиційних проектів, інвестиційних чи бюджетних програм.

У даному розділі має перевірятися:

- ступінь відповідності вибраних тактичних завдань діяльності встановленим вимогам;
- ступінь охоплення тактичних завдань кількісними показниками;
- ступінь відповідності вибраних показників встановленим завданням;
- ступінь відповідності значень показників очікуваним результатам.

3. У розділі 4 «Заходи щодо виконання визначених завдань (операційний план)» завдання (розділ 3 плану) деталізуються планом реалізації заходів (з розрахунками потреби в ресурсах, строками реалізації, відповідальними виконавцями). До типового складу інструментарію заходів операційного плану розвитку рекомендується віднести і використовувати:

- проведення науково–дослідних та дослідно–конструкторських робіт щодо інновацій та науково–технічного супроводження нових напрямів розвитку в сфері діяльності ЦОВВ;
- розроблення проектів законодавчих та нормативно–правових актів, які стимулюють внутрішнє виробництво і внутрішній ринок у певних сферах економіки;

- реалізація державних цільових програм;
- розроблення і реалізація інвестиційних проектів та програм з різними джерелами фінансування;
- стимулювання окремих структурно–пріоритетних видів економічної діяльності заходами податкової політики;
- стимулювання модернізації технічної бази економіки заходами амортизаційної політики;
- створення зон вільної торгівлі та інвестиційно–пріоритетних зон;
- створення умов для спрощеного оформлення дозволів на реалізацію інвестиційних проектів;
- залучення прямих (проектних) іноземних інвестицій;
- використання механізмів державних закупівель і державних замовлень;
- створення державних лізингових компаній для реалізації на умовах фінансового лізингу машинобудівної продукції українських підприємств;
- якісне надання адміністративних послуг юридичним та фізичним особам;
- компенсація частини витрат на використання банківських кредитів;
- надання державних гарантій під банківські кредити підприємств пріоритетних напрямів розвитку;
- розроблення і реалізація інвестиційних проектів, інвестиційних програм розвитку (наприклад експортного потенціалу, імпортозаміщення, енергозбереження) і державних цільових науково–технічних програм;
- інші заходи, які потенційно впливатимуть на ділову активність у сфері діяльності даного органу виконавчої влади.

При оцінці якості операційного плану перевіряється потенційна спроможність запланованих заходів наблизити виконання завдання та доцільність запланованої «ціни проблеми» (обсягу ресурсів для виконання заходу. Доцільність «доріжок» за ресурсами заходів потребує особливої уваги при узгодженні операційних планів. В операційному плані має бути обґрунтування фінансових ефектів від використання кожної гривні ресурсів для розвитку сфери впливу даного ЦОБВ.

Методологія розрахунків показників ефективності з проектного аналізу може використовуватися для оцінки ефективності витрат на реалізацію кожного заходу операційного плану, особливо в сфері діяльності «галузевих» міністерств». Для цього потрібне планування бюджетних витрат на реалізацію «заходу» і прогноз очікуваних ефектів від реалізації заходу. Ефект може бути фінансовим (додатковий прибуток), економічним (додатковий прибуток та зростання доходів бюджету). соціальним (економія на витратах, які стають не потрібні через реалізацію заходу). Розрахунок ефектів від реалізації заходів економічної політики є найбільш складним при поширенні методології проектного аналізу на заходи плану діяльності органів влади.

Рекомендується використання системи показників ефективності виробничої діяльності підприємств, які користуються різними формами державного сприяння в сфері управління певного міністерства чи іншого ЦОБВ: продуктивність праці; віддача основного капіталу; рентабельність продукції; матеріалоємність продукції; енерго– і електроємність продукції; коефіцієнт використання вторинних матеріалів; окупність інвестицій в основні засоби; рівень інноваційності продукції та технологій підприємства; коефіцієнт оборотності капіталу.

4. У розділі 5 «Заходи щодо розвитку функціональних можливостей та поліпшення стану організації діяльності органу планування (план інституційного розвитку)» мають бути заплановані дії з розвитку функціональної спроможності та внутрішньої організації центрального органу виконавчої влади, в тому числі:

- вдосконалення організаційної структури органу влади та системи внутрішнього управління (взаємодія з іншими ЦОБВ, взаємодія підрозділів, внутрішня координація, уникнення дублювання функцій, чітка підзвітність і ієрархія підрозділів);
- взаємодія з регіональними органами влади;
- більш ефективне використання бюджетних коштів (впровадження методів БОР, розвиток середньострокового (на три роки) планування бюджетних коштів, ступінь обґрунтованості взаємозв'язку бюджетних витрат і результатів діяльності, ступінь розвитку внутрішнього аудиту ефективності бюджетних витрат, обґрунтованості заходів щодо підвищення результативності бюджетних витрат);
- краще використання кадрового потенціалу організації (впровадження конкурсних процедур, розвиток системи оцінки по результатах, постійно діюча система підвищення кваліфікації персоналу, сучасні методи стимулювання активної праці персоналу);
- використання програмно–цільового методу планування і організації виконання робіт для досягнення визначених цілей;
- методи морального і матеріального стимулювання;
- організація надання адміністративних послуг підприємствам та населенню;
- комп'ютеризація інформаційно–управлінських технологій, інформаційна підготовка прийняття рішень, використання економіко–математичних методів моделювання і планування розвитку сфери діяльності ЦОБВ;
- проведення анкетувань, спеціальних опитувань, соціологічних досліджень, використання їх результатів в управлінні персоналом органу влади.

#### Висновки

1. Головна проблема в українській практиці стратегічного планування соціально–економічного розвитку і діяльності центральних органів влади є комплексною:

- велика кількість запланованих цілей і пріоритетів соціально–економічного розвитку, які через обмеженість ресурсів стають нереальними для виконання, а сама програма дій – формальною;
- неспроможність центральних органів виконавчої влади планувати заходи своїх дій з належним кількісним представленням цілей, результатів, потрібних ресурсів (крім бюджетних коштів) через показники–індикатори;
- відсутність конкретизованих планів діяльності з визначенням показників результативності щодо впливу на підпорядковану сферу і її показники (галузі економіки чи сукупності адміністративних послуг).
- невикористання методів розподілу ресурсів оптимальним чином (досягнення максимальних результатів при обмеженнях по ресурсам), мережевого планування та інших сучасних економіко–математичних інструментів.

2. Впровадження планів діяльності ЦОБВ в систему стратегічного планування вже має певну методичну базу з бо–

ку ефективності економічної політики в певній сфері і з боку бюджетних витрат на реалізацію цієї політики відповідним органом влади (головним розпорядником бюджетних коштів), яка реалізується Мінекономрозвитку і Мінфіном.

3. Має активно використовуватися програмно-цільові методи планування роботи органів влади як засіб підвищення ефективності державних витрат для досягнення більших результатів в управлінні економікою країни.

4. Всі основні прийоми програмно-цільового бюджетування засновані на управлінських принципах ефективності приватного бізнесу. Потрібен перехід від планування кінцевих результатів до визначення ефектів від заходів економічної політики. Впровадження інструментів бізнесу в державні механізми, в тому числі в бюджетний процес є складним завданням, тому що немає фінансових стимулів і немає конкурентної підтримується конкурентною боротьбою.

5. Кінцеві результати діяльності центрального органу влади мають визначатися за відповідним кількісним показником досягнення цілі та завдань, які безпосередньо пов'язані з комплексом його функцій. Кінцевими треба вважати показники стану об'єкта управління органу влади та їх позитивні зміни.

6. Найбільші доповнення потрібні щодо показників «операційних планів», які накреслюють перспективи розвитку об'єкта управління органу влади. Потрібно для кожного ЦОВВ визначити його сферу управління (відповідальності) і відповідний набір показників кінцевого результату його діяльності (розвитку галузі для галузевих ЦОВВ і обсягів «наданих управлінських і регулюючих послуг» для «негалузевих» ЦОВВ). Функціональні повноваження центральних органів влади мають бути переформатовані для можливості їх підтримки кількісними показниками результативності (орієнтація на кінцеві результати).

7. Проведення типізації ЦОВВ (за функціями, за сферою впливу), типізацію їхніх функцій (по впливу на економіку, по інструментах регулювання, по варіантах кінцевого результату роботи органу влади (фінансового, економічного, соціального). Формування типового переліку всіх можливих заходів, які є в арсеналі органів влади. Формалізація алгоритмів оцінки ефектів (в розрізі типів), створення фонду таких роз-

рахункових алгоритмів. Типізація показників «продукту» і результативності в залежності від типу функцій, впливу і потенційного ефекту.

### Список використаних джерел

1. Дрозд І.К. Державний фінансовий контроль: [навч. посібник] / І.К. Дрозд, В.О. Шевчук. – К.: Імекс, 2007. – 303 с.
2. Жесан В. Зміни пріоритетів контролю: перші результати / В. Жесан // Фінансовий контроль. – 2009. – №5. – С. 16.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання фінансовим правопорушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна [Електрон. ресурс]: закон України: [прийнято ВР 15.12.2005 №3202-IV]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3202-15>
4. Звіт про результати діяльності органів державної контрольно-ревізійної служби за січень – вересень 2007 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article>
5. Звіт про результати діяльності органів державної контрольно-ревізійної служби за січень – вересень 2008 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article>
6. Звіт про результати діяльності органів державної контрольно-ревізійної служби за січень – вересень 2009 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article>
7. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на 2008 – 2015 роки: [затв. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 22.10.2008 №1347-р] // Офіційний вісник України. – 2008. – №82.
8. Стефанюк І.Б. Нова парадигма розвитку державної контрольно-ревізійної служби / І.Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2009. – №9. – С. 3–12.
9. Стратегія розвитку державної контрольно-ревізійної служби на період до 2015 року [Електрон. ресурс]: [затв. наказом Головного контрольно-ревізійного управління України від 06.03.2009 №46]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/53242>.
10. Трошій І. Європейський досвід боротьби з фінансовим шахрайством / І. Трошій // Фінансовий контроль. – 2009. – №1. – С. 62–65.

# ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

I.K. ЧУКАЄВА,

д.е.н., г.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

## Світовий досвід розробки механізмів здійснення інноваційного розвитку інфраструктури систем забезпечення вуглеводнями

У статті досліджується закордонний досвід розвитку організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку систем забезпечення вуглеводнями, зокрема аналізуються переваги та недоліки вертикальної інтеграції, а також розглядаються можливості адаптації світового досвіду до сучасних умов України.

**Ключові слова:** організаційно-економічний механізм, інновації, вертикальна інтеграція, вуглеводні, світовий досвід.

I.K. ЧУКАЄВА,

д.э.н., г.н.с., Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

## Мировой опыт разработки механизмов осуществления инновационного развития инфраструктуры систем обеспечения углеводородами

В статье исследуется зарубежный опыт развития организационно-экономического механизма инновационного развития систем обеспечения углеводородами, в частности анализируются преимущества и недостатки вертикальной интеграции, а также рассматриваются возможности адаптации мирового опыта к современным условиям Украины.

**Ключевые слова:** организационно-экономический механизм, инновации, вертикальная интеграция, углеводороды, мировой опыт.

I.K. CHUKAEVA,

PhD, g.n.s. Institute of Economics and Forecasting National Academy of Sciences of Ukraine

## Global experience in developing mechanisms for implementation innovation infrastructure systems software hydrocarbons

This paper examines the international experience of organizational and economic mechanism of innovative development of hydrocarbon, including analyzes the advantages and disadvantages of vertical integration, and discusses the possibility of adapting world experience to modern conditions of Ukraine.

**Keywords:** organizational and economic mechanism, innovation, vertical integration, hydrocarbons, international experience.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах магістральним напрямом розвитку соціально-економічної системи виступає інноваційна модернізація, яка, зокрема, передбачає широке використання інновацій у діяльності різних галузей національної економіки.

Особливої актуальності питання інноваційного розвитку набувають для систем забезпечення вуглеводнями.

Як показує досвід провідних країн, для забезпечення інноваційного розвитку систем забезпечення вуглеводнями не-

обхідні зміни в організаційно-економічному механізмі, які б відповідали сучасним економічним умовам.

Інноваційний розвиток систем забезпечення вуглеводнями може бути забезпечено тільки на основі вдосконалення організації діяльності всіх учасників інноваційного процесу, враховуючи економічні особливості підприємств галузі, можливості взаємодії великого і малого бізнесу з точки зору скорочення ризиків, розподілення обмежених обсягів інвестиційних ресурсів на

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

інновації між суб'єктами ринку з метою отримання максимального ефекту.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблеми трансформації систем забезпечення вуглеводнями, їх інноваційний розвиток розглядаються в роботах І.С. Аверіна, А.І. Азарова, П.Р. Бажанова, Т.В. Матвеева, Н.В. Машкова, А.Ю. Байраншин [1–3].

Цими питаннями займалися такі закордонні дослідники, як Х.О. Армор, Д.Дж. Тис, К. Хешелоу, А. Инкпен [4–6].

У той же час питання розробки організаційно-економічних нововведень, які б забезпечували активізацію інноваційного розвитку систем забезпечення вуглеводнями, потребують додаткових досліджень

**Метою статті** є дослідження закордонного досвіду інноваційного розвитку систем забезпечення вуглеводнями з метою його адаптації в сучасних умовах України.

**Виклад основного матеріалу.** Ускладнення структури світового нафтового бізнесу викликає необхідність підвищення інноваційної складової як головного імпульсу розвитку.

Для того щоб оцінити перспективи цього процесу, необхідно розглянути сучасну структуру систем забезпечення вуглеводнями та організаційно-економічні механізми взаємодії між її елементами з точки зору можливостей інноваційного розвитку.

У нафтовому бізнесі найбільш поширені кілька видів організаційних структур. Це функціональна, дивізіональна, вертикально інтегрована і так звана гібридна (наприклад, функціональна з підрозділами) структура.

У сучасній структурі світового нафтового бізнесу домінують вертикально інтегровані компанії.

Вертикальна інтеграція – це об'єднання на фінансово-економічній основі різних технологічно взаємопов'язаних виробництв. У нафтовому бізнесі сюди входять підприємства, що належать до послідовних стадій технологічного процесу: розвідка і видобуток нафти – транспортування – переробка – нафтохімія – збут нафтопродуктів.

Вертикально інтегрованих нафтових компаній у світі існує близько 100, серед них відносно великих зараз налічується близько двадцяти. Розвиток нафтового бізнесу в західноєвропейських державах з самого початку пішов по шляху вертикальної інтеграції. Найбільші зарубіжні нафтові компанії – Standard Oil, Gulf, Texaco, Shell, Chevron, Mobil, Amoco, British Petroleum та інші встановили контроль за всіма сферами нафтової справи спершу в національному, а потім і в міжнародному масштабі.

У 60–70-ті роки ХХ століття у світовому нафтовому бізнесі відбулися серйозні зміни. Країни – експортери нафти, що входили в ОПЕК, змогли у значній мірі встановити контроль над своїми нафтовими ресурсами. У 80-ті роки вони урізноманітнили свою політику, отримуючи матеріальні та фінансові активи нафтопереробних виробництв і збутових компаній на території країн – споживачів нафти – в Північній Америці та Західній Європі.

У країнах ОПЕК вертикальна інтеграція розвивалася в напрямі від розвідки і видобутку нафти до сфер її переробки та маркетингу продукції. Найважливішими передумовами такого процесу можна вважати прагнення опанувати ринками кінцевого попиту і добитися конкуренції у сфері нафтовидобутку в умовах досить насиченого ринку і зниження ефективності інвестицій в освоєння нових нафтових ресурсів.

По-іншому йшла інтеграція в нафтових компаніях країн Західної Європи, виключаючи British Petroleum і Shell, які давно входять до числа найбільших міжнародних компаній. Так, у Франції та Італії ще в 50-ті роки сформувався потужний державний сектор у нафтопереробній та нафтохімічній промисловості, який перебував у сильній залежності від поставок з боку найбільших нафтових компаній світу. Використовуючи конкурентні протиріччя між транснаціональними нафтовими корпораціями та урядами нафтовидобувних країн, насамперед у Північній Африці, європейські державні та приватні компанії змогли увійти в сферу нафтовидобутку на більш прийнятних для країн-власників ресурсів концесійних умовах. Іншими словами, основним двигуном даного інтеграційного процесу було прагнення до подолання залежності від поставок сировини. В результаті цього склалися такі великі нафтові компанії, як французька Total і італійська ENI, що входять нині до двадцятки лідерів.

Аналізуючи досвід створення вертикально інтегрованих нафтових компаній у країнах Заходу, можна виділити найважливіші передумови вертикальної інтеграції:

- прагнення нафтових компаній до контролю над ринками збуту кінцевої продукції спочатку нафтопродуктів, а потім і нафтохімікатів;

- необхідність створення ефективно керованої організації виробництва і збуту;

- можливість економії на масштабах виробництва: концентрація капіталу і виробництва, наявність єдиної інфраструктури, можливості маневрування капіталом, потужностями, потоками сировини і продукції з метою скорочення питомих витрат у виробництві та забезпечення приросту збуту, зростання маси і норми прибутку;

- забезпечення в рамках вертикально-інтегрованих структур контрольованих джерел сировинного забезпечення;

- міжнародний характер нафтового бізнесу і його найтісніший зв'язок зі світовою та національною політикою.

Вигоди від вертикальної інтеграції можуть досягатися за рахунок різних ефектів:

- технічна економія за рахунок з'єднання послідовних виробничих процесів, коли завдяки підвищенню надійності поставок проміжних продуктів з'являється можливість зменшити буферні запаси і тим самим знизити витрати на зберігання;

- економія на управлінні, яка може бути досягнута, якщо компанія має єдину адміністративну систему для управління декількома видами виробничої діяльності;

- фінансова економія, що виникає при використанні вигідних оптових знижок, а також при зниженні зростаючої вартості капіталу [7].

Таким чином, вертикальна інтеграція здатна посилити потенціал компанії, підвищити ефективність її господарської діяльності і зміцнити конкурентоспроможність.

Проте, як показує світовий досвід, у цілому вертикальна інтеграція має неоднозначний вплив на функціонування ринкових процесів. Якщо компанія домінує в одній або декількох стадіях виробництва, вертикальна інтеграція може привести до антиконкурентних наслідків.

Сприяючи, з одного боку, підвищенню ефективності використання ресурсів, з іншого боку, вона може знижувати ефективність розміщення ресурсів і тим самим обмежувати конкуренто-

спроможність. Так, компанія, яка здійснює видобуток сировини, послідовні стадії його переробки, виробництво кінцевого продукту і розподільчо-збутову мережу, змушена здійснювати великі обсяги інвестицій з тривалим терміном окупності, що пов'язує її ресурси, обмежуючи мобільність, гнучкість і можливості оперативного реагування на нові ринкові можливості.

Вертикально інтегровані компанії несуть великі постійні витрати, пов'язані з підтриманням виробничих потужностей по всій вертикалі, що обумовлює їх залежність від рівня попиту на кінцеву продукцію і знижує фінансову стійкість. Також вертикально інтегровані компанії можуть відчувати проблеми в результаті нерівномірності технічного прогресу в різних ланках виробничого ланцюга. Виникаючи при цьому вузькі місця можуть призвести до дисбалансу потенціалу окремих ланок, до стримування технічного прогресу і негативно вплинути на інноваційний і виробничий потенціал компанії в цілому.

Таким чином, жорстка вертикальна інтеграція в нафтовій сфері здатна стати перешкодою її переходу на інноваційний шлях розвитку, знизити конкурентоспроможність продукції на світових ринках і протидіяти стримуванню зростання цін на внутрішньому ринку.

Сучасна модель систем забезпечення вуглеводнями України сформувалася в процесі пошуку виходу з кризи, який нафтова промисловість переживала в кінці 80-х – на початку 90-х років минулого століття.

Рішенням стало формування вертикально інтегрованої нафтової компанії (НАК) «Нафтогаз України», акціонування і приватизація раніше створених активів.

Функціонування такої моделі передбачало розвиток потенціалу підприємницької ініціативи, інноваційного розвитку і зростання.

На даний час ефект першої хвилі інновацій практично вичерпаний. Низький рівень продуктивності праці в галузі, уповільнення приросту розвіданих запасів, зниження темпів зростання видобутку нафти, низький рівень її переробки і зміна ситуації на світових ринках вуглеводневої сировини та продуктів її переробки породжують сумніви в ефективності вертикально-інтегрованої моделі для інноваційного розвитку інфраструктури систем забезпечення вуглеводнями.

Таким чином, приведена вище мета створення НАК «Нафтогаз України» (розвиток нафтогазового комплексу і отримання прибутку), тобто створення конкурентоспроможної підприємницької структури, трансформується у створення надмонополії над монопольними структурними підрозділами шляхом централізації управлінських та спеціальних функцій. Слід відмітити пряму підпорядкованість керівництва «Нафтогазу» Кабінету Міністрів України і, відповідно, часту зміну керівництва при зміні уряду в країні, крім того, централізації структури сприяє посилений контроль (часто прямі вказівки) з боку центральних органів влади. В комплексі це призводить до неефективності управління компанією, ускладнення інноваційного розвитку та фінансово-економічного стану компанії.

Тому, як показує зарубіжний досвід, необхідні зміни в організаційно-економічному механізмі забезпечення інноваційного розвитку систем забезпечення вуглеводнями, які б відповідали сучасним економічним умовам.

Організаційно-економічний механізм забезпечення інноваційного розвитку систем забезпечення вуглеводнями – сукуп-

ність організаційних структур, методів управління, форм і методів взаємодії між суб'єктами інноваційного розвитку галузі, які формують стійкі конкурентні переваги у взаємозв'язку з основами технологічної безпеки, що створюють мультиплікативний ефект для інноваційного розвитку національної економіки.

Організаційно-економічний механізм організаційного забезпечення інноваційного розвитку систем забезпечення вуглеводнями включає такі елементи:

- цілі і завдання управління інноваційним розвитком в рамках територіально-галузевої декомпозиції;
- взаємодії між елементами економічної системи в процесі інноваційної діяльності;
- фінансово-економічні та організаційні відносини між суб'єктами інноваційного розвитку;
- оцінку можливостей використання зовнішніх і внутрішніх джерел інновацій;
- форми і методи фінансування інноваційного розвитку, моделі розподілу інвестиційних ресурсів; нормативно-правове, методичне та інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційного розвитку.

Із середини 80-х років минулого століття більшість зарубіжних нафтових компаній, які об'єднують різні ланки технологічного ланцюжка, здійснили трансформацію структури управління і перейшли до дивізійної структури [8].

Дивізійна структура передбачає децентралізацію управління, надання структурним одиницям оперативної-виробничої та фінансової самостійності. В рамках функціональних підрозділів створюються більш дрібні компанії, що виділяються не за функціональною ознакою, а за видами продукції, типом клієнтів або географічними регіонами. При цьому стратегія розвитку, науково-дослідні розробки, фінансова та інвестиційно-інноваційна політика входять до компетенції вищої ланки управління.

Тому одним із найбільш реальних напрямів удосконалення організаційної форми компанії є перехід до конгломератної чисто дивізійної структури. Тобто компанія реорганізує структурні підрозділи з видобутку, транспортування, розподілу нафти і газу в самостійні «дивізіони» – публічні акціонерні товариства, при цьому допоміжні функції мінімізуються (зменшується кількість або ліквідовуються функціональні структурні підрозділи) і суттєво скорочується апарат штаб-квартири компанії. Переваги конгломератної над функціональною інтегрованою структурою наступні [9].

По-перше, вона сприяє більш ефективному розміщенню і залученню капіталу. Штаб-квартира має можливість концентрувати ресурси компанії на найбільш ефективних і прибуткових напрямках діяльності шляхом залучення прибутків одних підрозділів для забезпечення розвитку інших. При нестачі ресурсів штаб-квартира або підрозділи самостійно залучають їх із зовнішніх джерел, тобто залучають зовнішні інвестиції. По-друге, дозволяє ініціативним керівникам підрозділів самостійно управляти бізнесом. Для виявлення ініціативних керівників їх призначення доцільно проводити на конкурсній основі, однією з основних вимог до претендента є запропонована ним стратегія розвитку підприємства та шляхи реалізації запропонованої стратегії. По-третє, дозволяє розподілити ризики по різних напрямках. На даний час, насамперед, фінансові ризики компанії мають вели-

кий вплив на діяльність підрозділів, при відносній фінансовій незалежності підрозділів ці ризики диверсифікуються. По-четверте, володіє виключною стратегічною оперативністю, швидкістю реакції. Підрозділи здатні точно визначати зміни в середовищі і швидко до них адаптуватися, коригувати стратегічні пріоритети власного розвитку.

### Висновки

Вертикальна інтеграція має ряд переваг, пов'язаних зі зменшенням виробничо-збутових витрат, підвищенням надійності каналів поставок і збуту, які досягаються за рахунок технічної, управлінської та фінансової економії.

У той же час можливий і негативний вплив на конкурентні позиції, який виявляється у зниженні ефективності розміщення ресурсів; іммобілізації значних коштів у проектах з тривалим терміном окупності; високих постійних витратах, що збільшують рівень операційного важеля, тобто підприємницький ризик; нерівномірності технічного прогресу в різних ланках виробничого процесу.

У даний час ефект першої хвилі інновацій практично вичерпаний.

З урахуванням зарубіжного досвіду запропоновано напрям зміни організаційно-економічного механізму забезпечення інноваційного розвитку галузі, заснована на переході від опори на жорстку вертикальну інтеграцію до дивізіональної структури, яка передбачає децентралізацію управління, надання структурним одиницям оперативної-виробничої та фінансової самостійності.

### Список використаних джерел

1. Аверина И.С. Основные направления развития инноваций на предприятиях нефтяной отрасли / И.С. Аверина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10: Инновационная деятельность, №3 / 2008. – С. 4–6.
2. Азарова А.И. Инновационные технологии в нефтедобыче и их отражение в системе управления вертикально интегрированных нефтяных компаний / А.И. Азарова // Проблемы учета и финансов. №4 (8) / 2012.
3. Бажанов П.Р. Создание вертикально-интегрированных компаний в нефтяной промышленности как фактор обеспечения их конкурентоспособности / П.Р. Бажанов // Российское предпринимательство. – 2008. – №4, Вып. 2 (109). – С. 52–56. – [Электрон. ресурс]. Режим доступа <http://www.creativeconomy.ru/articles/13277/>
4. Armour H.O., Teece D.J. Organizational Structure and Economic Performance: A Test of the Multidivisional Hypothesis. The Bell Journal of Economics, Vol. 9, No. 1 (Spring, 1978), pp. 106–122
5. Heshelov K. Investing in Oil and Gas: the ABC's of DPPs (Direct Participation Program): The state of Oil & Gas, and why you need to learn about this now. – Universe. 2008. – 148 p.
6. Inkpen A., Moffet M.H. The Global Oil & Gas Industry: Management, Strategy and Finance. – Penn Well Corporation. 2011. – 584 p.
7. Первухин В.В. К истории создания вертикально интегрированных нефтяных компаний в России / В.В. Первухин // [Электрон. ресурс]. Режим доступа: [http://www.energystrategy.ru/ab\\_ins/source/Pervuhin\\_IMEMO](http://www.energystrategy.ru/ab_ins/source/Pervuhin_IMEMO)
8. Сапун А. Прощай вертикальная интеграция? / А. Сапун // [Электрон. ресурс]. Режим доступа <http://neft.tatcenter.ru/analytics/27421>
9. Минцберг Г. Структура в кулаке / Г. Минцберг; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2004. – 512 с.

УДК 330.332.05

О.П. КВАСОВА,

к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну

## Системний підхід до державного регулювання інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку

У статті розглянуто питання системного підходу до державного регулювання інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку. Виокремлено необхідність врахування тенденцій розвитку фондового ринку, дотримання принципів системного підходу, посилення саморегулювання та врахування громадського впливу. Методологічною базою реалізації системного підходу слугують інституціонально-регуляторні і економічні методи.

**Ключові слова:** системний підхід, державне регулювання, інвестиційна діяльність, принципи системного підходу, інституціонально-регуляторні методи, економічні методи.

О.П. КВАСОВА,

к.э.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна

## Системный подход к государственному регулированию инвестиционной деятельности банков на фондовом рынке

В статье рассмотрен вопрос системного подхода к государственному регулированию инвестиционной деятельности банков на фондовом рынке. Выделена необходимость учета тенденций развития фондового рынка, соблюдения принципов системного подхода, усиления саморегулирования и учета общественного влияния. Методологической базой реализации системного подхода служат институционально-регуляторные и экономические методы.

**Ключевые слова:** системный подход, государственное регулирование, инвестиционная деятельность, принципы системного подхода, институционально-регуляторные методы, экономические методы.

O. KVASOVA,

Ph.D. economic sciences, assistant professor, KNUTD

## Systematic approach to government regulation of investment activities of banks on the stock market

The article reviews a systematic approach to government regulation of investment banks on the stock market. It is distinguished the necessity to consider the trends of the stock market, compliance with the principles of the system approach,

holding self-regulation and accounting social influence. Methodological basis of the implementation of a systematic approach inure institutional and regulatory and economic methods.

**Keywords:** systemic approach, government regulation, investment activities, the principles of a systematic approach, institutional and regulatory methods, economic methods.

**Постановка проблеми.** Характерним завданням сучасного етапу розвитку економіки України є пошук джерел і форм інвестування, які мають здійснюватись з незначними витратами. Реалізація цієї задачі потребує поліпшення діяльності фінансових посередників, де особливе місце займають банки. Не викликає сумніву в необхідності посилення державного регулювання, що дасть можливість перейти до економічного зростання економіки України, повної зайнятості населення, стабільного рівня обґрунтованих цін. Питання державного регулювання економікою загалом, і інвестиційною діяльністю банків на фондовому ринку зокрема, сьогодні є одним із найбільш актуальних. Удосконалення такого регулювання повинно проходити перманентно і передбачати ймовірності настання фінансових криз та інших катаклізмів, тобто необхідно впроваджувати в діяльність банків систему антикризового управління, що вимагає системного підходу. Такий підхід має передбачати врахування дії факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, взаємовідносин різних суб'єктів управління, визначення принципів і засад, дотримання яких приведе до поліпшення діяльності банків на ринку цінних паперів, що дасть можливість здійснити перехід «від спекулятивної моделі фінансового ринку до інвестиційної» [1, с. 101].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблема інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання на фондовому ринку, а також використання цінних паперів як інструмента такої діяльності перманентно досліджується як вітчизняними так, і зарубіжними вченими. Вагомий внесок у вирішення цієї проблеми зробили В.Д. Базилович, М.Д. Білик, С.С. Гасанов, А.П. Гречан, М.П. Денисенко, Т.І. Єфименко, О.М. Іваницька, В.В. Корнєєв, І.О. Лютій, О.В. Мертенс, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, В.М. Опарін, Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк, Т.Г. Затонацька, К.І. Старовойт-Білович, Г.М. Терещенко. Однак питання системного підходу до державного регулювання діяльності банків на інвестиційному ринку потребує по-

стійної уваги з боку науковців щодо його подальшого вивчення і надання пропозицій щодо удосконалення.

Виходячи з цього визначено **мету статті**, яка полягає у виявленні джерел тенденцій розвитку інвестиційної діяльності банків в Україні та наданні пропозицій щодо поліпшення державного регулювання такої діяльності на основі системного підходу.

**Виклад основного матеріалу.** У банківській системі України починаючи з 2010 року спостерігається тенденція збільшення вкладень в цінні папери, тобто посилення інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку. Однак темпи їх зростання коливалися в широкому діапазоні. В 2009 році було зменшення таких вкладень, що становило 96,8% до попереднього року. Станом на 01.01.2010 ці вкладення становили 39,3 млрд. грн. Однак у 2010 році вкладення банків у цінні папери зросли на 212,7%, і надалі спостерігається тенденція такого зростання до 104,9% у 2011 році, на 110,3% – у 2012 році, на 143,6% – у 2013 році і на 122,1% – у 2014 році. Крім цього, частка вкладень у цінні папери, які здійснюються банками у загальних активах балансу банку, коливається в широкому діапазоні і лежить у межах 3,9% станом на 01.01.2010 та 11,1% – на 01.01.2015. Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів банків залишається доволі високою, і станом на 01.01.2015 становила 13,5%, що майже в шість разів перевищила такий рівень станом на 01.01.2009 (табл. 1). Це свідчить про недостатню ефективність заходів, які застосовуються в банківській діяльності, що потребує посилення державного регулювання і застосування системного підходу.

Проведені дослідження дозволили виявити інші тенденції розвитку фондового ринку та діяльності банків на ньому, які полягають у посиленні державного регулювання, в тому числі антикризового; впровадженні корпоративних засад в діяльність банків; впровадженні контролінгу в діяльність банків; зростанні ролі інституційних інвесторів [3]. При

**Таблиця 1. Показники діяльності банків України**

№ п/п	Показник	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
1	Кількість банків, які мають банківську ліцензію	184	182	176	176	176	180	163
2	У % до попереднього року	–	98,9	96,7	100,0	100,0	102,3	90,6
3	Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями, млрд. грн)	973,3	1001,6	1090,2	1211,50	1267,9	1408,7	1520,8
4	Вкладення в цінні папери, млрд. грн.	40,6	39,3	83,6	87,7	96,3	138,3	168,9
5	У % до попереднього року	–	96,8	212,7	104,9	110,3	143,6	122,1
6	Частка вкладень у цінні папери у загальних активах, %	4,2	3,9	7,7	7,2	7,6	9,8	11,1
7	Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	2,3	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5

Джерело: складено автором за даними Національного банку України [2].



## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

застосуванні системного підходу до державного регулювання діяльності банків на фондовому ринку доцільно врахувати джерела зазначених тенденцій, які поділяються на зовнішні та внутрішні, що виокремлено в дослідженні І.О. Лютого, Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк, К.І. Старовойт-Білович. До зовнішніх належать: тенденції на ринку капіталів, тенденції в державній політиці, тенденції в промисловому секторі, тенденції змін доходності учасників ринку, тенденції до універсалізації (спеціалізації) банківської діяльності. До внутрішніх належать: тенденції зміни обсягів інвестування, тенденції до якісних змін у структурі банківських активів, тенденції зміни вимог щодо вимог банківської стійкості, тенденції структурних змін у зобов'язаннях банків [4, с. 97].

Слід врахувати, що застосування системного підходу повинно передбачати проведення державного регулювання в динамічному режимі, а не в статичному, тому, що сама банківська система знаходиться в перманентному розвитку, про що свідчать напрацювання вчених. Зокрема, досліджуючи системний підхід до управління проблемними кредитами в банківській сфері, Н.В. Стукало та О.С. Білай зазначають, що така система «не є статичним утворенням, а постійно перебуває в процесі розвитку». Далі автори зауважують, що «необхідно брати до уваги конкретні економічні умови, в яких функціонує

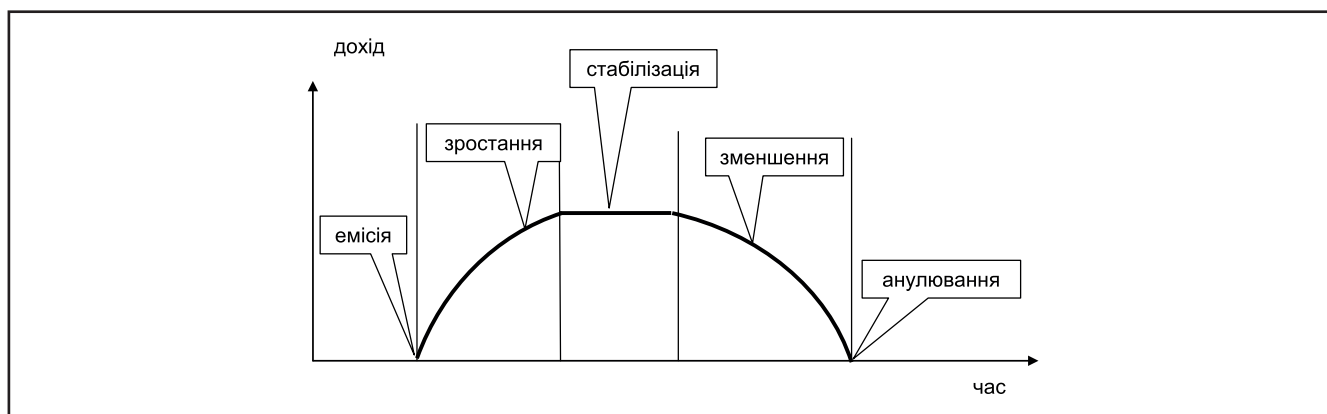
банк, і відповідно до змін в економічному середовищі вносити корективи до складу та функцій системи управління проблемними кредитами, здійснювати адаптаційні заходи [5, с. 56].

При обігу цінний папір проходить декілька стадій, на яких здійснюється емісія (випуск) цінних паперів, потім їх обіг і анулювання. Ми пропонуємо розглянути цикл обігу цінних паперів, що має п'ять стадій [6], які характеризують його здатність генерувати дохід; а саме емісію, зростання доходності цінного паперу, стабілізація співвідношення ціна/дохід, зменшення вартості, анулювання (рис. 1). Банкам при здійсненні інвестицій в цінні папери слід враховувати циклічність їхнього обігу і працювати на етапах їх емісії, зростання і стабілізації.

Зазначимо, що крім загальних інвестиційних цілей, що притаманно всім суб'єктам господарювання, банки мають конкретні цілі в залежності від напряму вкладення коштів, що подано на рис. 2. Слід зважити на те, що при зміні мети інвестування необхідно вносити корективи в систему управління інвестиційною діяльністю банків.

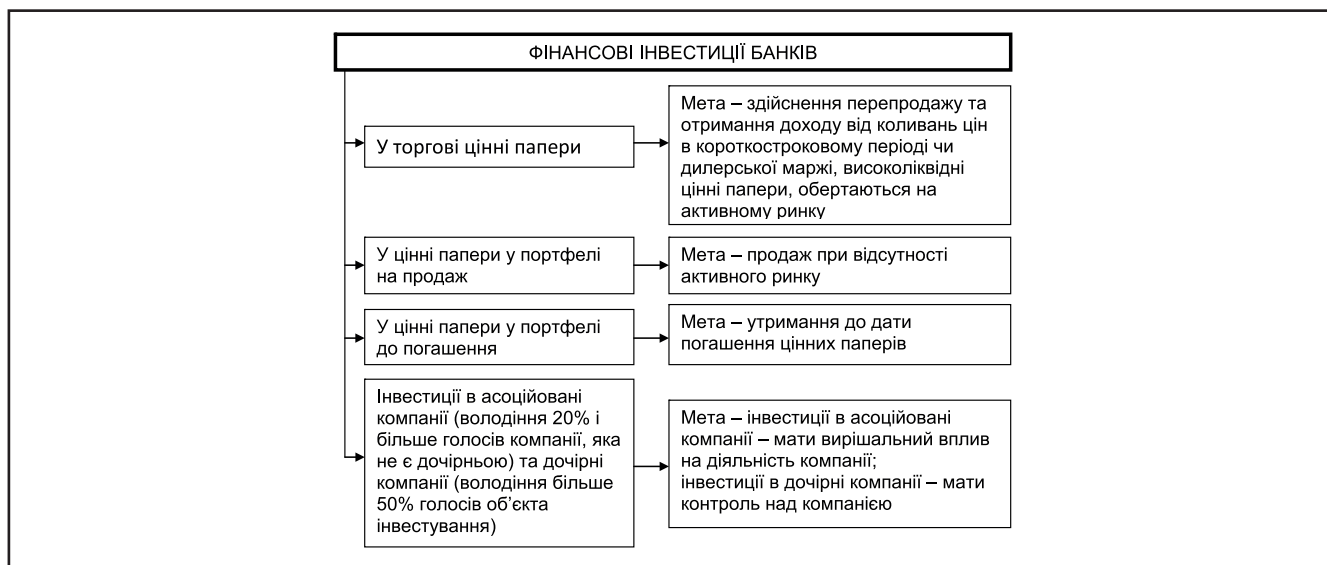
Застосування системного підходу передбачає врахування таких принципів:

1. Цілі підсистем не вступають у конфлікт з основною ціллю системи, а є її продовженням та підсиленням.
2. Рух здійснюється від абстрактного до конкретного.



**Рисунок 1. Цикл обігу цінних паперів**

Джерело: розроблено автором.



**Рисунок 2. Класифікація фінансових інвестицій банків**

Джерело: складено автором при використанні [7].

3. Забезпечується єдність аналізу і синтезу, логічного та історичного.

4. Виявляються всі зв'язки між елементами системи.

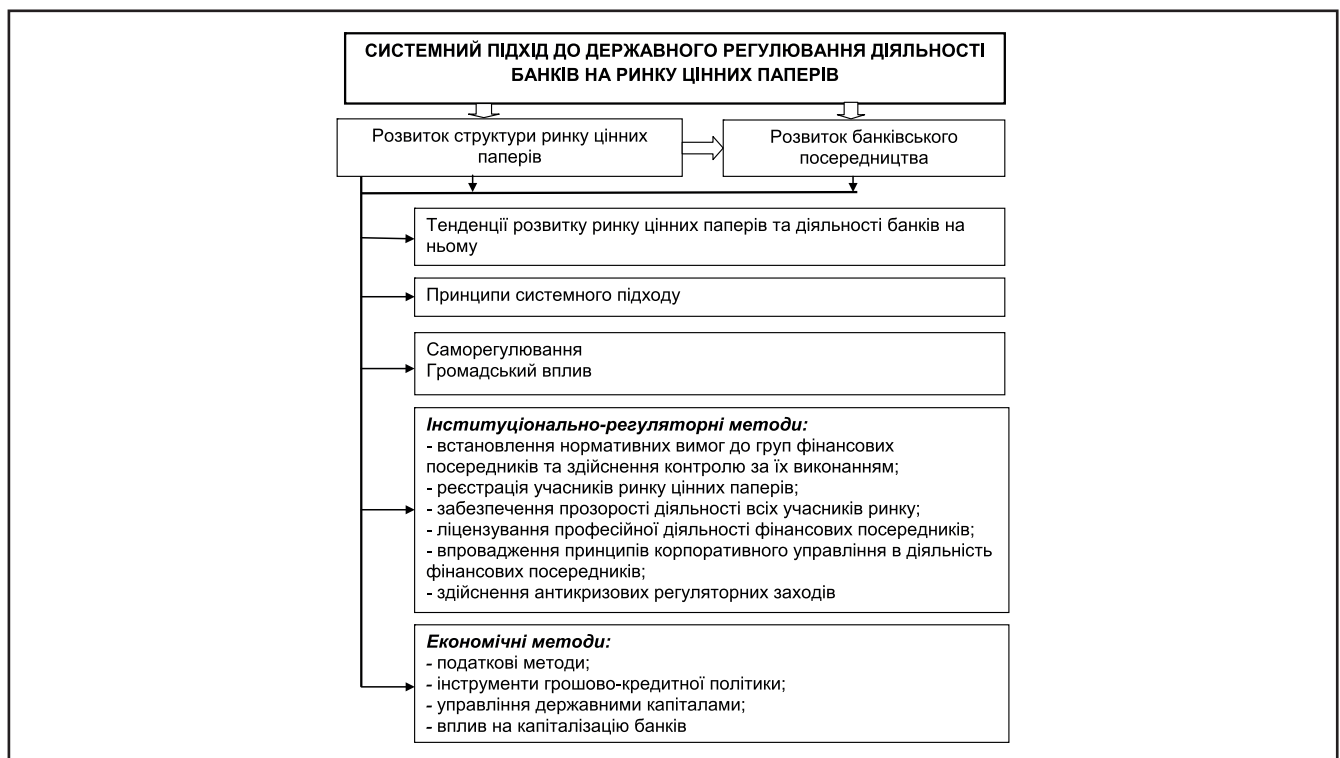
Водночас стосовно діяльності банків на ринку цінних паперів при застосуванні системного підходу особлива увага має бути приділена реалізації 1 та 4-го принципів. Перший принцип в аспекті діяльності банків на фондовому ринку означає, що мета їх роботи має бути узгоджена з перспективним напрямом розвитку фондового ринку, який окреслено у програмних документах уряду країни і який відповідає сучасним тенденціям реформування фінансового ринку в світовому та національному вимірюваннях. Четвертий принцип передбачає виявлення найбільш суттєвих відносин між елементами фондового ринку, зокрема взаємоузгоджений розвиток структури фондового ринку та банківського посередництва на ньому. Серед факторів впливу держави виділено саморегулювання та інституції громадянського суспільства. Саморегулювання має враховувати положення державного регулювання інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів та бути його продовженням. Методологічною базою реалізації системного підходу слугують інституціонально-регуляторні і економічні методи в їх різноманітності, взаємозв'язку та комбінації. Виходячи з цього при формуванні положень системного підходу до діяльності банків на фондовому ринку пропонується структурно-логічна схема, що подана на рис. 3.

Розглянемо ключові положення запропонованої структурно-логічної схеми. Основною метою системного підходу до регулювання інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку є упорядкування проведення операцій між учасниками такого ринку з боку органів, уповноважених суспільством на ці дії. Такими органами є держава та саморегулювнi организа-

ції. Крім цього, важливого значення в системі регулювання фондового ринку та діяльності банків на ньому набуває громадський вплив. Регулювання діяльності банків на фондовому ринку повинно охоплювати всі види діяльності і всі операції, які вони здійснюють. Регулювання фондового ринку та інвестиційної діяльності банків на ньому доцільно поділяти на внутрішнє та зовнішнє.

При розробці питань внутрішнього регулювання передбачається узгодженість прийнятих установчих, статутних та інших нормативних документів та поведінки конкретних банків із загальноприйнятими програмними документами. Зовнішнє завбачає підпорядкованість фондового ринку та інвестиційної діяльності банків законодавчим та нормативним актам держави, інших організацій, міжнародним угодам тощо. Вважаємо, що сучасна практика регулювання потребує корекції основних засад впровадження корпоративних принципів в діяльність банків, які повинні враховувати вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, регуляторних дій, що коригують діяльність на фондовому ринку, а також організації зворотного зв'язку.

Кризові явища посилюють вимоги до державного регулювання фондового ринку, на що вказують дослідження вчених. Зокрема, І.В. Дорошенко досліджуючи питання кризи на фінансових ринках зазначає, що «теорії, які з'являються під час світової фінансової кризи, мають спільну рису – всі вони передбачають відмову країн від ліберального курсу та посилення державного регулювання як на місцевому, так і на світовому рівні» [8, с. 89]. Можливі наступні основні два варіанти регулювання. Перший передбачає проведення кардинальних змін у механізмах державного регулювання предметної області. Другий означає здійснення деяких удосконалень існуючих механізмів. Основні відмінності між ними лежать у площині методів, що застосовуються, та отри-



**Рисунок 3. Структурно-логічна схема системного регулювання інвестиційної діяльності банків ринку цінних паперів**  
Джерело: розроблено автором.

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

маних результатів, які полягають в можливості реорганізації існуючої фінансової системи. Наша позиція полягає у посиленні використання економічних та інституціонально-регуляторних методів, що показано на рис. 1. Важливо також удосконалити роботу органів, що здійснюють регулювання. На нашу думку, в Україні ще недостатньо використані можливості існуючого регулювання діяльності банків на фондовому ринку. Зокрема, йдеться про розширення кола методів, які мають бути застосовані при регулюванні, а також удосконалення наявних механізмів, що наслідком має бути підвищення ефективності роботи фондового ринку на сучасному етапі розвитку економіки України. Зокрема, ефективним може бути застосування податкових пільг при кредитуванні ключових об'єктів економіки України та здійснення венчурного інвестування, а також такого інструменту грошово-кредитної політики, як цільові кредити. Крім цього, доцільно здійснювати постійний фінансовий контроль і відповідне регулювання всієї фінансової системи відповідно до поточного її стану. Виходячи з цього удосконалення існуючої фінансово-організаційної моделі діяльності банків на фондовому ринку доцільно проводити шляхом розширення методів і механізмів державного регулювання фондового ринку, які варто адаптувати до діяльності банків на такому ринку.

Вважаємо, що доцільно акцентувати особливу увагу на деякі інституціонально-регуляторні та економічні методи регулювання із врахуванням динаміки змін внутрішнього і зовнішнього середовища.

Зокрема, серед інституціонально-регуляторних методів регулювання, які досліджуються вченими і є актуальними в сучасних умовах розвитку економічних відносин в Україні, можна виділити такі:

1) встановлення нормативних вимог до груп фінансових посередників, у тому числі банків, та здійснення контролю за їх виконанням. Це вимагає всебічної підтримки правопорядку на ринку. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку пропонує вирішення цього питання здійснювати шляхом поступового введення механізмів пруденційного нагляду в діяльності професійних учасників ринку цінних паперів. Такий нагляд повинен базуватися на оцінці ризиків, їх вимірюванні та управлінні ризиками професійними учасниками фондового ринку;

2) державна реєстрація професійних учасників фондового ринку, а також цінних паперів, емісію яких вони здійснюють;

3) забезпечення прозорості діяльності всіх учасників ринку, що вимагає гласності і рівної їх інформованості. Така вимога може бути реалізована впровадженням саморегулювання, корпоративних принципів діяльності на фондовому ринку, а також управлінського обліку. Крім цього особливо актуальним є впровадження контролінгу, до завдань якого відносяться «постановка цілей підприємства, збір і обробка інформації для прийняття управлінських рішень, здійснення контрольно-аналітичних процедур, а також, насамперед, реалізація переліченого сприяє виробленню рекомендацій для прийняття управлінських рішень» [9];

4) ліцензування професійної діяльності на ринку цінних паперів відповідно до Законів України «Про цінні папери і фондовий ринок» [10] та «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» [11]. В Україні чітко визначено види

діяльності, які підлягають ліцензуванню, а також види діяльності, які можуть здійснюватись без участі торговця цінними паперами, чи не є професійними [10, 11].

Існуючі методи і механізми регулювання діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів України варто доповнити такими:

1) розширення сфер впровадження принципів корпоративного управління. Зазначимо, що вирішенню основних питань поліпшення діяльності банків на фондовому ринку сприятиме виконання положень корпоративного управління щодо регулювання відносин з міноритарними акціонерами; посилення контролю за відкриттям інформації та відповідальності щодо розголошення інсайдерських даних. Заслужують на увагу принципи корпоративного управління Європейського Банку реконструкції та розвитку, метою яких є сприяння встановленню взаєморозуміння між корпораціями, кредиторами і інвесторами при прийнятті рішень про надання кредитів або вкладенні капіталу;

2) здійснення антикризових регуляторних заходів, які мають передбачати оцінку, моніторинг та прогнозування ризиків і звітність за певними формами державним органам щодо стану управління ризиками. Слід прийняти до уваги розробки О.М. Іваницької, яка, досліджуючи питання державного регулювання фінансових ринків в Україні у посткризовий період, зробила висновок, що «для розвитку фінансових ринків і системи державного регулювання фінансової сфери важливо визначити причини кризи, основні напрями і тенденції у процесах її подолання та внести пропозиції щодо можливих змін у державному регулюванні фінансових ринків» [12, с. 42]. Крім цього, необхідно розробити та запровадити безперервно діючу систему моніторингу стабільності системи в цілому та її елементів. Таку систему моніторингу слід розробити для інших груп фінансових посередників, які здійснюють свою діяльність на фондовому ринку. Доцільно також визначити інституційну ефективність ринку цінних паперів. Після цього необхідно розробити організаційно-економічний механізм антикризового управління, де передбачити питання стабілізації фінансової системи, в якій значну роль відіграють центральні банки.

Важливим джерелом інвестицій виступає залучення банками коштів населення. Водночас на ринку цінних паперів України спостерігається вкрай низька активність фізичних осіб. Ми розділяємо позицію О.М. Іваницької щодо трьох таких основних причин ігнорування громадянами України можливостей фондового ринку: «по-перше, вкрай низька інвестиційна культура населення та його необізнаність щодо операцій на фондовому ринку; по-друге, відсутність гарантування прав інвесторів відповідного гарантійного фонду; по-третє, розпорошеність пакетів цінних паперів і відсутність фінансових інструментів, інвестиційно привабливих для роздрібного сектору» [13, с. 47–48]. Отже, в системному підході щодо регулювання діяльності фінансових посередників має бути акцентована увага на виявленні всіх можливих джерел інвестицій та їх спрямування на розвиток реального сектора.

Зазначимо, що фінансове регулювання має здійснюватися на принципах єдності, взаємозв'язку основних економічних методів, інструментів, важелів і стимулів. Зокрема, мають бути тісно взаємопов'язані податкові та грошово-

Таблиця 2. Динаміка та співвідношення капіталу банків і пасивів

№ п/п	Показник	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
1	Пасиви, всього, млрд. грн.	599,4	926,1	880,3	942,1	1054,3	1127,2	1278,1	1316,9
2	У % до попереднього року	–	154,5	95,1	107,0	111,9	106,9	113,4	103,0
3	Капітал, млрд. грн.	69,6	119,3	115,2	137,7	155,5	169,3	192,3	148,0
4	У % до попереднього року	–	171,4	96,6	119,5	112,9	108,9	113,6	77,0
5	Частка капіталу в пасивах, %	11,6	12,9	13,1	14,6	14,7	15,0	15,0	11,2

Джерело: складено автором за даними Національного банку України [2].

кредитні інструменти, а також бюджетна політика. Про цей зв'язок неодноразово згадувала Т.І. Єфименко, зазначаючи, що «реформування фінансового сектору відбувається одночасно з перетворенням податкової системи та вжиттям заходів стабілізації державного бюджету» [14, с. 4].

Важлива роль відводиться інструментам грошово-кредитної політики (облікові процентні ставки, ставки ломбардного кредитування, операції на відкритому ринку тощо). Особливо актуальним на сьогодні є регулювання кількості та якості цінних паперів, які перебувають в обігу, а також застосовуються з метою застави. Не менш важливим може бути запровадження державних облігацій, виплати за якими індексуються на рівень інфляції, що дасть можливість мати дохід за такими облігаціями незалежно від наявності інфляційних процесів в країні. Крім цього, проведення державою монетарної політики дасть можливість контролювати обсяг грошей в обігу з метою встановлення цінової стабільності.

Особливе місце в регулюванні діяльності банків на фондовому ринку відводиться управлінню державними коштами (державний бюджет, позабюджетні фонди фінансових ресурсів тощо). З метою залучення внутрішніх ресурсів до державного бюджету необхідно більше уваги приділяти діяльності банків на ринку державних цінних паперів. Адже державні цінні папери, що характеризуються високою ліквідністю та низькою ризикованістю, виступають привабливим інструментом інвестування активів.

На активність діяльності банків на фондовому ринку негативно впливає низький рівень їхньої капіталізації, що приводить до подорожчання залучених ресурсів, що, своєю чергою, позначається на вартості активних операцій. При цьому знижується якість наданих послуг, підвищується ризик проведення операцій, на що треба звернути увагу при розробленні заходів щодо системного управління інвестиційною діяльністю банків.

Зазначимо, що капітал банків в Україні станом на 01.01.2015 становив 148,0 млрд. грн., що становило всього 77,0% його величини станом на 01.01.2014. Криза негативно вплинула на рівень капіталізації: за 2014 рік капітал банків зменшився на 44,3 млрд. грн. (з 192,3 млрд. грн. на початок року до 148,0 млрд. грн. на кінець року). Частка капіталу в пасивах балансу банків також не є стабільною і коливається в межах від 11,2% станом на 01.01.2015 до 15,0% станом на 01.01.2013 та 01.01.2014 (табл. 2).

Одним із найбільш дієвих заходів щодо поліпшення діяльності банків, у тому числі на фондовому ринку, є збільшення

їхнього капіталу. Позитивним є те, що метою впливу на капіталізацію банків Національний банк України встановлює для банків нормативи капіталу, а саме: норматив мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1) та норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2). Посилилися вимоги до величини регулятивного капіталу банків, які отримують банківську ліцензію. Зокрема, законодавством врегульовано, що мінімальний розмір регулятивного капіталу банку (Н1), що отримав банківську ліцензію після 11 липня 2014 року має становити 500 млн. грн., а банки, які отримали банківську ліцензію до зазначеної дати, повинні нарощувати свій регулятивний капітал за поданою в законодавстві шкалою до 500 млн. грн. до 1 липня 2024 року [15]. Це дасть можливість банкам вирішувати питання збільшення їхнього капіталу та удосконалення його структури, що своєю чергою приведе до поліпшення їхньої надійності та прибутковості.

### Висновки

Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку має базуватися на системному підході, який передбачає врахування дії факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, взаємовідносин різних суб'єктів управління, визначення принципів і засад, дотримання яких приведе до поліпшення діяльності банків на ринку цінних паперів. При застосуванні системного підходу доцільно врахувати наступні принципи: цілі підсистем не вступають в конфлікт з основною ціллю системи, рух здійснюється від абстрактного до конкретного; забезпечується єдність аналізу і синтезу, логічного і історичного; виявляються всі зв'язки між елементами системи. Серед факторів впливу виділено саморегулювання та інституції громадянського суспільства. Методологічною базою реалізації системного підходу слугують інституціонально-регуляторні і економічні методи в їх різноманітності, взаємозв'язку та комбінації.

Подальші дослідження доцільно присвятити питанням збільшення та поліпшення структури капіталу банків, що дасть можливість залучати кошти фізичних і юридичних осіб та здійснювати інвестування реального сектору економіки України.

### Список використаних джерел

- Інноваційні механізми стратегії фінансового управління [монографія] / редкол.: Т.І.Єфименко (голова) та ін. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2012. – 1302 с.
- Основні показники діяльності банків України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

3. Квасова О.П. Державне регулювання інвестиційної діяльності банків на основі тенденцій розвитку фондового ринку / О.П. Квасова // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2014. – Вип. 6(157). – С. 78–84.

4. Інвестиційна діяльність комерційних банків: [монографія] / д.е.н., проф. І.О. Лютий, к.е.н., доц. Р.В. Пікус, к.е.н., доц. Н.В. Приказюк, к.е.н., доц. К.І. Старовойт–Білович. – Івано–Франківськ: ПВНЗ «Галицька академія», 2010. – 388 с.

5. Стукало Н.В. Системний підхід до управління проблемними кредитами в банківській діяльності / Н.В. Стукало, О.С. Білай // Груші, фінанси і кредит. – 2012. – №11–12. – С. 55–58.

6. Квасова О.П. Особливості цінних паперів як інструменту інвестиційної діяльності банків / О.П. Квасова // Вісник КНУТД, 2014. – №3. – С. 57–63.

7. Постанова НБУ «Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України» від 03.10.2005 №358 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua / laws / show / z1265–05.

8. Дорошенко І.В. Теоретико–методологічні основи концепції розвитку фінансових ринків в умовах глобальної кризи / І.В. Дорошенко // Фінанси України. – 2009. – №3. – С. 77–89.

9. Фінансова санація: теоретичні та прикладні проблеми: [монографія] / С.С. Гасанов, А.М. Штангрет, Я.В. Котляревський та ін. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. – 310 с.

10. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23.02.2006 №3480–IV. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua / laws / show / 3480–15.

11. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30.10.96 №448/96–ВР. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: //www.liga.kiev.ua

12. Іваницька О.М. Державне регулювання фінансових ринків в Україні в посткризовий період / О.М. Іваницька // Фінанси України. – 2011. – №2. – С. 35–42.

13. Іваницька О.М. Державна політика розвитку фондового ринку в Україні: нові напрями / О.М. Іваницька // Фінанси України. – 2011. – №7. – С. 43–50.

14. Єфименко Т.І. Антикризове податкове регулювання фінансового сектору / Т.І. Єфименко // Фінанси України. – 2011. – №11. – С. 3–21.

15. Постанова НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 №368 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua / laws / show / z0841–01.

*І.В. КОБЕРНИК,*

*аспірант, Національна академія управління*

### **Концептуальні основи та напрями процесу управління інноваційним розвитком інтегрованих структур бізнесу в контексті становлення в Україні економіки знань**

*У статті викладено результати дослідження концептуальних основ, а також напрямів процесу управління інноваційним розвитком інтегрованих структур бізнесу, які базуються на аналізі та рефлексії циклів життєдіяльності інноваційних продуктів з використанням матриці Boston Consulting Group у контексті становлення в Україні економіки знань.*

**Ключові слова:** управління, інноваційний розвиток, інтегровані структури бізнесу, Boston Consulting Group.

*І.В. КОБЕРНИК,*

*аспірант, Национальная академия управления*

### **Концептуальные основы и направления процесса управления инновационным развитием интегрированных структур бизнеса в контексте становления в Украине экономики знаний**

*В статье изложены результаты исследования концептуальных основ, а также направлений процесса управления инновационным развитием интегрированных структур бизнеса, основанных на анализе и рефлексии циклов жизнедеятельности инновационных продуктов с использованием матрицы Boston Consulting Group в контексте становления в Украине экономики знаний.*

**Ключевые слова:** управление, инновационное развитие, интегрированные структуры бизнеса, Boston Consulting Group.

*I.V. KOBERNYK,*

*postgraduate, National Academy of Management*

### **The conceptual bases and directions for management process of innovative development into integrated business structures in the context of knowledge economy becoming in Ukraine**

*This article presents the results of research on the conceptual bases and directions of innovative development process in integrated business structures that are based on the analysis and reflection of innovation products life cycle using Boston Consulting Group matrix in the context of knowledge economy becoming in Ukraine.*

**Key terms:** management, innovative development, integrated business structures, Boston Consulting Group.

**Постановка проблеми.** Наразі більшість вітчизняних інтегрованих структур бізнесу не є конкурентоспроможними на світовому ринку, а в основі їхнього виробництва лежать

старі та неефективні технології, внаслідок чого їхня продукція в основній масі – низькоякісна, генерує низьку додану вартість та нездатна задовольняти потреби споживачів у

високотехнологічній продукції. Недостатнє приділення уваги процесу управління інноваційним розвитком саме в інтегрованих структурах бізнесу, які є ключовим елементом розширеного відтворення вітчизняної економіки, спричиняє неможливість переходу економіки України до найперспективнішого типу – економіки знань.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Основним теоретичним базисом з управління інноваційним розвитком інтегрованих структур бізнесу є роботи Л. Ганущак–Єфіменко, В. Геєця, С. Захаріна, Н. Краснокутської, Т. Майорової, М. Фабоцци, Л. Федулової, М. Мескона, Й. Шумпетера та інших.

Однак суттєвому в контексті становлення в Україні економіки знань науковому завданню із формування концептуальних основ та напрямів процесу управління інноваційним розвитком саме в інтегрованих структурах бізнесу приділяється недостатня увага науковців.

**Метою статті** є огляд, аналіз і формування концептуальних основ та напрямів процесу управління інноваційним розвитком інтегрованих структур бізнесу в контексті становлення в Україні економіки знань.

**Виклад основного матеріалу.** Один з найперспективніших шляхів подолання важкої економічної ситуації, що склалася в Україні, автор, як і інші науковці, бачить у впровадженні процесів інноваційного розвитку. Досвід зарубіжних країн підтверджує це твердження, адже визнано, що чим більш інновативною є економіка країни – тим більш вона є конкурентоспроможною на світовому ринку. Також зазначимо, що рівні ВВП вищі в тих країнах, основу економіки яких займає експорт високотехнологічного обладнання та новітніх технологій.

Проте аналіз діяльності вітчизняних інтегрованих структур бізнесу (надалі – ІСБ) показує, що механізми ефективного інноваційного розвитку відсутні, а інноваційною діяльністю в Україні займаються не більше 11,1% ІСБ [9], питома вага ІІІ технологічного укладу, початком якого прийнято вважати 1875 рік, у структурі вітчизняного виробництва займає більше 50%, питома вага сучасного VI технологічного укладу становить лише 1–3% та спостерігається тільки в Київській, Львівській та Харківських областях [4].

До того ж фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні протягом останніх років не сягало порогового значення понад 0,9% ВВП [10, с. 27]. А в загальному рейтингу країн світу за індексом інновацій у 2013 році Україна зайняла 71-е місце [5].

Однак попри низьку інноваційну активність суб'єктів господарювання України було визначено, що саме ІСБ є найбільш активними з них в інноваційному сенсі.

При цьому непрямим доказом спроможності збільшення інвестування вітчизняних ІСБ в інноваційну діяльність можуть бути хоча б рівні дохідності промислово-фінансових груп України, адже доходи найбільших шести ПФГ становлять близько 20% доходів всіх підприємств країни [11].

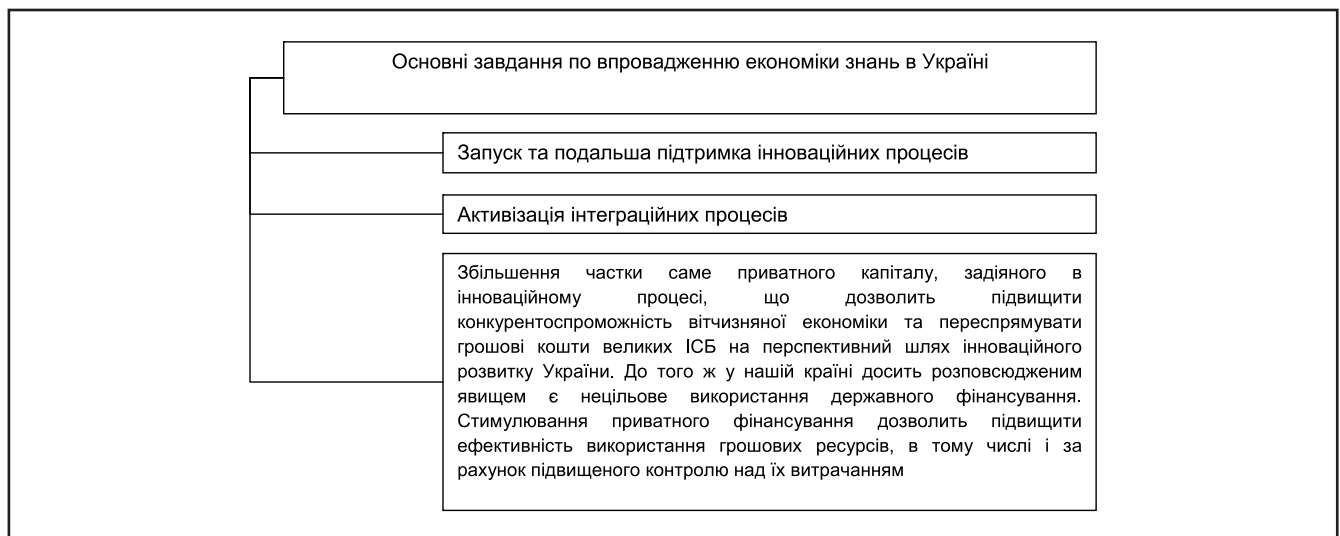
Порівнюючи іноземні та вітчизняні результати інноваційної діяльності, стає очевидним той факт, що процеси інноваційного розвитку не відбуваються, що не дає змоги для переходу вітчизняної економіки на новий етап еволюції – становлення економіки знань в Україні, основою якої є саме високі технології.

Автор вбачає можливим впровадження економіки знань в Україні за рахунок вирішення таких основних завдань (рис. 1).

Задля вирішення основних завдань із впровадження економіки знань в Україні та підтримки її становлення пропонується використовувати підхід до управління інноваційною діяльністю, який передбачає використовувати інноваційний розвиток як мету та технологію управління інноваційною діяльністю, внаслідок чого інноваційна діяльність постійно та неперервно набуватиме нових як кількісних, так і якісних характеристик, що в перспективі дозволить досягти переходу до економіки знань.

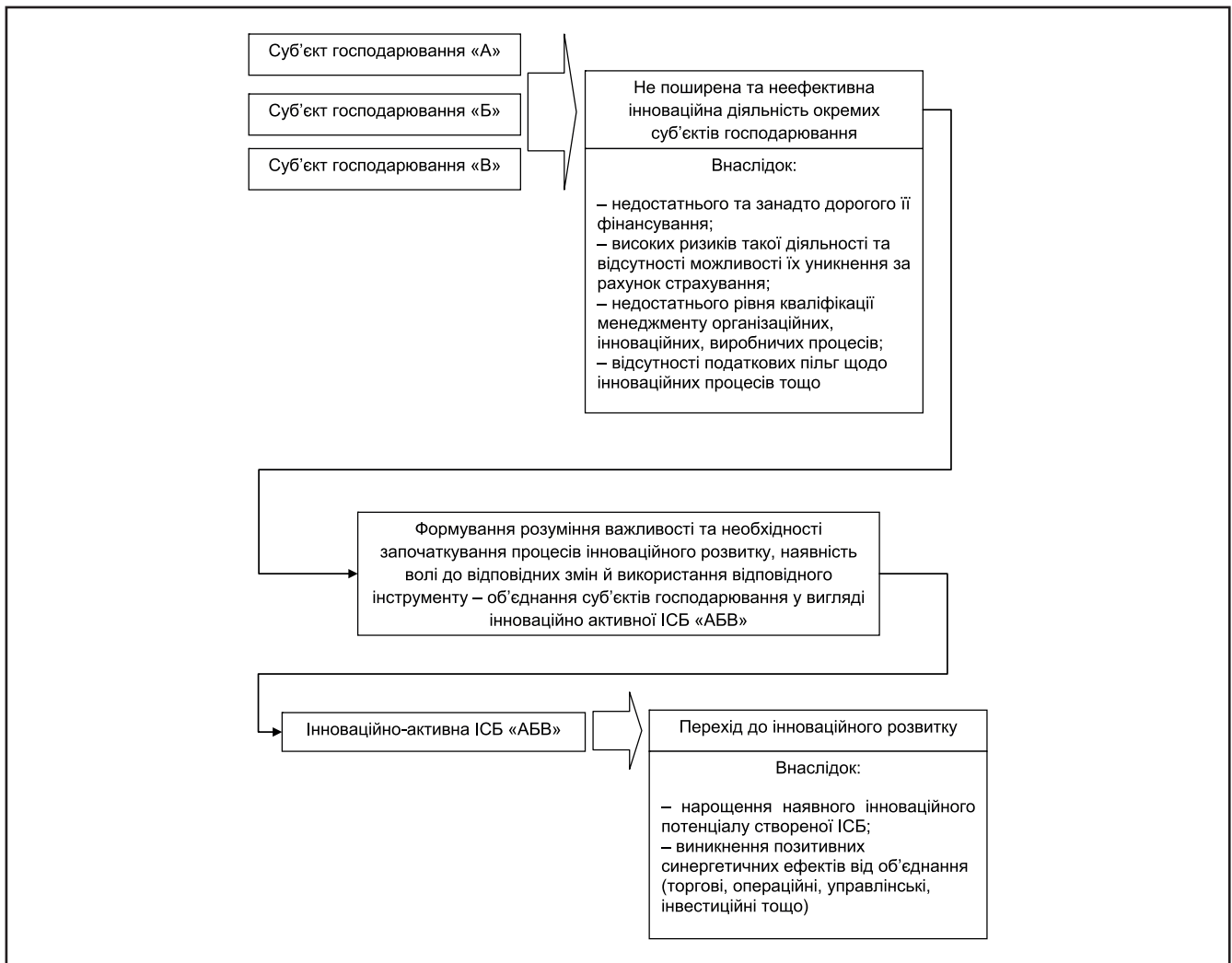
Отже, інноваційний розвиток має стати основною ціллю діяльності як на рівні держави, так і на рівні ІСБ для перспективного переходу до економіки знань в Україні та формування стратегічних переваг на світовому рівні.

Однак перехід до інноваційного розвитку можливий лише за рахунок об'єднання зусиль підприємницьких структур із приводу формування розуміння важливості та необхідності започаткування процесів інноваційного розвитку (що будуть виступати джерелом їх стратегічної переваги), наявності во-



**Рисунок 1. Основні завдання по впровадженню економіки знань в Україні**

Розроблено автором.



**Рисунок 2. Схема переходу до інноваційних процесів розвитку**

*Авторська розробка.*

лі до таких змін та відповідних інструментів інтеграції (рис. 2). При цьому держава має створити належні умови для функціонування та підвищення кількості інноваційно активних ІСБ.

Надважливим завданням ефективного реалізації процесів інноваційного розвитку є завдання, що пов'язане з їхнім управлінням, а саме визначення основних напрямів управління інноваційним розвитком ІСБ.

На нашу думку, процес управління інноваційним розвитком ІСБ в Україні може проходити у два напрями, які реалізуються або послідовно один за одним, або окремими шляхами незалежно один від одного.

Перший (кількісний) напрям передбачає інтенсифікацію процесів інноваційної діяльності та характерний для класичних видів ІСБ. Тобто відбувається підвищення кількісних показників інноваційної діяльності як базового процесу для управління інноваційним розвитком ІСБ за рахунок, наприклад, збільшення обсягу витрат на НДДКР, збільшення частки інноваційної продукції та ін.

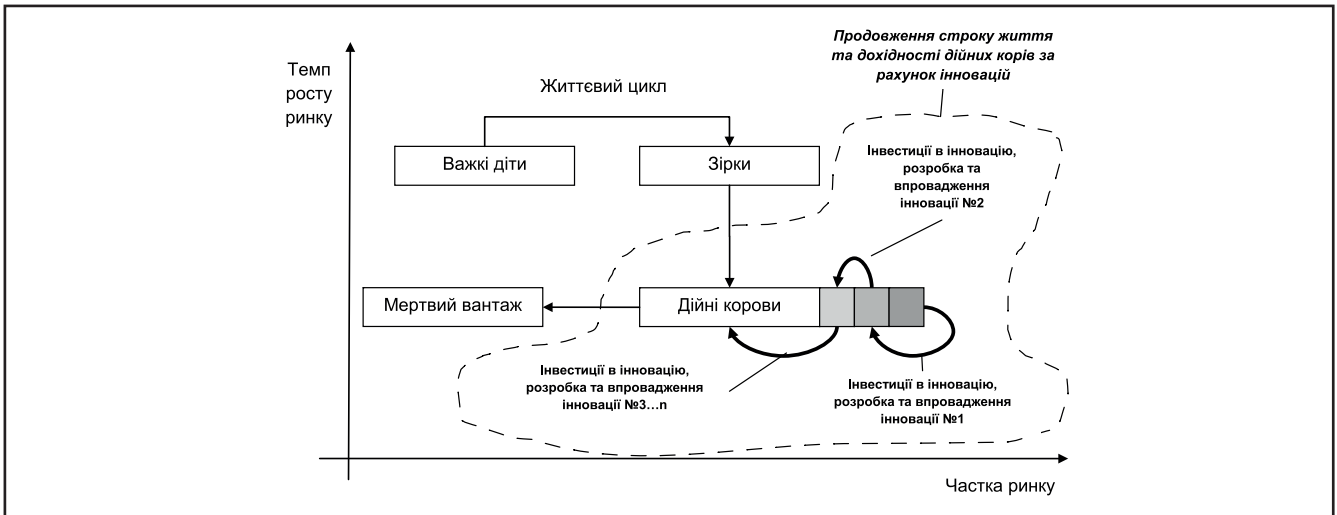
Проаналізуємо цей напрям за допомогою матриці Boston Consulting Group (BCG) [14] та застосуємо її до процесів управління інноваційним розвитком ІСБ. Стає зрозуміло, що на даному етапі результатом інноваційної діяльності більшості вітчизняних ІСБ може стати лише підтримання строку

життя та підвищення норми дохідності їх «дійних корів» – базової продукції ІСБ (рис. 3).

Але з огляду на існуючий стан виробничих потужностей класичних організаційно-правових форм вітчизняних ІСБ застосування підходу є мало прийнятним. Він підходить для більш сучасних виробництв, в яких передбачене удосконалення існуючих технологій і розвиток є технічно можливим.

Такий підхід дозволить суттєво покращити строк життя та ефективність існуючої «дійної корови» (продукції). Але рано чи пізно «дійні корови» почнуть втрачати частку ринку та перетворяться на «мертвий вантаж». Отже, розглянута інноваційна політика не має довгострокової перспективи, але є важливою на етапі переходу до економіки знань, адже демонструє практичну цінність застосування інновацій ІСБ.

Другий (якісний) напрям управління інноваційним розвитком характерний лише для інноваційно активних видів ІСБ (технополісів, наукових парків, інноваційних інкубаторів) та є результатом переходу кількісних змін у якісні і характеризується тим, що інноваційна діяльність перестає бути допоміжною і переростає в основну діяльність ІСБ, основним продуктом якої стають саме інновації. Даний підхід надає довгострокові перспективи інноваційного розвитку для ІСБ, адже поява інноваційних «зірок» та еволюція їх у «дійних корів» є

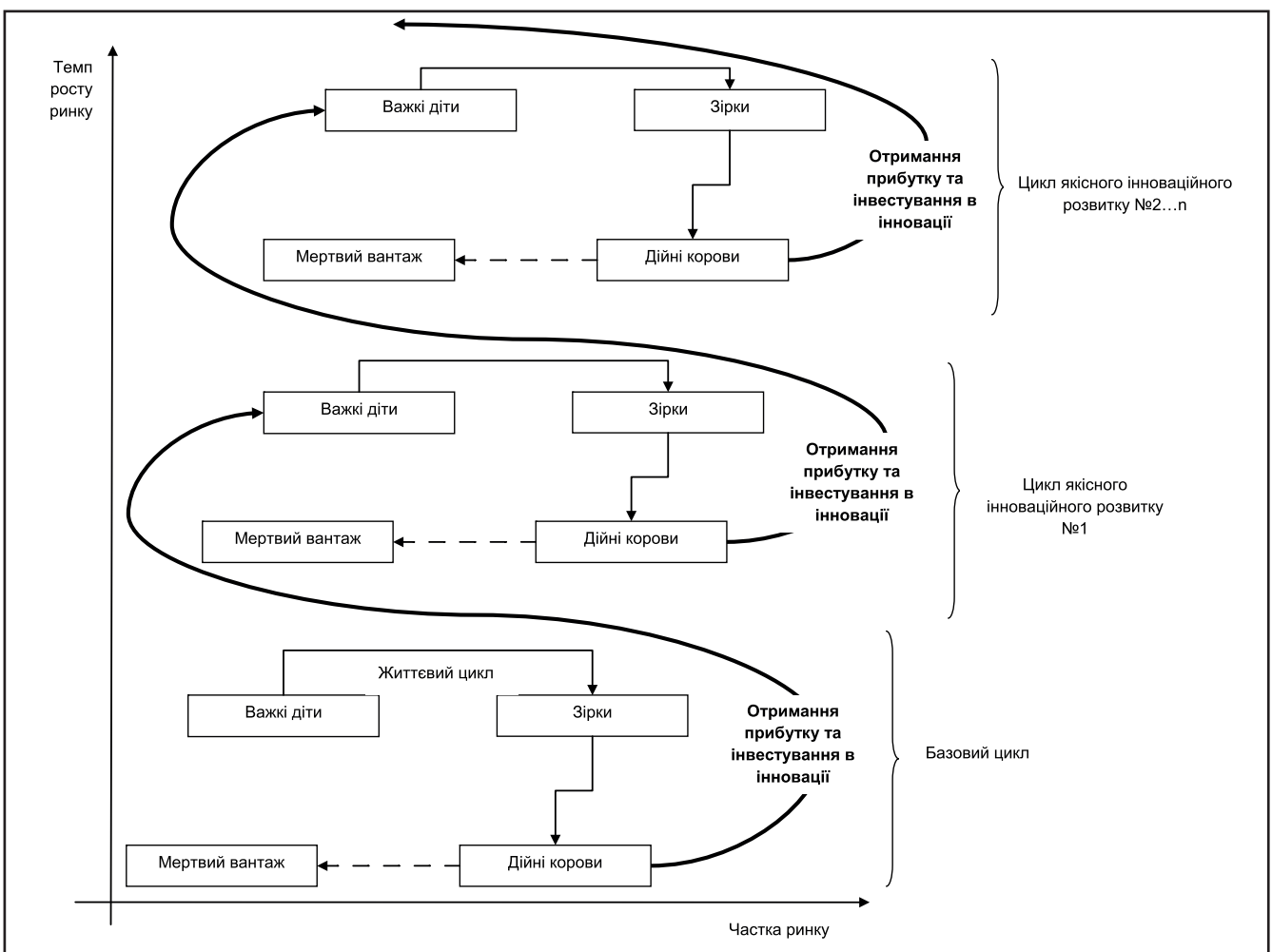


**Рисунок 3. Кількісний напрям управління інноваційним розвитком ІСБ**

Розроблено автором на основі [14].

запорукою отримання високих рівнів продажів та дохідностей, що надасть можливості постійного, неперервного інвестування у нові інноваційні технології (продукти) – «важких дітей» та дозволить вивести їх у «зірки» та «дійні корови». Отже, строк життя такої інноваційної продукції збільшується, а кількість та асортимент постійно оновлюється.

Охарактеризуємо особливості якісного напрямку управління інноваційним розвитком ІСБ за допомогою матриці BCG. Будь-яка інновація від моменту створення являється «важкою дитиною», адже займає низьку (нульову) частку ринку, проте має перспективи для високого темпу росту ринку. У процесі управління інновація перетворюється на «зірку».



**Рисунок 4. Якісний напрям управління інноваційним розвитком ІСБ**

Розроблено автором на основі [14].



## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

«Зірка» (інноваційна продукція) потребує певних фінансових ресурсів на підтримку та розвиток свого потенціалу. Через деякий час зі зниженням темпів зростання ринку «зірка» перетворюється на «дійну корову» (інноваційну продукцію), яка приносить стабільний, високий прибуток та вже не потребує значних вкладень. На етапі розквіту «дійної корови» розпочинається переспрямування частини прибутків, отриманих від її реалізації, у процес створення нових інновацій – «важких дітей» з подальшим перетворенням їх у «зірок».

З часом «дійна корова» (інноваційний продукт) під впливом морального та фізичного зносу починає застарівати та втрачати частку ринку. При цьому темп зростання ринку сповільнюється, а її прибутковість падає, і «дійна корова» перетворюється у «мертвий вантаж». Коло життєвого циклу продукції замкнулося. Однак на цей момент ІСБ вже має нову інновацію – «важку дитину» або ж навіть «зірку», яка має всі шанси стати «дійною короною», яка в майбутньому продовжить приносити високий прибуток. Такий підхід дозволить ІСБ завжди знаходитись на піці технологій.

Якісний напрям управління процесом інноваційного розвитку зображено на рис. 4.

Отже, якісний напрям управління інноваційним розвитком ІСБ не обмежується лише підтриманням функціонування «дійної корови» (інноваційного продукту), а він спрямований на збільшення їх кількості за рахунок тиражування та розробки нових інновацій – «важких дітей» та «зірок». ІСБ, що використовуватимуть якісний шлях управління інноваційним розвитком, отримають стратегічні перспективи для подальшої діяльності та функціонування у вигляді високих рівнів попиту на їх продукцію, а отже, й продажів та дохідностей.

Створення нових інноваційно активних ІСБ (технополісів, наукових парків, інноваційних інкубаторів) та перетворення вже існуючих ІСБ на інноваційно активні структури є явищем об'єктивним, а результатом активізації процесів інноваційного розвитку буде їхнє виживання на глобальному ринку. Однак реалізація подібних ІСБ, метою і продуктом яких є саме інноваційний розвиток, потребує створення відповідних умов та підтримки з боку держави.

### Висновки

Запропоновано концептуальні основи управління інноваційним розвитком інтегрованих структур бізнесу, який передбачає використовувати інноваційний розвиток як мету та технологію управління інноваційною діяльністю, внаслідок чого інноваційна діяльність постійно та непереривно набуватиме нових як кількісних, так і якісних характеристик, що в перспективі дозволить досягти переходу до економіки знань. До того ж було запропоновано схему переходу до інноваційних процесів розвитку за рахунок формування розуміння важливості та необхідності започаткування процесів інноваційного розвитку та наявності волі до відповідних змін з використанням інструменту інтеграції – інноваційно активної ІСБ.

Результати проведеного аналізу дозволили сформулювати науково-методичний підхід щодо концептуальних основ управління інноваційним розвитком вітчизняних інтегрованих структур бізнесу, в рамках якого, на відміну від існуючих тео-

ретичних підходів, застосовувався аналіз циклів життєдіяльності інноваційних продуктів з використанням матриці Boston Consulting Group. У результаті було запропоновано розділення та виокремлення якісного та кількісного напрямів процесу управління інноваційним розвитком, що реалізуються або послідовно один за одним, або окремо. Це надає можливість розділити даний процес на два окремі підпроцеси: інтенсифікацію інноваційної діяльності та перетворення інноваційної діяльності в базову (основну) діяльність інтегрованої структури бізнесу, основним продуктом якої стають саме інновації.

### Список використаних джерел

1. Ганущак-Єфіменко Л.М. Механізм управління розвитком інноваційного потенціалу на основі інтеграційної взаємодії: [Текст] / Л.М. Ганущак-Єфіменко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – №6. – С. 68–72.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку: [Текст] / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозів. НАН України, 2003. – 1008 с.
3. Захарін С.В. Інвестиційне забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки: [моногр.] / С.В. Захарін. – К.: КНУДТ, 2011. – 344 с.
4. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: [аналіт. матеріали] / Л.І. Федулова, Ю.М. Бажал, І.А. Шовкун та ін.; [за ред. Л.І. Федулової та Г.О. Андрощука]. – К.: Ін-т екон. та прогн. НАН України, 2009. – 196 с.
5. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2013 года: [Електрон. ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/01/6051>
6. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: [навч. посіб.] / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
7. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: [навч. посіб.] / Т.В. Майорова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
8. Мескон М.Х. Основы менеджмента: [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ.]. – М.: Дело, 1998. – 800 с.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [Електрон. ресурс] / Державна служба статистики України, Київ, 2014. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Промисловість і промислова політика України 2013: [наук.–аналіт. доповідь] / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін.; [за заг. ред. В.П. Вишневського]; НАН України, Ін-т екон.–мікроекон.–сті. – Донецьк, 2014. – 200 с.
11. Проскуров І. Як олігархи пережили кризу: [Електрон. ресурс] / І. Проскуров // Економічна правда. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/02/1/359016>
12. Фабоцци Ф. Управление инвестициями: [Текст] / Ф. Фабоцци; [пер. с англ.]. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 932 с.
13. Федулова Л.В. Развитие национальной инновационной системы Украины: [Текст] / Л.В. Федулова // Экономика Украины. – 2005. – №4. – С. 35–47.
14. Хендерсен Б.Д. Продуктовый портфель: [Текст] / Брюс Д. Хендерсен // BCG Review: дайджест Бостонской консалтинговой группы. – 2008. – Вып. 2. – С. 7–8.
15. Шумпетер Й. Теория экономического развития: [Текст] / Й. Шумпетер; [пер. с Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 1912]. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

## Моніторинг як складова управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств

На сучасному етапі головною умовою досягнення ефективності управління інвестиційною діяльністю підприємства стає наукове застосування методів планування, моніторингу та контролю інвестицій. З метою досягнення високого рівня управління інвестиційною діяльністю необхідно впроваджувати таку систему управління, де кожному рівню управління будуть відповідати чітко визначені обов'язки та повноваження.

Інструментом управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарського підприємства, спрямованим на оперативне виявлення відхилень фактичних результатів від передбачених та причин цих відхилень, є моніторинг.

**Ключові слова:** інвестиційна діяльність, сільськогосподарське підприємство, моніторинг, інструмент управління.

Е.А. ОСАДЧА,

к.э.н., ст. преподаватель кафедры финансов и финансово-экономической безопасности,  
Украинский государственный университет финансов и международной торговли

## Мониторинг как составляющая управления инвестиционной деятельностью сельскохозяйственных предприятий

На современном этапе главным условием достижения эффективности управления инвестиционной деятельностью предприятия становится научное применение методов планирования, мониторинга и контроля инвестиций. С целью достижения высокого уровня управления инвестиционной деятельностью необходимо внедрять такую систему управления, где каждому уровню управления будут отвечать четко определенные обязанности и полномочия.

Инструментом управления инвестиционной деятельностью сельскохозяйственного предприятия, направленным на оперативное выявление отклонений фактических результатов от предусмотренных и причин этих отклонений, является мониторинг.

**Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, сельскохозяйственное предприятие, мониторинг, инструмент управления.

О.А. ОСАДЧА,

candidate of economic sciences, senior lecturer in finance and financial and economic security  
Ukrainian State University of Finance and International Trade

## Monitoring as a component of management of investment activity of agricultural enterprises

At the present stage the main condition for the achievement of effectiveness of management of investment activity of enterprises is the application of scientific methods of planning, monitoring and control of investments. With the aim of achieving a high level of management of investment activity, it is necessary to implement such a management system, where each level of management will meet clearly defined responsibilities and powers.

The tool of management of investment activity of agricultural enterprises, aimed at the timely detection of deviations of actual results from planned and the reasons of these deviations is monitoring.

**Постановка проблеми.** Основи організації управління інвестиційною діяльністю на сільськогосподарських підприємствах у частині побудови та застосування сучасних форм організаційних структур управління ними дозволяє подолати певну консервативність організаційних структур аграрних підприємств, а також сприяє активізації інвестиційної діяльності та більш ефективному використанню їх потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у теорію інвестиційної діяльності та розвиток інструментів забезпечення інвестиційного процесу в сільськогосподарських підприємствах зробили М.І. Кісіль, П.А. Лайко, Ю.О. Лупенко, А.С. Музиченко, А.А. Пересада, В.В. Россоха, П.А. Стецюк, П.Т. Саблук, А.В. Чупіс та інші українські дослідники.

Однак ще не всі проблеми інвестиційної діяльності, особливо в сільськогосподарських підприємствах, були досліджені. Крім того, із розвитком ринкової економіки з'являються нові проблеми, які потребують наукових досліджень і практичних рішень.

**Мета статті** – розкрити роль методу моніторингу в підвищенні ефективності управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Одним з інструментів управління процесом реалізації інвестиційної діяльності в сільськогосподарських підприємствах, спрямованих на оперативне виявлення відхилень фактичних результатів цих робіт від передбачених та причин цих відхилень, є їхній моніторинг.

У системі моніторингу інвестиційної діяльності щодо виконання поставленого завдання можна виділити такі основні етапи:

- побудова системи інформаційних звітних показників за кожним об'єктом моніторингу та визначення очікуваних стандартів в системі показників;
- оперативний аналіз поточних результатів і порівняння поточних показників з плановими;
- виявлення основних причин відхилень фактичних показників від планових а також визначення потенціалу інвестицій;
- формування звіту за результатами порівняння.

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Здійснювати моніторинг можна за такими складовими, як строки, витрати, якість та інші. Даний перелік можна розширювати відповідно до специфіки інвестиційної діяльності. В залежності від стадії реалізації інвестиційної програми склад показників та об'єктів моніторингу може змінюватись. Однак основні з них можна представити у вигляді системи показників ефективності інвестиційних діяльності в цілому. На наш погляд, у сільськогосподарських підприємствах на даному етапі може застосуватися методика збалансованої системи показників (BSC) та ключових показників ефективності (KPI), що забезпечує найбільшу ефективність моніторингу інвестиційних процесів.

Процес моніторингу інвестиційної діяльності на основі BSC та KPI можна представити по наступних етапах: формування KPI інвестиційної програми підприємства на засадах BSC; моніторинг KPI інвестиційної програми; аналіз KPI інвестиційної програми; заходи щодо ліквідації виявлених проблем та підвищення ефективності інвестиційної програми.

Один з головних принципів BSC полягає у збалансованості системи показників, що включає:

- фінансові показники ефективності (чиста приведена вартість (NPV); – норма рентабельності інвестицій (IRR); – період окупності (PP); – додана економічна вартість (EVA);
- показники що описують зовнішнє оточення підприємства (політична стабільність; – податкова система; – рівень інфляції та стабільність валюти);
- внутрішнє середовище сільськогосподарського підприємства характеризують слідуючі показники (якість продукції; – рівень забезпеченості ресурсами – тощо);
- четверта група показників дозволяє оцінити здатність підприємства до розвитку та вдосконалення (– інноваційна ефективність; соціальна та – екологічна ефективність).

Формування KPI включає такі етапи:

- визначення ключових показників ефективності, за якими буде проводитись моніторинг, з урахуванням поточної ситуації та цілей інвестиційної програми, яку необхідно реалізувати на даному етапі;
- визначення вагомості кожного KPI (коефіцієнти відносної важливості показників), тобто показати вагомість кожного з показників, яка визначається у відсотках;
- визначення базисного рівня KPI (BKPI) – найгірше можливе значення показника. Якщо значення показника нижче ніж базисне, виникає загроза щодо можливості подальшої реалізації інвестиційної програми;
- визначення нормативного рівня KPI (PKPI) – це мінімальне значення KPI, яке забезпечує виконання цілей інвестиційної діяльності в заплановані строки;
- визначення цільового рівня KPI (TKPI) – це понаднормове значення KPI, якого бажано досягти яке дозволяє виявити реальні перспективи підвищення ефективності інвестиційної програми;
- визначення фактичного (реального) значення KPI (FKPI);
- розрахунок індексу KPI (IKPI) для кожного показника, що дозволяє обчислити рівень результату відносно плану. Якщо індекс KPI вище 100%, план за даним показником перевищено; якщо  $80\% < KPI < 100\%$ , план не виконано (з можливістю подальшої реалізації проекту); якщо  $KPI < 80\%$ , план не виконано і подальша реалізація проекту майже неможлива.

За допомогою індексів значення KPI приводяться до єдиної шкали, що дозволяє порівнювати результати інвестиційної програми за різними показниками та розраховувати загальний коефіцієнт ефективності;

- розрахунок коефіцієнту ефективності (EF), який дозволяє визначити середній результат інвестиційного проекту за період моніторингу з урахуванням всіх KPI та їх вагомості (vKPI).

### Висновки

Моніторинг інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств ґрунтується на засадах збалансованої системи показників (BSC) та ключових показників ефективності (KPI). За цією методикою управління інвестиційною діяльністю (програмами, проектами) запропоновано виокремити основні KPI за кожною групою показників: перша група характеризує фінансові показники проектів та включає чисту приведену вартість (NPV), норму рентабельності інвестицій, (IRR), період окупності (PP) та додану економічну вартість (EVA). Друга група дозволяє проаналізувати показники зовнішнього середовища (зокрема політичну стабільність, рівень інфляції та стабільність валюти, податкову систему). третя група включає такі показники, якість продукції (робіт, послуг), рівень забезпеченості ресурсами, виконання бюджету проекту та характеризує внутрішнє середовище; четверта група дозволяє оцінити готовність до розвитку (вдосконалення) і включає соціальну ефективність, інноваційну ефективність та екологічну ефективність. Моніторинг інвестиційних проектів за даними групами показників забезпечує можливість комплексно підходити до виявлення їх вузьких місць, запобігати виникненню і розвитку можливих негативних наслідків інвестування та підвищувати ефективність управління інвестиційними проектами в цілому.

### Список використаних джерел

1. Зленко О.В. Запровадження нових механізмів кредитування сільськогосподарських товаровиробників [Електрон. ресурс] / О.В. Зленко. – Режим доступу [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/Agroin/2010\\_7-9/ZLENKO.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Agroin/2010_7-9/ZLENKO.pdf)
2. Іртищева І.О. Фінансово-кредитне забезпечення аграрного сектору: питання теорії і практики: [монографія] / І.О. Іртищева, М.І. Стегней. – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2009. – 153 с.
3. Непочатенко О.О. Кредитне забезпечення поточної діяльності сільськогосподарських підприємств / О.О. Непочатенко, Н.В. Бондаренко // Економіка АПК. – 2011. – №5. – С. 91–97.
4. Офіційний сайт Райффайзен Банк Аваль [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.val.ua>
5. Офіційний сайт ПАТ «Мегабанк» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.megabank.net/ua>
6. Про банки і банківську діяльність: закон України №2121-III від 07.12.2000 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Сільське господарство України [Електрон. ресурс]: посібник для виробника. – Режим доступу: [www.lol.org.ua](http://www.lol.org.ua)
8. Стецюк П.А. Фінансові проблеми розвитку аграрного виробництва / П.А. Стецюк, О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – №4. – 2012. – С. 73–78.

О.М. РИБАК,  
к.е.н., доцент, кафедра фінансів обліку та аудиту, Національний авіаційний університет,  
Н.О. ЧМІЛЬ,  
студентка, Національний авіаційний університет

## Якість інновацій в сучасних умовах розвитку економіки України

Авторами проаналізовано стан інноваційного розвитку підприємств в умовах сьогодення, досліджено науково-технологічну діяльність в Україні, вивчено вплив якісних характеристик інноваційних процесів на інноваційну активність.

**Ключові слова:** інновації, інноваційний розвиток, якість інновацій, трансформаційна економіка, інноваційна активність.

А.Н. РЫБАК,  
к.э.н., доцент, кафедра финансов, учета и аудита, Национальный авиационный университет,  
Н.А. ЧМИЛЬ,  
студентка, Национальный авиационный университет

## Качество инноваций в современных условиях развития экономики Украины

Авторами проанализировано современное состояние инновационного развития предприятий, исследована научно-технологическая деятельность в Украине, изучено влияние качественных характеристик инновационных процессов на инновационную активность.

**Ключевые слова:** инновации, инновационное развитие, качество инноваций, трансформационная экономика, инновационная активность.

A.N. RYBAK,  
Ph.D., Associate Professor, Department of Finance Accounting and Auditing, National Aviation University,  
N.O. CHMIL,  
student, National Aviation University

## Quality innovations in modern conditions of development of economy of Ukraine

The authors analysed the state innovation development of enterprises in the present research investigated – technological activities in Ukraine, the influence of qualitative characteristics of innovation processes in terms of their implementation.

**Keywords:** innovation, innovative development, quality innovation, transformation economy, innovation activity.

**Постановка проблеми.** Виокремлення знань як нового фактора зростання економіки спричинило актуалізацію проблеми інноваційного розвитку держави. Відтак домінуючий фактор сучасної моделі економіки, а також головний креативний ресурс забезпечення швидких темпів відтворення економічного зростання – знання, зокрема необхідність їх впровадження в процесі реалізації економічної діяльності суб'єктів господарювання. Сучасні умови когнітивної економіки спонукають українські підприємства до впровадження інновацій, а політична та економічна кризи формують жорсткі вимоги, що пов'язані з якістю інноваційних процесів. Тому питання якості інновацій в сучасних умовах розвитку економіки України є особливо актуальним.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Додільність розширеного відтворення предметів праці та інноваційного розвитку вивчали класики світової економічної думки К. Маркс та Й. Шумпетер [1, 2]. Вплив інновацій на основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства розглядали О. Загородна, В. Серединська [3]. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи досліджував Г.О. Партин [4].

**Метою статті** є вивчення інноваційних процесів в економіці України в умовах політичної та економічної нестабільності, визначення впливу якості інновацій на їх подальший розвиток.

**Виклад основного матеріалу.** Орієнтація структурних трансформацій на розбудову ефективної та конкурентоспроможної економіки постіндустріального типу на пряму

пов'язана з впровадженням нових, ресурсозберігаючих технологій та переходом до сучасних методик управління капіталом. Структурна перебудова економіки України – процес формування оптимальної структури економіки, адекватної соціально орієнтованій ринковій системі постіндустріального типу та стратегічним національним інтересам країни [5].

Результати економічного аналізу здобутків України у сфері інноваційних перетворень доводять, що стан інноваційної активності, рівень впровадження інновацій, а також ступінь відтворення ринкового сегмента виготовленого інноваційного продукту залишаються недостатніми для формування необхідних економічних передумов задля реалізації інноваційного прориву в країні. Результативність трансформаційних зрушень починаючи з 2003 року залишається практично незмінною лише в частині питомої ваги сектору низьких технологій.

Тенденція до зростання економіки України протягом тривалого періоду не була зумовлена динамікою економічних процесів у сфері національного високотехнологічного виробництва, а вихідний тренд пожевлення процесів виробництва та експорту продукції сектора високих технологій мав дискретний характер. Відтак результативність відтворювального процесу структурних параметрів виробництва та експорту товарів високого ступеня технологічної обробки має в Україні значне відставання від рівня технологічно розвинених країн і поступається в межах 1,9 та 3,5 раза відповідно, а частка української індустрії в глобальній структурі ринку високих технологій не перевищує рівень 0,1%. Збільшення розміру питомої ваги групи вітчизняних високотехно-

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

логічних товарів у структурі глобального ринку виробництва та експорту до рівня 0,2% можливе за умови досягнення показником темпу зростання сектора високих технологій коридору 10–20% на рік, що в рамках періоду до 2020 року.

Розглянувши результати міжнародного порівняльного аналізу тенденцій та динаміки змін інституційної структури фінансування та виконання науково-технічних робіт, наукомісткості ВВП, рівня фінансового забезпечення роботи працівника сфери НДДКР, встановлено, що відставання України від країн ЄС за останнє десятиліття не зменшилося. Так, існуюча в Україні інституційна структура основних джерел надходження коштів у сферу НДДКР фактично не відповідає загальноєвропейській та світовій тенденціям. Більше того, негативного економічного значення вказаній невідповідності також додає і той факт, що досягнуто її було не на фоні масштабних фінансових вкладень з боку промисловості, а в умовах доволі низького рівня зацікавленості у виконанні подібного гатунку функцій з боку держави. Саме тому в абсолютному вимірі показники фінансового забезпечення розвитку сфери наукових досліджень і розробок в Україні значно поступаються відповідним аналогам у взятих для порівняння країнах ЄС. В інституційному розподілі учасників процесу виконання наукових досліджень і розробок вітчизняна економіка має абсолютну перевагу щодо питомої ваги урядового сектора і найменший показник участі сектора освіти у реалізації науково-технічних досліджень та розробок. Частка ж вітчизняної промисловості свідчить про наявність невисокого рівня зацікавленості сфери виробництва у впровадженні техніко-технологічних новацій. У випадку із наукомісткістю ВВП, показником фінансових витрат на одного наукового співробітника Україна, на відміну від країн ЄС, зберігали спільність займаних ними позицій. [5].

Аргументом на користь такого твердження стали результати порівняльного аналізу напрямів, динаміки та рівня трансформаційних зрушень у технологічній структурі України. По-перше, піддаючи предметному розгляду питання сфер зосередження інноваційної активності в економіці

України, їх якісних характеристик та ролі у відтворенні обсягу інноваційного виробництва, досліджено ситуацію з розподілом інноваційно-активних суб'єктів промисловості з-поміж когорти великих, середніх і малих підприємств. Домінуючу роль у процесах, пов'язаних із фінансуванням технологічних інновацій, виготовленням та експортом інноваційної продукції відіграють великі підприємства. Навіть рівень активності щодо здійснення інноваційної діяльності, досліджуваний по кожній з представлених груп окремо, виявився значно вищим серед представників великого капіталу. Зауважимо, що подібного гатунку розподіл не відповідає сучасній практиці реалізації інноваційних перетворень у розвинених країнах, де порівняно найбільш ефективними їх ініціаторами виступають малі підприємства.

Стосовно результативності освоєння витрат, пов'язаних із впровадженням технологічних новацій, переконливіші позиції займає Україна, адже відповідна перевага має місце в групах середніх і малих підприємств. Підсумкові показники щодо великих підприємств відображають однаковий рівень здобутого ними результату. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями 2000–2014 років. Представлена на рис. 1.

Зазначені тенденції свідчать про незначну кількість підприємств, що займаються інноваціями. Найбільший відсоток підприємств, які працювали з інноваціями, припадає на 2012 рік, що зумовлено економічною ситуацією і сприятливою кон'юнктурою ринку фінансових ресурсів. Незначне зменшення рівня концентрації інноваційно-активних суб'єктів відбувалося в 2013–2014 роках. При цьому очевидним є зменшенню масштабу інновативності даного процесу, що полягає, перш за все, у посиленні господарюючими суб'єктами акцентів у стратегії розвитку виробництва на розробленні і впровадженні інновацій, котрі за основними техніко-економічними характеристиками не є принципово новими для внутрішнього і зовнішнього ринків (зростання виробництва інноваційної продукції значною мірою досягалось шляхом збільшення частки удосконаленої продукції за

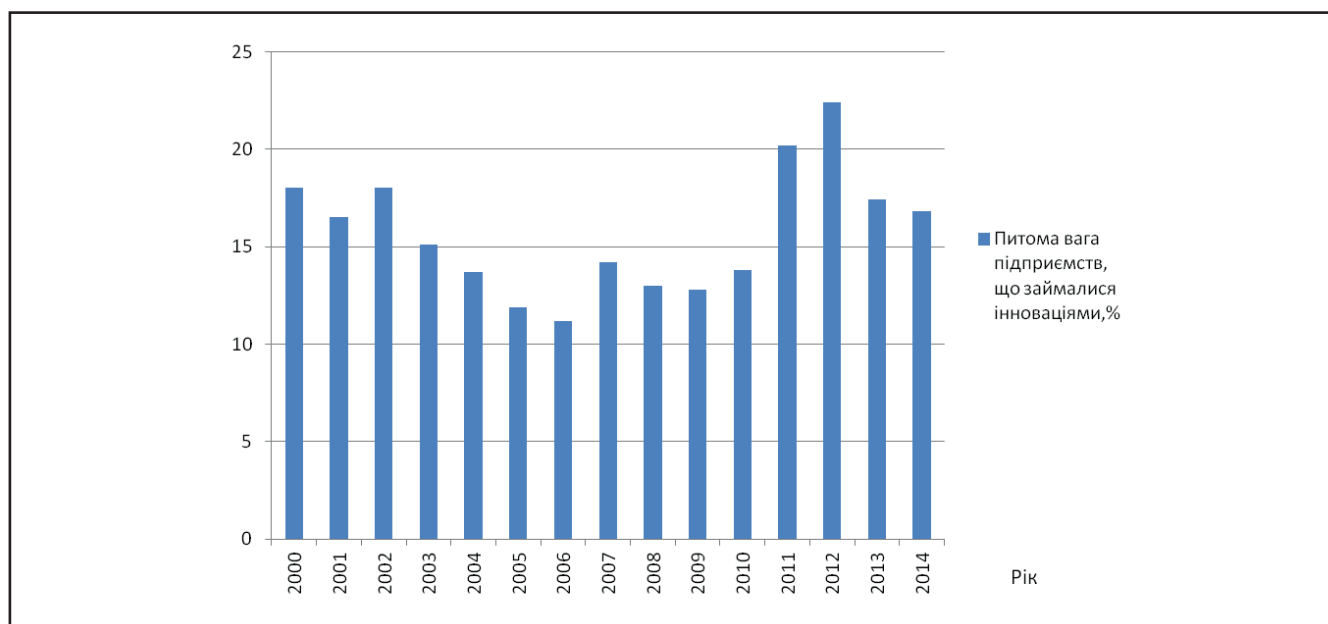
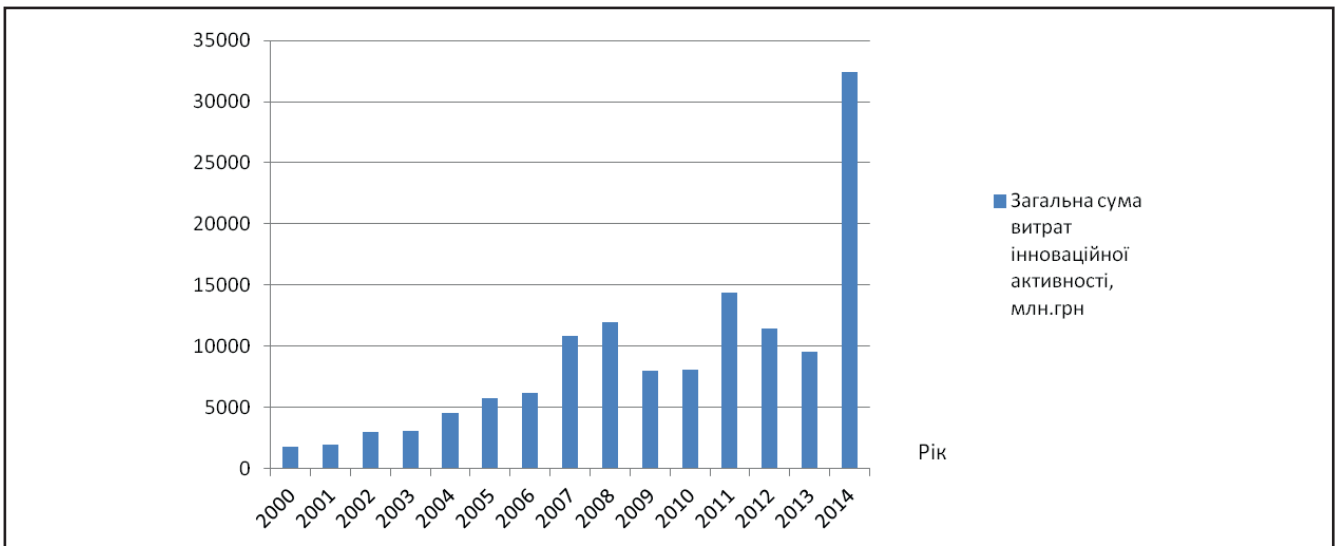


Рисунок 1. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями в 2000–2014 роках [6]



**Рисунок 2. Витрати інноваційної активності протягом 2000–2014 років [6]**

рахунок скорочення питомої ваги продукції, що зазнала суттєвих змін]. Головною передумовою подібного розвитку подій слугувало розбалансування системи основних напрямів здійснення підприємствами інноваційної діяльності, що обумовило створення ситуації, в якій панівного стану набули процеси часткового оновлення основних засобів, реалізації організаційних інновацій, розроблення стратегії маркетингових та рекламних кампаній. Натомість придбання нових технологій, як один з дієвих важелів активного провадження інноваційної реструктуризації виробничого процесу, у структурі витрат великих підприємств охоплювало найменшу частку в структурі інноваційних видатків. За даними Державного комітету статистики, протягом 2000–2014 років відбувається постійне зростання витрат інноваційної активності (рис. 2).

Найбільша частина витрат інноваційної активності підприємства відбулося в 2014 році. Що можна пояснити акцентом підприємств на ресурсозберігаючі технології та переходом до умов жорсткої економії.

Аналізуючи інноваційні процеси в Україні, варто зазначити, що такі перетворення мають цілу низку проблем. Серед них основними є проблеми законодавчого регулювання, оподаткування, інформаційного забезпечення, пряме ототожнення високих технологій із законодавчо затвердженими стратегічними пріоритетами інноваційної діяльності; обмежене, з позиції економічних індикаторів, уявлення про очікувані результати реалізації наукомістких технологій та ін. На фоні вищезазначеної, традиційної проблематики, проблема нестабільності ринків товарів і послуг на фоні падіння платоспроможності населення ставить перед інвестором питання економічної ефективності та якості інновацій.

Як показує досвід, корисний ефект нововведення як у виробництві, так і в експлуатації не завжди можна оцінити з допомогою вартісних показників. Тому слід застосовувати не тільки традиційні показники оцінки інновацій, а також акцентувати увагу на їх якості. Поняття якості використовується як сукупність властивостей і характеристик здатних відповідати певним обумовленим або передбаченим потребам. При цьому слід враховувати якість: нової ідеї, її реалізації та впровадження, кінцевого продукту, маркетингової стратегії та ін.

Якість інновацій залежить від стану і техніко-організаційного рівня виробничого середовища. З іншого боку, саме ринок виступає вирішальним арбітром відбору інновацій. Контроль інноваційних процесів необхідно здійснювати також на рівні суб'єкта економічної діяльності. Так, основною проблемою впровадження інновацій на рівні підприємства, залишається погіршення основних показників операційної діяльності в короткостроковому періоді. Інтенсивні інноваційні процеси порушують стабільність, збільшують невизначеність та підвищують ризик діяльності. Інновації стримують оборотний капітал, зменшують обсяги операційної діяльності та призводять до оптимізації кількості персоналу, додаткових витрат на його навчання й масових звільнень.

При впровадженні принципово нових технологічних рішень може виникнути збитковість виробничої діяльності не тільки в короткостроковому, але і в довгостроковому періоді, що пов'язано з неготовністю ринку платити за нововведення, коли витрати не приведені до відповідності з реальним рівнем цін. Проблемою може стати також відсутність потенційного попиту, досвіду впровадження інновацій та не прогнозована поведінка конкурентів.

### Висновки

За результатами проведених досліджень визначено, що сучасні умови функціонування суб'єктів господарювання в умовах економіки знань потребують постійного здійснення інноваційних процесів.

Впровадження нововведень є залежним від ендогенних та екзогенних факторів. Для його успішного здійснення необхідна адаптивність, гнучкість, орієнтація на умови ринку та кінцевого споживача при належному рівні економічної ефективності та якості інновацій. Оцінка інновацій на кількісному рівні не дає можливості в повній мірі передбачити реакції ринку на кінцевий продукт та його економічну доцільність. Комплексний аналіз якісних та кількісних характеристик майбутніх нововведень, інноваційного процесу та отриманого товару надасть можливість уникнути втрат фінансової стабільності в довгостроковому періоді, надасть можли-

вість визначити та оцінити цілу низку специфічних ризиків, пов'язаних з інвестиційною діяльністю.

## Список використаних джерел

1. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. – М.: Политиздат, 1988. – 891 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – С. 169.
3. Загородна О., Серединська В. Діагностика фінансового стану і стійкості функціонування підприємств [Текст] / О. Загородна, В. Серединська // Вісник ТНЕУ. – 2010. – №3. – С. 20–24.

4. Партин Г.О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи // Зб. науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – №10. – С. 276–279.

5. Одотюк І.В. Науковість виробництва і структурні трансформації в промисловості: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03 Електрон. ресурс. – [Режим доступу: <http://library.univer.kharkov.ua/OpacUnicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:625166/Source:default>]

6. Державний комітет статистики України – [Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>]

Л.В. ЗАВЕРЮХА,

аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## Концептуальні положення управління інвестиційним проектом

У статті викладені концептуальні положення управління інвестиційним проектом. Наведені варіанти схем управління проектом, структура управління інвестиційним проектом, основні принципи побудови структури управління та розглянута проблема управління інвестиціями.

**Ключові слова:** проект, концепція, управління, інвестиційний проект, комплексність, системність, принцип.

Л.В. ЗАВЕРЮХА,

аспірант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

## Концептуальные положения управления инвестиционным проектом

В статье изложены концептуальные положения управления инвестиционным проектом. Приведены варианты схем управления проектом, структура управления инвестиционным проектом, основные принципы построения структуры управления и рассмотрена проблема управления инвестициями.

**Ключевые слова:** проект, концепция, управление, инвестиционный проект, комплексность, системность, принцип.

L.V. ZAVERYUKHA,

graduate student, Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman

## Conceptual positions management of the investment project

This article clarifies the conceptual program management of investment projects. These variants of project management governance structure investment project, the basic principles of the management structure and the problem of investment management.

**Keywords:** project, conception, management, investment project, complexity, consistency, principle.

**Постановка проблеми.** Концепція управління проектом може розглядатися у різних аспектах. Найпоширенішими підходами є: функціональний, динамічний, предметний, процесний.

Функціональний підхід є найбільш універсальним, передбачає розгляд основних функцій управлінської діяльності: аналіз, планування, організація, контроль.

Динамічний підхід дає змогу визначити конкретний зміст функцій на кожному етапі здійснення проекту; передбачає розгляд у часі всіх процесів, пов'язаних з основною діяльністю з виконання проекту. Цей процес пов'язаний з логікою розвитку робіт і визначає так зване спеціальне управління реалізацією проекту, яке охоплює аналіз проблеми, розроблення концепції проекту, базове та детальне проектування, будівельно-монтажні та пусконаладжувальні роботи, експлуатацію та демонтаж.

Предметний підхід визначає об'єкти проекту, на які спрямоване управління.

Крім названих аспектів в управлінні проектами з метою декомпозиції функцій використовують такий аспект, як рівень діяльності. Відрізняють два види такого поділу: організаційний рівень і масштаби діяльності з управління.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Сучасна концепція управління проектами полягає в ідеї створення орга-

нізацій, розвитку, зміні діяльності, а іноді й сама діяльність яких може бути подана як сукупність різних проектів, що забезпечують досягнення саме в сукупності стратегічних цілей організації. Такі організації стають більш конкурентоспроможними по відношенню до вертикально інтегрованих підприємств з їхньою функціональною організацією діяльності. Ця концепція є однією з головних у системі управління об'єктом, це так званий офіс управління проектами, який координує роботу підрозділів, відповідальних за забезпечення проектів критичними ресурсами, керуючись при цьому корпоративною стратегією і політикою. Офіс управління проектами бере участь у відборі проектів, допомагає у виставленні пріоритетів у портфелях проектів.

Теорія управління організаційними системами на сьогодні інтенсивно розвивається, результати досліджень в якій знаходять урізноманітнене застосування на практиці. Результати досліджень відображені в роботах вчених В. Буркова, Д. Новикова, В. Кондратьєва, І. Буркової та інших.

Одним із напрямів досліджень теорії управління організаційними системами є розроблення моделей управління проектами. Дослідженнями в цій галузі займалися вчені В. Бурков, В. Балашов, Д. Васильєв, Д. Новиков, А. Цветков, В. Воропаєв, О. Колосова, Є. Коновальчук, А. Лисаков та інші.

Незважаючи на значні досягнення в дослідженні розглянутої проблеми, в вітчизняній літературі не визначено єдиної концепції управління інвестиційним проектом.

**Метою статті** є дослідження основних положень сучасної теорії управління інвестиційним проектом. Проект являє собою складну систему, яка має певні етапи, елементи, які вимагають якісного та ефективного управління. Впровадження певного проекту супроводжується різними ризиками на всіх етапах його життєвого циклу, якими також необхідно управляти. Все це вимагає виділення такої категорії, як «управління проектом». Управління будь-яким проектом вимагає застосування системного комплексного підходу не стільки для досягнення найбільшої його ефективності, скільки для досягнення поставлених цілей, виконання певних завдань і отримання необхідних результатів.

**Виклад основного матеріалу.** Управління інвестиційним проектом – це діяльність з планування, організації, координації, мотивації та контролю протягом життєвого циклу проекту шляхом застосування системи сучасних методів і техніки управління, спрямована на забезпечення найбільш ефективної реалізації визначених у інвестиційному проекті результатів за складом та обсягом робіт, вартості, якістю та задоволення учасників інвестиційного проекту.

Загальне уявлення про сучасний стан управління проектом можна отримати з монографій [2, 3, 9, 12–17], довідників і навчальних посібників. При цьому все ширше та повніше в управлінні проектом використовуються результати теорії управління, менеджменту, математичної економіки, психології та соціології [4, 5].

Розрізняють такі варіанти схем управління проектом:

- основна схема;
- схема розширеного управління;
- схема «прискореного будівництва».

За основної схеми керівником проекту виступає представник замовника, який фінансово відповідальний за прийняті рішення не несе. Ним може бути будь-яка фірма – учасник проекту. В цьому разі менеджер проекту відповідає за координацію та управління перебігом розроблення та реалізації проекту, у контрактних відносинах з іншими учасниками проекту участі не приймає. Перевагою цієї системи є те, що вона дає змогу забезпечити об'єктивність дій менеджера, недоліком виступає ризик за долю проекту для замовника.

У схемі розширеного управління керівник проекту несе відповідальність за проект у межах фіксованої (кошторисної) ціни, забезпечує управління процесами та їхню координацію на основі угод, укладених з учасниками проекту у межах фіксованої ціни. Ним може бути підрядна чи консалтингова фірма. Консалтингова фірма керує проектом, координує постачання роботи з інжинірингу. В умовах цієї схеми ризик повністю покладається на підрядника.

За схемою «прискореного будівництва» керівником проекту є проектно-будівельна фірма, з якою замовник укладає контракт «під ключ» з узгодженням вартості проекту.

Структура управління інвестиційним проектом є вельми важливою характеристикою в системі управління і полягає у взаємопов'язаній і впорядкованій сукупності органів різного рівня та їхньої підпорядкованості.

Вимогами до структури управління є оперативність управління проектом, розроблення та прийняття рішень, спрямованих на досягнення цілей інвестиційного проекту.

Із множини організаційних структур управління, що пропонує теорія управління, вирізняємо лінійну, функціональну, лінійно-функціональну, проектну і матричну, які на нашу думку найбільшою мірою враховують специфіку управління проектом.

Основним принципом побудови лінійної структури є вертикальна ієрархія. Лінійну структуру будують чітко за принципом єдиноначальності. За такої побудови переплітається виконання вузькоспеціалізованих функцій з системою підпорядкованості та відповідальності за безпосереднє виконання завдань з проектування. Цей тип характеризується одномірністю вертикальних зв'язків (рис. 1).

Для функціональної структури управління характерним є створення структурних підрозділів, кожен з яких має чітко визначені конкретні завдання та обов'язки (рис. 2).

В умовах цієї структури кожен орган управління разом з виконавцями спеціалізується на виконанні окремих видів управлінської діяльності. В її основі лежить принцип повного керівництва: виконання вказівок функціонального органу в межах його компетенції є обов'язковим для підрозділів.

Лінійно-функціональна структура управління, що передбачає поєднання лінійного та функціонального принципів управління. У цьому разі функціональні підрозділи прямо доводять свої рішення до спеціалізованих служб нижчих рівнів. За такої

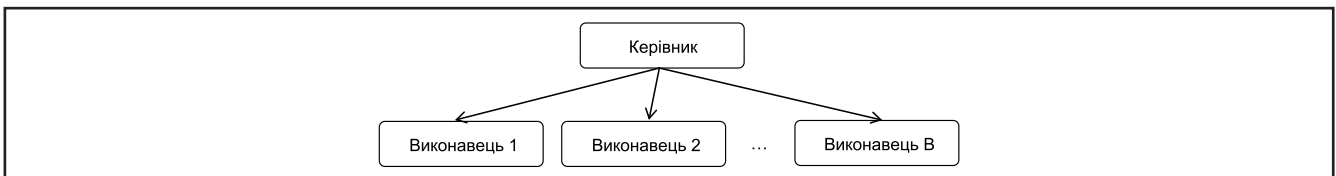


Рисунок 1. Схема лінійної структури управління

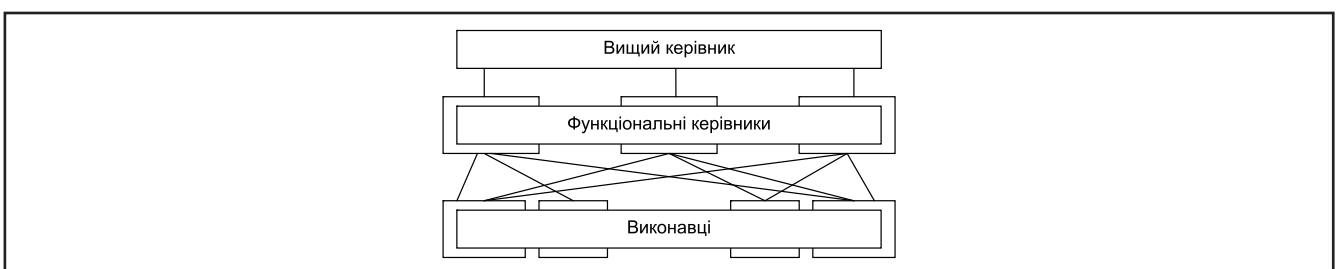


Рисунок 2. Принципова схема функціональної ОССК



## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

структури функціональні підрозділи можуть самі віддавати розпорядження нижчим ланкам, але за обмеженим колом питань, визначених їхньою функціональною спеціалізацією. Основу лінійно-функціональної структури управління становить «шахтний» принцип побудови і спеціалізація управлінської діяльності за функціональними підсистемами системи (рис. 3).

Використання лінійно-функціональної структури ефективне там, де доводиться виконувати безліч рутинних, часто повторюваних процедур і операцій, за стабільності управлінських задач і функцій, де за допомогою жорсткої системи зв'язків забезпечують чітку роботу кожної підсистеми та системи загалом.

Перевагами лінійно-функціональної структури є:

- чітка система взаємних зв'язків функцій і підрозділів;
- чітка система єдиначальності – один керівник зосереджує в своїх руках управління всією сукупністю процесів, що мають загальну мету;
- чітко виражена відповідальність;
- швидка реакція виконавчих підрозділів на прямі вказівки вищестоящих.

Проектний тип структури управління (рис. 4) застосовують, коли виникає необхідність розробити та здійснити проект, що вимагає забезпечення безперервного координувального та інтегрувального впливу за жорстких обмежень з витрат, термінів та якості робіт.

Проектні структури зазвичай застосовують тоді, коли виникає необхідність розробити і здійснити організаційний проект комплексного характеру, що охоплює, з одного боку, вирішення широкого кола спеціалізованих технічних, економічних, соціальних та інших питань, і з іншого – діяльність різних функціональних і лінійних підрозділів. До таких проектів можна віднести будь-які процеси цілеспрямованих змін у системі, наприклад, реконструкцію виробництва, розроблення та освоєння нових видів продукції і технологічних процесів, будівництво об'єктів тощо.

Існує кілька форм проектних типів структури управління. Одна з форм проектного управління – створення спеціального підрозділу – проектною командою (групи), що працює тимчасово, лише впродовж часу, потрібного для виконання завдань проекту. Тимчасова група фахівців є зменшеною за масштабами копією функціональної структури. Керівник проекту наділяється проектними повноваженнями, відповідає за перебіг виконання робіт, витрачання виділених коштів, а також за матеріальне заохочення працюючих (мотивацію).

Після завершення проекту структура розпадається, а її співробітники переходять у нову проектну команду чи повертаються на свої постійні посади. Такі структури мають більшу гнучкість, є доволі простими й економічними. До того ж вони спроможні паралельно розробляти кілька проектів, не змінюючи звичної структури управління.

Для розв'язання проблем координації в системі створюють штабні органи управління з керівників проектів або використовують матричні структури.

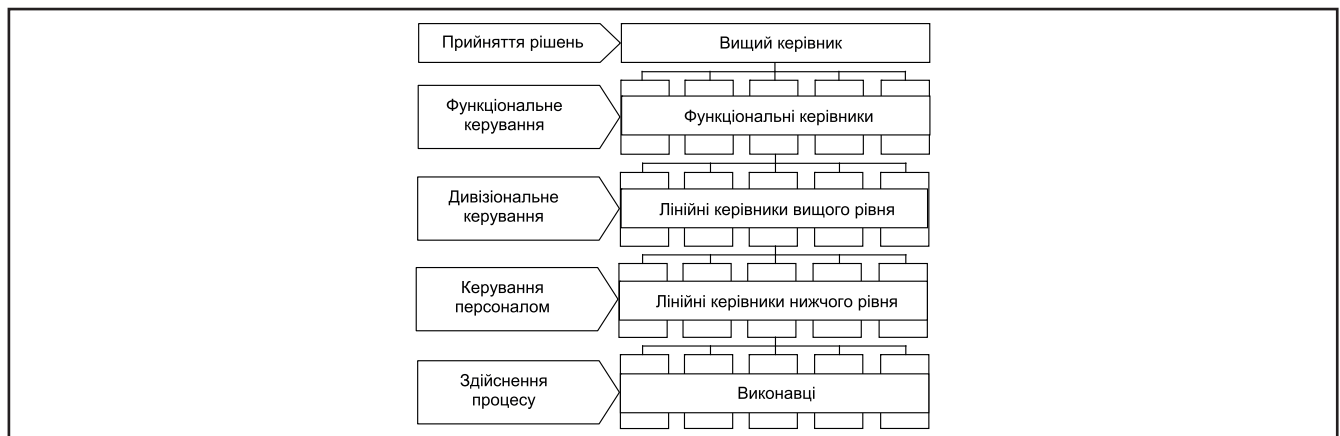
Переваги проектною структури управління:

- висока гнучкість;
- менша чисельності управлінського персоналу в порівнянні з ієрархічними структурами.

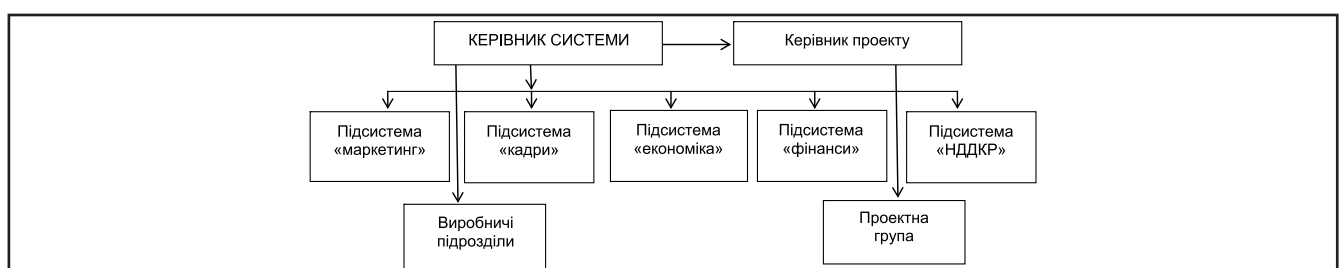
Недоліки проектною структури управління:

- вельми високі кваліфікаційні вимоги, вимоги до особистих і ділових якостей керівника проекту, який має не тільки управляти всіма стадіями життєвого циклу проекту, а й враховувати місце проекту в мережі проектів системи;
- дроблення ресурсів між проектами;
- складність взаємодії проектів у системі;
- ускладнення процесу розвитку організації як єдиного цілого.

Переваги є вагомішими за недоліки в системах з невеликою кількістю одночасно виконуваних проектів.



**Рисунок 3. Схема лінійно-функціональної структури управління**



**Рисунок 4. Один із різновидів проектних структур управління**

Матричний тип структури управління становить накладення проектної структури на постійну лінійно-функціональну. Основоположим принципом у матричному підході до побудови структури управління є не удосконалення діяльності окремих структурних підрозділів, а поліпшення їхньої взаємодії з метою реалізації того або іншого проекту або ефективного розв'язання певної проблеми. Цю вимогу виконують за рахунок того, що у матричній структурі паралельно з функціональними та лінійними підрозділами створюють спеціальні проектні групи для вирішення конкретних задач. Ці проектні групи формують за рахунок фахівців підрозділів, що знаходяться на різних рівнях управлінської ієрархії. Таким чином, головним принципом формування матричного типу структури управління є розширення мережі горизонтальних зв'язків, численні перетини яких з вертикальною ієрархією утворюють за рахунок взаємодії керівників проектів з керівниками функціональних і лінійних підрозділів.

Проблема управління інвестиціями – одна з основних у фінансовій інженерії [1, 6–8, 10]. Класичний підхід удосконалюють та модифікують у зв'язку з тим, що оптимальне управління має забезпечуватися мінімізацією ризику та отриманням бажаної доходності. При цьому задача оптимізації вирішується у статичній постановці та в залежності від вибору функції ризику зводиться до вирішування задач квадратичного, лінійного, динамічного чи стохастичного програмування.

У класичній теорії управління часто розглядають лінійні системи, які описують диференціальними рівняннями виду:

$$\dot{x} = Ax + Bu + C\xi, \quad x_0 \in X,$$

де  $A, B, C$  – матриці відомого виду відповідної розмірності, які також можуть залежати від часу.

Іншими важливими складовими процесу управління є канал спостереження та канал управління. Канал спостереження описують співвідношеннями виду:

$$z(t) = h(t, x) + v(t, x),$$

де  $z(t)$  –  $n$ -мірний вектор результатів спостереження за станом об'єкта управління;

$x(t, x)$  –  $n$ -мірна не випадкова вектор-функція;

$v(t, x)$  –  $n$ -мірна випадкова вектор-функція з відомими ймовірнісними характеристиками.

Канал спостереження часто називають зворотним зв'язком. При цьому якщо  $v = 0$ , то реалізується детермінований зворотний зв'язок. Якщо  $z(t) = x(t)$ , то існує повний зворотний зв'язок. Якщо  $z = hx$ ,  $n < m$ , такий зв'язок називається неповним. І, зрештою, при  $v \neq 0$  реалізується стохастичний зворотний зв'язок.

При побудові системи оптимального управління завжди важливо знати, яка саме інформація доступна керівній стороні. Якщо фазовий вектор  $x(t)$  повністю недоступний для спостереження, то управління, що реалізують у цьому разі, залежить лише від часу та називається програмним. Якщо  $x(t)$  відоме точно, то оптимальне управління має бути знайдене в класі функцій, залежних як від  $x$ , так і від  $t$ , тобто  $u = u(t, x(t))$ . Таке управління називають ситуаційним.

Система управління проектом має забезпечувати вироблення рішень, що коригують поточний стан керованої частини складної системи у бажану область значень. Рішення полягає у визначенні екстремуму відповідного адитивного функціоналу від траєкторії процесу  $J$  (деякого критерію

ефективності), що описує поведінку системи при заданих обмеженнях чи його математичному сподіванні. При цьому можливі різноманітні постановки задач управління. Одна з них полягає в максимізації середнього довготривалого доходу, другу формулюють у термінах максимізації переоціненого (дисконтованого) доходу з заданим коефіцієнтом переоцінки. Практично подібні задачі вирішують методом динамічного програмування та його модифікаціями.

## Висновки

Викладене дозволяє стверджувати, що основні положення сучасної теорії управління інвестиційним проектом можуть слугувати методологічними принципами побудови моделей, розроблених методів і створення інформаційних технологій цього процесу.

## Список використаних джерел

1. Алексанов Д.С. Экономическая оценка инвестиций / Д.С. Алексанов, В.М. Кошелев. – М.: Колос-Пресс, 2002. – 382 с.
2. Бурков В.Н. Как управлять проектами / В.Н. Бурков, Д.А. Новиков. – М.: Синтег, 1997. – 188 с.
3. Воропаев В.И. Управление проектами в России / В.И. Воропаев. – М.: Аланс, 1995. – 225 с.
4. Галеев Э.М. Оптимизация: теория, примеры, задачи / Э.М. Галеев, В. М. Тихомиров. – М.: Элиториал УРСС, 2000. – 320 с.
5. Гончаров С.М. Управление проектами: Интерактивный комплекс навчально-методичного забезпечення / С.М. Гончаров, А.Й. Жемба. – Рівне: НУВГП, 2006. – 177 с.
6. Иванилов Ю.П. Математические модели в экономике / Ю.П. Иванилов, А.В. Лотов. – М.: Наука, 1979. – 304 с.
7. Карпов А.В. Психология принятия управленческих решений / А.В. Карпов. – М.: Юристъ, 1998. – 440 с.
8. Касатов А.К. Применению контроллинговых методов в управлении инвестиционной деятельностью интегрированных корпораций / А. Касатов // Российский экономический журнал. – 2009. – №1/2. – С. 87–89.
9. Колосова Е.В. Методика освоенного объема в оперативном управлении проектами / Е.В. Колосова, Д.А. Новиков, А.В. Цветков. – Москва, 2001. – 156 с.
10. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: учеб. пособие для студ. вузов. Изд. 2-е, стер. / Н.И. Лахметкина. – М.: КноРус, 2007. – 184 с.
11. Сухарев О.С. Синергетика инвестиций: учеб.-метод. пособие для студ. и магистрантов / О.С. Сухарев, С.В. Шманев, А.М. Курьянов. – М.: Финансы и статистика: ИНФРА-М, 2008. – 368 с.
12. A guide to the project management body of knowledge (PMBOK guide) – Fourth Edition. 2008. – 467 p.
13. Kerzner H. Project management: a systems approach to planning, scheduling, and controlling / Harold Kerzner, Ph. D. Senior Executive Director for Project Management, the International Institute for Learning, New York, New York. – 11th ed., 2013. – 1264 p.
14. Kliem R.L. Project management practitioner's book / R.L. Kliem, I.S. Ludin. – N.Y.: American Management Association, 1998. – 223 p.
15. Mas-Collel A. Microeconomic theory / A. Mas-Collel, M.D. Whinston, J. R. Green. – Oxford: Oxford Univ. Press, 1995. – 981 p.
16. The principles of project management / Ed. by J.S. Penumacker. N.Y.: PMI, 1997. – 232 p.
17. Turner J.R. The handbook of project-based management / J. R. Turner. – London: McGraw-Hill Companies, 2008. – 452 p.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

С.В. ВАСИЛЬЧАК,  
д.е.н., професор

## Економічна стійкість сільськогосподарських підприємств: стратегічний менеджмент

Стаття присвячена дослідженню проблем покращення якості управління підприємством, а також питанням формування концепції стратегічного управління в сільському господарстві задля забезпечення економічної стійкості в кризових умовах, що своєю чергою пов'язано з розвитком системи інформаційного забезпечення стратегічного управління та прийняття рішення щодо вибору конкретної стратегічної альтернативи з метою підготовки та подальшого впровадження стратегії діяльності підприємства в життя. Акцентується увага на тому, що менеджерський потенціал сільськогосподарських підприємств є одним з ключових факторів ефективності системи виробництва.

**Ключові слова:** економічна стійкість, сільськогосподарські підприємства, стратегічний менеджмент, формування, розвиток.

С.В. ВАСИЛЬЧАК,  
д.э.н., профессор

## Экономическая устойчивость сельскохозяйственных предприятий: стратегический менеджмент

Статья посвящена исследованию проблем улучшения качества управления предприятием, а также вопросам формирования концепции стратегического управления в сельском хозяйстве с целью обеспечения экономической устойчивости в кризисных условиях, что в свою очередь связано с развитием системы информационного обеспечения стратегического управления и принятия решения по выбору конкретной стратегической альтернативы с целью подготовки и дальнейшего внедрения стратегии деятельности предприятия в жизнь. Акцентируется внимание на том, что менеджерский потенциал сельскохозяйственных предприятий является одним из ключевых факторов эффективности системы производства.

**Ключевые слова:** экономическая устойчивость, сельскохозяйственные предприятия, стратегический менеджмент, формирование, развитие.

S.V. VASYLCHAK,  
Dr. Scs., professor

## Economic stability agricultural enterprise: strategic management

The article is devoted to the problems of improving the quality of enterprise management, as well as the formation of the concept of strategic management in agriculture, to ensure economic stability, which in turn is associated with the development of information management system for strategic management and decision-making on the selection of specific strategic alternatives for the preparation and implementation strategy for the future Businesses in life. The attention that the management potential of the agricultural enterprises is a key factor in the efficiency of production systems.

**Keywords:** economic stability, agricultural enterprises, strategic management, formation, development.

**Постановка проблеми.** Динаміка розвитку економіки підприємств перебуває під впливом комплексу факторів, які зумовлюють ресурсні обмеження, структурні зрушення, додаткову потребу в інвестиційних ресурсах, темпи і пропо-

рції економічного зростання, глибину соціальних перетворень тощо. Постійні зміни натурально-речових, вартісних та структурних пропорцій формують умови для розвитку підприємств, на які треба зважати під час аналізу поточного

стану економіки та прогнозування майбутнього. Для країн із відкритою економікою, до яких належить Україна, не менш, а інколи навіть і більш суттєвий вплив справляють зміни умов ведення внутрішньо- та зовнішньоекономічної діяльності, цін на основні види ресурсів, структури внутрішнього попиту, стану фінансового ринку тощо. Все зазначене обумовлює об'єктивне підвищення вимог до стратегічного менеджменту, ефективність якого безпосередньо впливає на забезпечення економічної стійкості підприємств.

Проведення економічних реформ на селі, постійне впровадження новітніх технологій у виробництво та необхідність покращення якості управління підприємствами сільськогосподарства з метою оптимізації виробничого процесу та структури витрат підприємств потребує нових підходів до стратегічного планування та управління сільськогосподарськими підприємствами.

На даному етапі розвитку науки управління велика кількість питань щодо формування підходів стратегічного управління, проведення оптимізації вибору стратегії діяльності сільськогосподарського підприємства, збору інформації для проведення якісного стратегічного планування у сільському господарстві залишаються не в повній мірі розкритими.

Необхідність дослідження проблем покращення якості управління підприємством, а також проведення аналізу формування концепції стратегічного управління в сільському господарстві задля забезпечення економічної стійкості є актуальним питанням в сучасних кризових умовах.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженнями у галузі управління економічними та виробничими процесами, вивченням кола проблем оптимізації й формування найбільш ефективного механізму стратегічного управління займалася велика кількість іноземних та вітчизняних учених. Найбільш відомими серед них є І. Ансоф, П. Макаренко, В. Саблук, М. Володькіна, Л. Довгань, В. Немцов, А. Зуб, О. Мартюшев, Г. Осовська, К. Косовський, А. Поддєрьогін, С. Корецька, М. Дрогомирецька, М. Івашов та інші вчені-дослідники.

Питання ефективного стратегічного управління підприємствами сільського господарства розглядаються обмеженим колом вчених, серед яких найбільш вагомі праці дослідників В. Борисової, Т. Ковальчук, В. Писаренка, Н. Сергєєва, П. Саблука. При цьому бракує досліджень з формування набору інструментів для дослідження стратегічного управління на підприємствах сільського господарства, забезпечення їх економічної стійкості, а також визначення стратегічних підходів щодо розв'язання завдань, які виникають перед підприємствами сільського господарства, не ведеться. Незважаючи на те що процес дослідження стратегічного управління охоплює широкий діапазон проблем, залишається велика кількість невирішених питань щодо впровадження стратегічного менеджменту на сільськогосподарських підприємствах, які на даний час є актуальними.

**Метою статті** є узагальнення основних напрямів формування стратегічного менеджменту в сільськогосподарських підприємствах як передумови забезпечення економічної стійкості.

**Виклад основного матеріалу.** Існуючі теоретичні розробки свідчать про повсякчасну зміну сутності менеджменту, яку варто пов'язувати зі змінами в середовищі існування лю-

дини і функціонування організації зокрема, а також завданнями, які ставляться перед ними.

Загалом, економічна стійкість підприємств – це якість, що дозволяє підприємствам різних видів економічної діяльності витримувати зміни параметрів зовнішнього середовища, відмінні від розрахункових. Підприємство може бути названо «економічно стійким», якщо воно в змозі впоратися з варіаціями (іноді непередбачуваними) в операційному середовищі з мінімальними: збитком, зміною або втратою функціональності.

Теоретична база менеджменту постійно доповнюється різними визначеннями, науковими обґрунтуваннями, зокрема, менеджмент, окрім розуміння його як галузі знань, на-пряму науки, функціональної діяльності та напряду освітньо-кваліфікаційної підготовки, доповнено розумінням його як категорії людей, фахівців, що займають керівні посади в організації та управляють процесами, пов'язаними з її діяльністю, намагаючись сприяти досягненню поставленої мети.

В Україні при проведенні оцінювання ефективності формування та впровадження стратегічного менеджменту на сільськогосподарських підприємствах у більшості випадків використовується ретроспективний підхід, який надає можливість оцінити тільки ефективність управління підприємством та побудувати план дій на майбутній період з урахуванням помилок, які були допущені в минулих періодах. Проте такий підхід не дозволяє провести планування діяльності підприємства на майбутнє з урахуванням можливих перспектив розвитку або небезпек скорочення виробництва та зменшення рівня ефективності діяльності підприємства, тим паче забезпечити їх економічну стійкість.

Таким чином, на сучасному етапі економічного розвитку в Україні існує необхідність формування нових підходів до стратегічного менеджменту щодо спрощення роботи з розробки та впровадження стратегічних планів, ефективних методів формування та аналізу інформаційних масивів, оцінки ефективності впровадження обраних стратегій.

Стратегічний менеджмент підприємства сільського господарства являє собою складну систему управління, що поєднує в собі поточне, оперативне та перспективне управління підприємством, формування планів виробництва та реалізації продукції на перспективу, проведення стратегічного аналізу та постійне проведення моніторингу стану факторів зовнішнього середовища підприємства. При цьому досить важливу роль у стратегічному менеджменті займає стратегічне планування та стратегічний аналіз, який являється основою для прийняття управлінських рішень. Саме стратегічне планування являється тим інструментом стратегічного менеджменту, який генерує стратегічні альтернативи та об'єднує результати проведених досліджень за допомогою методів стратегічного аналізу в одне ціле.

Побудова стратегічного менеджменту можлива за умови чітко визначеного алгоритму впровадження елементів стратегічного управління на підприємстві сільського господарства. При цьому впровадження стратегічного менеджменту можливе за умови використання основних його принципів, які виділяють стратегічний менеджмент з-поміж інших видів управління підприємствами сільського господарства та надають можливість визначати чітку послідовність дій для визначення структури стратегічного управління на підприємствах сільського господарства.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

До основних принципів стратегічного менеджменту належать: доцільність, зворотність зв'язку, системність, послідовність поетапного досягнення цілей, варіантність досягнення стратегічних рішень, ймовірність результатів, а також запропоновані нами додаткові принципи, які надають можливість оцінити рівень якості системи менеджменту на підприємстві, а також покращити рівень управління (економічність, мобільність, логічність).

Вітчизняний досвід та практика господарювання свідчать про доцільність аналізу структури підприємства як адаптивної системи, яка пристосовується та взаємодіє з зовнішнім середовищем з використанням основних елементів своєї будови: сфера управління підприємством (менеджмент), економічна сфера, технологічна сфера, сфера соціальних та трудових відносин, а також фінансова сфера. При цьому кожна складова частина підприємства являється унікальною і неповторною, тому кожен елемент загального механізму підприємства є важливим та незамінним.

Основні інструменти проведення стратегічного аналізу підприємств сільського господарства, як фундаменту прийняття управлінських рішень, включають у себе методи економетричного аналізу, статистичні та економіко-математичні методи, методи якісного аналізу.

Основними інструментами дослідження стану діяльності підприємства сільського господарства є якісні методи дослідження, а також економіко-математичні та економетричні методи. Використання методів якісного аналізу надає змогу провести всебічне оцінювання стану підприємства сільського господарства, проте найбільший недолік даного методу є його суб'єктивність, тому для більш детального аналізу показників діяльності підприємств сільського господарства в майбутньому необхідно застосовувати методіку моделювання стану підприємства або, в окремих випадках, екстраполяцію рівня показників.

Узагальнення поглядів вітчизняних та зарубіжних вчених на категорії «ефективність менеджменту» і «якість менеджменту» дає підстави констатувати, що їх часто ототожнюють, проте якість менеджменту – це стан управління та здатність його використання, виражена в результатах діяльності підприємства і його складових. Якість менеджменту є фактором ефективності господарської діяльності підприємства.

Якість менеджменту сільськогосподарських підприємств – це властивість (здатність) управлінської діяльності, пов'язаної з керівництвом людьми, умілим використанням їх праці, інтелектуальних здібностей, мотивів із визначенням цілей і завдань бізнесу, створенням механізму управління розробкою планів, формулюванням відповідних правил та процедур, з метою забезпечення максимального економічного і соціального ефекту функціонування підприємства, а також зростання добробуту працівників.

У цілому менеджерський потенціал сільськогосподарських підприємств є одним з ключових факторів ефективності системи виробництва, а якісний менеджмент спроможні забезпечувати тільки висококваліфіковані менеджери. Тому визначальну роль відіграють особисті навички і талант менеджера, який бере на себе відповідальність за результат. Звідси основою здійснення загальної та професійної підготовки управлінського персоналу організації має бути систематичне навчання, ефективність якого визначається мірою

зацікавленості працівника в отриманні відповідних знань, які необхідні йому для подальшої та результативної роботи з метою посилення внеску у досягнення організаційних цілей.

Варто зазначити, що демографічна ситуація в сільських населених пунктах системно погіршується, відбувається зменшення мешканців села, що негативно характеризує політику по закріпленню кадрів на селі. Одночасно здійснюється і негативний вплив на потенційні можливості формування перспективного інституту керівників та спеціалістів аграрних формувань і в цілому якісного менеджменту галузі.

Рівень мотивації трудової діяльності на селі характеризується як досить низький, зменшення чисельності, зайнятих в молодому віці і з вищою освітою, поряд з несприятливим підприємницьким середовищем, гальмує як позитивні процеси розвитку існуючих підприємницьких структур, так і становлення нових підприємств. Рівень заробітної плати в працівників сільськогосподарських підприємств є найнижчим у порівнянні з іншими галузями економіки.

Загалом по підприємствах країни якість менеджменту низька, і це проявляється у збитковості виробництва, зниженні соціальних виплат, низькому рівні оплати праці та її продуктивності, а також відсутності значних інвестицій у формування і розвиток кадрового потенціалу підприємств. Дані аналізу підтверджують взаємозв'язок між результативними показниками та розміром оплати праці в сільському господарстві.

Як відомо, якість менеджменту безпосередньо впливає на соціально-економічну діяльність підприємства, а його кадрової політика взаємопов'язана з останньою.

Суттєвий позитивний вплив на обсяги виробництва валової продукції мають: поліпшення освітньої характеристики менеджерського складу, підвищення мотиваційного чинника управлінців, збільшення витрат на підвищення кваліфікації управлінців.

### Висновки

Економічна стійкість підприємств на відміну від таких понять, як «стабільність», «стагнація», «спокій», має передбачати гнучке реагування на всі зовнішні й внутрішні впливи для того, щоб не запобігати новим обставинам, властивостям і відносинам, а уміло використовувати їх для постійного відновлення та самовдосконалення.

Важливою умовою підвищення якості менеджменту сільськогосподарських підприємств є систематична її оцінка через показники, що характеризують менеджмент господарської діяльності (прибуток, урожайність культур, продуктивність тварин) і менеджмент персоналу (продуктивність праці, розмір заробітної плати, плинність кадрів). Здійснення періодичної оцінки якості менеджменту в сільськогосподарських підприємствах дозволить тримати під контролем зміни і оперативно реагувати на них. Враховуючи те що реалізація всіх якостей управління знаходить своє відображення в кінцевій продукції як інтегрованому показнику якості менеджменту, оцінка ділових якостей керівника є одним з шляхів вдосконалення якості менеджменту сільськогосподарських підприємств.

### Список використаних джерел

1. Актуальні проблеми сучасного менеджменту: мат. наук.–практ. конф. / Наук. ред. О.Д. Гудзинський; Ін-т підготовки кадрів держ. служби зайнятості України. – К.: ІПК ДСЗУ, 2005. – 408 с.

2. Дяченко М.І. Внутрішньоорганізаційні аспекти впровадження управлінських інновацій / М.І. Дяченко // [Електрон. ресурс]. – [Режим доступу]: <http://economica.org.ua/2011/dyachenkoui/>

3. Загородній А. Стратегічний аналіз у системі «Економічний аналіз – стратегічний менеджмент» / А. Загородній, Г. Кіндрацька, В. Чубай // Економічний аналіз. – 2008. – №3 (19). – С. 167.

4. Запара Л.А. Сутність та необхідність стратегічного планування / Л.А. Запара // Агросвіт. – 2010 р. – №24. – С. 36–39.

5. Ігнат'єва І.А. Інноваційні підходи до реалізації завдань стратегічного менеджменту промисловими підприємствами / І.А. Ігнат'єва // Проблеми науки. – 2005. – №9. – С. 11–15.

6. Кісіль М.Ю. Основні положення стратегічного менеджменту / М.Ю. Кісіль // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя: Гуманітарний університет «Запорізький інститут державного та муніципального управління». – 2007. – №3. – С. 99–101.

УДК 657.422.1(045)

Л.Л. ТУРОВА,  
ст. викладач, Національний авіаційний університет,  
А.О. КОРШАК,  
студентка, Національний авіаційний університет

## Облік і аудит готівкових коштів

У статті зроблено теоретичне узагальнення та запропоновано вирішення наукової проблеми, яка полягає у вдосконаленні методики, організації обліку й аудиту готівкових грошових коштів підприємств, сформовано практичні рекомендації, які спрямовані на розширення інформаційних ресурсів щодо ефективного використання грошових коштів.

**Ключові слова:** готівка, касові операції, грошові потоки, інвентаризація каси, аудит готівкових коштів.

Л.Л. ТУРОВА,  
ст. преподаватель, Национальный авиационный университет,  
А.А. КОРШУН,  
студентка, Национальный авиационный университет

## Учет и аудит наличных средств

В статье сделано теоретическое обобщение и предложено решение научной проблемы, которая заключается в совершенствовании методики, организации учета и аудита наличных денежных средств предприятий, сформированы практические рекомендации, направленные на расширение информационных ресурсов по эффективному использованию денежных средств.

**Ключевые слова:** наличные, кассовые операции, денежные потоки, инвентаризация кассы, аудит наличных средств.

L.L. TUROV,  
senior Lecturer, National Aviation University,  
A.O. KORSHAK,  
student, National Aviation University

## Accounting and Auditing cash

In the article the theoretical generalization and offers a solution to a scientific problem, which is to improve the methodology, accounting and audit of cash businesses, form practical recommendations aimed at increasing information resources on the effective use of funds.

**Keywords:** cash, cash transactions, cash flow, inventory of cash, cash audit.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан розвитку економіки України характеризується такими негативними рисами, як криза неплатежів, погіршення платоспроможності підприємств, значний розмір заборгованості підприємств перед партнерами, державою і своїми працівниками. Одна з причин цього – недостатнє володіння підприємствами методами управління своїми грошовими коштами. Можна отримати прибуток (позитивний фінансовий результат), але при цьому вчасно не отримати оплату від покупців, і, як наслідок, не мати змоги розрахуватися навіть за тими зобов'язаннями, що виникли в результаті здійснення витрат, пов'язаних з очікуваними і вже одержаними доходами. На такий стан економіки підприємств торгівлі і галузі в цілому впливають як об'єктивні, так і суб'єктивні фактори.

Об'єктивні фактори пов'язані із загальноекономічною світовою кризою, яка розпочалася у банківському секторі і призвела до зростання вартості кредитних ресурсів, зменшення швидкості грошового обігу та девальвації гривні. Подальший

розвиток кризи спричинив падіння рівня ВВП, звільнення працівників, а отже зменшення платоспроможного попиту. Суб'єктивні фактори обумовлені неефективною інформаційною системою управління грошовими коштами, яка не дає можливості оперативного надавати необхідну інформацію про їхній стан, виявляти відхилення від нормативних або планових показників у грошовому обороті підприємства, приймати обґрунтовані управлінські рішення. Неефективне управління грошовими коштами різко підвищує ризик неплатоспроможності підприємства та ймовірність банкрутства.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Актуальність обраного наукового дослідження обумовлена також розвитком інформаційних технологій, що дозволяє не лише вдосконалити інформаційну систему управління, а й сприяє появі нових об'єктів обліку, зокрема електронних грошей. Дослідженню питань обліку, аналізу і аудиту грошових коштів присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема М.Т. Білухи, І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця,

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Є.В. Мниха, Л.В. Нападівської, Ю.І. Осадчого, П.Г. Пономаренка, Г.В. Ситника, В.В. Сопка, В.Т. Сусіденка та ін. Проте динамічна система грошового обігу в Україні в умовах ринкових відносин та розвитку інформаційних технологій потребує подальшого поглибленого наукового вирішення питань управління економікою, підвищення інформатизації через облік і аналіз із метою оптимізації економічних взаємовідносин.

Усе це обумовлює вибір теми статті та її актуальність для національної економіки України.

**Метою статті** є удосконалення теоретичних і методологічних положень та практичні рекомендації з обліку і аудиту готівкових грошових коштів для управління економічною діяльністю підприємств.

Об'єктом дослідження є грошові кошти підприємств та їх рух, що виникає в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності.

Предметом дослідження обрано організацію і методологію обліку та контролю операцій із грошовими коштами як складової інформаційного забезпечення системи управління підприємством.

Інформаційною базою дослідження є законодавство, нормативно-правові акти з питань обліку, аналізу і аудиту готівкових грошових коштів, наукові праці та публікації у періодичних виданнях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів і практиків за напрямом облік, аналіз і аудит грошових коштів підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Проведене дослідження показало, що рівень ліквідності відрізняє гроші від інших активів і повинен розглядатися як головний критерій зарахування активів до грошових коштів. Тому ми дійшли до висновку, що поняття «грошові кошти», яке застосовується для потреб бухгалтерського обліку та аудиту, потребує уточнення. Це зумовлено тим, що існує необхідність уточнення факту включення до категорії грошових коштів лише тих активів, які можуть бути використані для здійснення розрахунків в будь-який момент, з максимальним рівнем ліквідності.

На наш погляд, найбільш універсальним є така дефініція: грошові кошти – готівка в касі, електронні гроші, залишки коштів на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані суб'єктом господарювання упродовж будь-якого моменту часу для розрахунків під час здійснення господарських операцій.

Для правильного розуміння, ефективного обліку і постійного контролю необхідна зрозуміла класифікація грошових коштів підприємства та їхніх еквівалентів.

Аналіз літературних джерел дозволив встановити, що за формою існування розрізняють готівкові та безготівкові грошові кошти; за видом валюти – грошові кошти у національній та іноземній валюті. Ці ознаки можна доповнити класифікацією за місцем зберігання: а) у касі підприємства – готівкові грошові кошти, які зберігають у спеціально відведеному приміщенні або місці у межах встановленого ліміту залишку готівки; б) на рахунках у банку – грошові кошти, які зберігають на різних рахунках у банківських установах та які можуть бути використані у будь-який момент за бажанням власника рахунка; в) на електронних носіях – електронні кошти.

Еквіваленти грошових коштів можна класифікувати так, як пропонують Міжнародні стандарти звітності:

– еквіваленти грошових коштів, початково визнані за справедливою вартістю, – після початкового визнання переоцінюються за справедливою вартістю з відображенням її зміни у прибутку (або збитку);

– еквіваленти грошових коштів, утримувані до погашення, – мають фіксовані або точно встановлені терміни виплати та фіксований строк погашення. Щодо них підприємство має намір і можливість утримувати до настання терміну їхнього погашення;

– еквіваленти грошових коштів у вигляді позик і дебіторської заборгованості – короткострокові кредити надані надійним контрагентам, дебіторська заборгованість, отримана внаслідок переуступки права вимоги, та інші специфічні види еквівалентів грошових коштів, стосовно яких існує стабільна впевненість щодо можливості повернення інвестованих коштів;

– еквіваленти грошових коштів для можливого продажу – усі еквіваленти грошових коштів, які не увійшли у попередні три категорії.

Зазначимо, що правильний та своєчасний облік грошових коштів та їхніх еквівалентів на підприємстві є одним із першочергових завдань. Для цілей управління та обліку нами виділено такі функції обліку грошових коштів та їх еквівалентів.

– інформаційна функція забезпечує інформування керівництва про наявність вільних грошових коштів у касі підприємства та на його рахунках у банку;

– функція кількісного відображення та якісної характеристики передбачає своєчасне і правильне документування операцій з руху грошових коштів та еквівалентів і їхнє відображення на рахунках та у регістрах бухгалтерського обліку, а також якісну оцінку стану забезпеченості підприємства грошовими коштами та їхніми еквівалентами на підставі кількісних даних;

– організаційна функція забезпечує правильну організацію, своєчасне, повне і законне виконання безготівкових та готівкових розрахункових операцій, а також операцій з еквівалентами грошових коштів.

– аналітична функція – аналіз наявності та руху грошових коштів та їхніх еквівалентів за видами, джерелами тощо;

– контрольна функція – недопущення негативних результатів господарської діяльності підприємства, оперативний повсякденний контроль за наявністю та збереженістю грошових коштів, еквівалентів грошових коштів у формі цінних паперів у касі підприємства та інших місцях зберігання тощо;

– забезпечувальна функція спрямована на безперервне задоволення всіх потреб підприємства у готівці, правильне і своєчасне здійснення інвентаризації грошових коштів та їхніх еквівалентів і відображення її результатів на рахунках бухгалтерського обліку;

– функція зворотного зв'язку передбачає отримання даних про справжній стан грошових коштів та їхніх еквівалентів і виконання управлінських рішень;

– рекомендаційна функція полягає у виявленні можливостей найраціональнішого вкладення вільних грошових коштів як джерела фінансових інвестицій, що приносять прибуток.

Недостатнє висвітлення теоретичних і практичних основ такого поняття, як еквіваленти грошових коштів, які є однією зі складових грошових потоків, приводить до їхнього відображення у складі поточних фінансових інвестицій при кла-

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сифікації й у Плані рахунків бухгалтерського обліку. Однією з причин цієї розбіжності визначено відсутність чітких критеріїв поділу інвестицій на довгострокові, поточні та еквіваленти грошових коштів у законодавчих документах.

Визначення критеріїв зарахування фінансових інвестицій до еквівалентів грошових коштів є одним з головних питань їх обліку. Еквіваленти грошових коштів мають відповідати таким вимогам: а) здійснюватись з метою отримання прибутку; б) мати короткий строк погашення (3 місяці або менше); в) відповідати вимогам високоліквідного активу (швидко перетворюватись на гроші); г) мати незначний (мінімальний) ризик зміни вартості. У роботі запропоновано їх виділяти в окрему групу з метою узгодження місця еквівалентів грошових коштів у класифікації фінансових інвестицій, що не буде суперечити їхньому відображенню у Балансі, Звіті про рух грошових коштів і Примітках до річної фінансової звітності.

Для підвищення аналітичної цінності облікової інформації рекомендовано відкрити аналітичні рахунки з обліку курсових різниць, а саме: 3021 «Грошові кошти в касі в іноземній валюті (долар США)», 3022 «Грошові кошти в касі в іноземній валюті (євро)», 3121 «Грошові кошти на поточних рахунках в іноземній валюті (долар США)», 3122 «Грошові кошти на поточних рахунках в іноземній валюті (євро)», 3141 «Грошові кошти на інших рахунках в іноземній валюті (долар США)», 3142 «Грошові кошти на інших рахунках в іноземній валюті (євро)», 3331 «Грошові кошти в дорозі в національній валюті», 3341 «Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті (долар США)», 3342 «Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті (євро)», 3621 «Розрахунки з іноземними покупцями (долар США)», 3622 «Розрахунки з іноземними покупцями (євро)», 6321 «Розрахунки з іноземними постачальниками (долар США)», 6322 «Розрахунки з іноземними постачаль-



**Алгоритм проведення аудиту Звіту про рух грошових коштів**



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

никами (євро) та ін., залежно від потреб підприємства і кількості видів валют, з якими воно працює.

У наукових працях дослідників переважно робиться акцент на процесі аудиту Балансу та Звіту про фінансові результати, які є основними формами звітності. Проте розгляд методики проведення аудиту Звіту про рух грошових коштів – це не менш важливе завдання, тому що цей звіт не тільки детально розкриває зміст основних статей Балансу і Звіту про фінансові результати, а й містить дані Головної книги та окремих аналітичних рахунків бухгалтерського обліку. Ці дані потребують особливої уваги, оскільки їх необхідно правильно віднести до операційної, інвестиційної й фінансової діяльності, тому виникає ризик їхнього недостовірного відображення і невідповідності реальному стану справ на підприємстві. З огляду на це розроблено алгоритм проведення аудиторської перевірки Звіту про рух грошових коштів (див. рис.).

Доцільно розглядати метод аудиту як сукупність спеціальних прийомів, за допомогою яких оцінюють і досліджують стан об'єктів аудиту, прийоми аудиту – як елементи методу аудиту зі спорідненими діями, за допомогою яких здійснюють дослідження, а процедури аудиту – як порядок виконання аудитором конкретних, методичних дій, що забезпечують проведення всіх етапів аудиту для одержання достатніх доказів та складення відповідних висновків, на яких ґрунтується думка аудитора.

Подана модель алгоритму поділена на основні стадії аудиту (планування, дослідження, завершальна або підсумкова), що дало змогу виділити та визначити послідовність основних етапів перевірки, які входять до плану і програми аудиту Звіту про рух грошових коштів. У розробленій програмі аудиторської перевірки вказано: завдання перевірки; конкретизовані процедури аудиту; джерела, які містять інформацію для перевірки; загальні аудиторські процедури (прийоми); виконавців. Водночас вона складена з урахуванням останніх змін, внесених у НП(С)БО 1, щодо застосування прямого методу при визначенні руху грошових коштів від операційної діяльності.

### Висновки

За результатами досліджень встановлено:

1. Запропоновано трактувати грошові кошти як готівку в касі, електронні гроші, залишки коштів на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані господарюючим суб'єктом упродовж будь-якого моменту часу для розрахунків під час здійснення господарських операцій.

2. Запропонована удосконалена класифікація грошових коштів для потреб управління загалом та обліку, аналізу, контролю. В ній виділено такі ознаки: 1) обмеженість у напрямках використання (грошові кошти без обмежень у напрямках використання, грошові кошти з обмеженнями у напрямках використання); 2) місце зберігання (грошові кошти: у касі підприємства (установи, організації), на рахунках у банку, на мікропроцесорі смарт-карток або карток зі збереженою вартістю, у пам'яті ЕОМ на жорстких дисках). Класифікація грошових коштів за наведеними ознаками має важливе значення для аналізу фінансового стану підприємства, здійснення інвентаризації та максимально раціонального відображення грошових коштів на рахунках бухгалтерського обліку.

3. Структура інформаційної системи обліку розглядається як сукупність процесів, які забезпечують її роботу (здійснення гос-

подарської операції; вимірювання результатів; документальне оформлення; заповнення реєстрів; формування звітності; прийняття рішення), а також етапів бухгалтерського обліку та контролю грошових коштів та їх еквівалентів (спостереження; вимірювання; реєстрація і зберігання; групування; узагальнення; підтримка). Ця система повинна максимально повно охоплювати такі основні функції: організаційну, кількісного відображення та якісної характеристики; контрольну; забезпечувальну; зворотного зв'язку; аналітичну та рекомендаційну.

4. Запропоновано зміни у План рахунків бухгалтерського обліку за окремими рахунками обліку грошових коштів, їх еквівалентами та поточними фінансовими інвестиціями, а саме: рахунок 32 «Еквіваленти грошових коштів» і субрахунок 321 «Еквіваленти грошових коштів в національній валюті» та 322 «Еквіваленти грошових коштів в іноземній валюті»; рахунок 35 «Поточні фінансові інвестиції» за видами фінансових інвестицій. Це сприятиме достовірному відображенню об'єктів обліку в Плані рахунків і у фінансовій звітності.

5. Системний аналіз грошових потоків рекомендовано базувати на послідовному дослідженні грошових потоків, яке передбачає проведення аналізу: ліквідності балансу; показників оцінки ліквідності підприємства; Звіту про рух грошових коштів; показників ділової активності; групи аналітичних фінансових коефіцієнтів, які характеризують грошові потоки. Він може бути використаний у практичній діяльності, що у сукупності забезпечить деталізоване дослідження грошових потоків підприємства, допоможе визначити тенденції й закономірності їхнього формування.

6. Встановлено відсутність системного підходу до проведення аудиту руху грошових потоків та обґрунтовано недостатність і недосконалість методичного забезпечення процесу аудиту. Це зумовило необхідність розробки алгоритму проведення аудиту Звіту про рух грошових коштів із виділенням стадій, етапів перевірки, тісно пов'язаних з планом та програмою аудиту, із зазначенням процедур, прийомів і тестів. Це сприятиме систематизації аудиторських процедур на всіх етапах аудиту, скоротить час проведення перевірки, дасть змогу достовірно зібрати докази для підтвердження звіту.

### Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України. Харків: «Юрискон», 2008 с. – 236 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» №996–XIV // Все про бухгалтерський облік (спецвипуск) №9 від 20.02.2008.
3. Закон України «Про застосування контрольно-касових апаратів і товарно-касових книг при розрахунках зі споживачами в сфері торгівлі, суспільного харчування і послуг» від 06.06.96. №227/96–ВР // Вісник НБУ від 12.05.2008.
4. Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні затв. Постановою Правління НБУ від 19.02.2001. №72 // Вісник НБУ від 12.05.2008.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і установ, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99. №291 // Все про бухгалтерський облік (спецвипуск) №9 від 20.02.2008.
6. Інструкція НБУ №4 «Про організацію роботи з готівкового обігу установ банків України», затв. Пост. Прав. НБУ від. 19.02.2001 // Вісник НБУ від 12.05.2008.

7. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, ТМЦ, грошових коштів і документів та розрахунків, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 11.08.94 №69 // Все про бухгалтерський облік (спецвипуск) №9 від 20.02.2008.

8. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Міністерства фінансів від 24.05.95 №88 // Все про бухгалтерський облік (спецвипуск) №9 від 20.02.2008.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 №87 // Все про бухгалтерський облік (спецвипуск) №9 від 20.02.2008.

10. Варавка В.В. Нормативно-правове забезпечення обліку грошових потоків підприємства // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2006. – №5. – С. 47–55.

11. Варавка В.В. Особливості класифікації грошових потоків в процесі стратегічного та оперативного управління металургійним підприємством // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: Економіка. – Ч. 3. – 2010. – №4(36). – С. 72–80.

12. Варавка В.В. Управлінський облік грошових потоків підприємства // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: Економіка. – 2008. – №1 (41). – С. 25–31.

13. Гордополова Н.В. Методика аудиту звіту про рух грошових коштів / Н.В. Гордополова, В.В. Ясишена // 36. наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Вип. 23: У 3 ч. / М-во освіти і науки України, Черк. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2009. – С. 111–116.

14. Грилицька А.В. Сучасні гроші як інструмент відносин між учасниками ринку // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 13. – Черкаси: ЧДТУ, 2011. – С. 181–184.

15. Грилицька А.В. Удосконалення класифікації грошових потоків // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наукових праць. – Вип. 203: В 4 т. Том IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2011. – С. 936–941.

16. Грилицька А.В. Шляхи підвищення ефективності внутрішнього аудиту грошових коштів на підприємствах споживчої кооперації // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №11. – С. 52–58.

17. Височан О.С. Облік руху грошових коштів як інформаційна база системи аналізу ліквідності підприємства // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету ім. Володимира Гнатюка. Серія: економіка. – 2009. – №17. – С. 192–197.

18. Височан О.С. Оптимізація середнього залишку грошових коштів на підприємстві // Проблеми економіки та управління. – 2011. – №507. – С. 117–122.

19. Височан О.С. Наукові підходи до визначення понять «гроші» та «грошові кошти» // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету ім. Володимира Гнатюка. Серія: економіка. – 2009. – №18. – С. 27–33.

20. Височан О.С. Міжнародний досвід побудови ефективної системи внутрішнього контролю за грошовими коштами на підприємстві // Логістика. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2006. – №552. – С. 350–358.

21. Корягін М.В., Височан О.С. Взаємозв'язок Звіту про рух грошових коштів з іншими формами звітності та типологія помилок при його складанні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №2. – С. 31–37.

22. Корягін М.В., Височан О.С. Актуальні питання визнання та обліку еквівалентів грошових коштів в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №2. – С. 27–34.

23. Ясишена В.В. Інформативність Звіту про рух грошових коштів в системі менеджменту / В.В. Ясишена // Галицький економічний вісник. – 2008. – №3 (18). – С. 127–131.

24. Ясишена В.В. Облік, аналіз і аудит як підсистеми формування інформації щодо грошових потоків підприємств / В.В. Ясишена // Галицький економічний вісник. – 2008. – №5 (20). – С. 148–153.

25. Ясишена В.В. Теоретичні аспекти аналізу грошових потоків підприємств / В.В. Ясишена // Економічний простір. – 2008. – №16. – С. 123–131.

А.В. ЧЕРЕП,  
д.е.н., професор,  
А.І. ПАВЛЕНКО,

Запорізький національний університет

## Необхідність формування концепції створення та розвитку бізнес-інкубаторів в Україні

*У статті висвітлено особливості започаткування діяльності та розвитку бізнес-інкубатора (БІ). Проведено дослідження визначення поняття «бізнес-інкубатори». Виділено критерії оцінювання складових майбутнього успіху учасників БІ. Обґрунтовано рекомендації щодо роботи БІ на перспективу та шляхи підвищення його результативності. Визначено мету бізнес-інкубатора. Запропоновано модель БІ.*

**Ключові слова:** бізнес-інкубатор, учасник бізнес-інкубатора, мале підприємництво, регіон, розвиток, концепція, модель, кадри, інновації.

А.В. ЧЕРЕП,  
д.з.н., професор,  
А.І. ПАВЛЕНКО,

Запорожский национальный университет

## Необходимость формирования концепции создания и развития бизнес-инкубаторов в Украине

*В статье освещены особенности начала деятельности и развития бизнес-инкубатора (БИ). Проведено исследование определения понятия «бизнес-инкубаторы». Выделены критерии оценки составляющих будущего успеха участников БИ. Обоснованы рекомендации по работе БИ на перспективу и пути повышения его результативности. Определена цель бизнес-инкубатора. Предложена модель БИ.*

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Ключевые слова:** *бізнес-інкубатор, учасник бізнес-інкубатора, малое підприємство, регион, развитие, концепция, модель, кадры, инновации.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі свого розвитку економіка України схильна до кардинальних змін, зумовлених такими загальносвітовими явищами, як глобалізація, поглиблення міжнародного поділу праці, підвищення відкритості національних економік, зростання ролі технологій, людського капіталу та інформації, прагнення до інноваційного розвитку і максимального використання економічного потенціалу, що, своєю чергою, стимулюють розвиток економічної інтеграції й регіональної диференціації. Все це вимагає пошуку альтернативних інноваційних механізмів стимулювання розвитку суб'єктів бізнесу, в тому числі й малого підприємництва (МП). Одним із дієвих інфраструктурних елементів його підтримки, розрахованих на довгостроковий період, є інкубація бізнесу. Бізнес-інкубування представляє собою надання комплексної підтримки новоствореному суб'єктові підприємницької діяльності з метою полегшення та прискорення входження його на ринок і досягнення бажаного підприємницького результату. При цьому варто зазначити, що наявна інфраструктура регіонального підприємницького розвитку досі не має свого концептуального й методологічного забезпечення, а наявна потреба в ньому для поліпшення якості стратегій і різних програм та планів територіального розвитку актуалізують дослідження в цьому напрямі.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Різні аспекти бізнес-інкубування висвітлені у працях В. Андреева [1], Л. Васильєва [3], В. Геташ [4], В. Гончарова [5], Н. Кожевіної [6], С. Коробова [7] та ін. Проте стан теоретичних і методичних розробок вітчизняних вчених у сфері створення сприятливих умов розвитку малого бізнесу, зокрема у вигляді Бі, не дозволяє сьогодні державним органам управління ефективно впливати на процеси становлення і розвитку підприємницького сектора. Особлива актуальність при цьому належить врахуванню регіональних умов розвитку МП, що визначає особливості створення, становлення й функціонування Бі в ньому.

**Метою статті** є обґрунтування доцільності заснування, становлення та розвитку Бі, розробка рекомендацій щодо його роботи на перспективу та шляхів підвищення результативності функціонування.

**Виклад основного матеріалу.** Як свідчить світовий досвід, одним із найуспішніших шляхів розвитку і підтримки підприємництва є інкубація бізнесу, або надання підтримки суб'єкту підприємницької діяльності, що починає власний бізнес, з метою спрощення, полегшення та прискорення входження його в ринок і досягнення бажаного підприємницького ефекту. Підтримка, яка забезпечується інкубацією, значною мірою допомагає початківцям набутти необхідного професіоналізму щодо вибраної сфери діяльності, сприяє подоланню ринкових і штучних бар'єрів під час створення бізнес-структури та на початковому етапі розвитку. І якщо, за статистикою, самостійно виживають у середньому близько третини створених фірм, то серед тих, хто скористався підтримкою бізнес-інкубаторів, як правило, стають успішними понад 85% учасників.

Бізнес-інкубатори – це структури, що надають допомогу новим компаніям на етапі їх організації та становлення. Основна мета бізнес-інкубаторів в інтерактивному процесі – надихати

людей на організацію власної справи, створювати умови, що сприяють розвитку нових компаній і підприємництва, підтримувати їх у розробленні новаторських продуктів, надавати їм приміщення, засоби інфраструктури і т. ін. Головний акцент у діяльності бізнес-інкубаторів робиться на стимулюванні розвитку місцевої і регіональної економіки та створенні робочих місць. Бізнес-інкубатори необхідні для зміцнення й розвитку початкуючих підприємств. Особливо у державах з низькою динамікою розвитку підприємництва роль бізнес-інкубаторів виявляється дуже важливою для забезпечення місцевого соціально-економічного розвитку [2].

Бізнес-інкубатори займають важливе місце в інноваційній інфраструктурі, які розглядаються, перш за все, як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва, але одночасно вони є інструментом економічної, соціальної, структурної і інноваційної політики. Бізнес-інкубатори можуть бути як самостійними господарськими організаціями з правами юридичної особи, які створюються, як правило, для підтримки нетехнологічного малого підприємництва, або діяти у складі технопарку та бути орієнтованими на роботу в областях високих технологій, тобто підтримку малого інноваційного підприємства в науково-технічній сфері. Інкубатор, як форма й елемент інноваційної інфраструктури, знаходиться в постійному розвитку, логіку якого багато в чому допомагає зрозуміти історія виникнення і поширення інкубаторів [9, с. 163].

Мета бізнес-інкубатору – забезпечення сприятливих організаційно-економічних умов для розвитку малого і середнього бізнесу, підвищення конкурентоспроможності підприємств і компаній на ринку шляхом надання всебічної допомоги підприємцям на всіх стадіях організації і функціонування підприємств, сприяння формуванню і розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього бізнесу, створення нових робочих місць. На основі вивчення досвіду використання механізму бізнес-інкубаторів в країнах з розвинутою економікою, нами розроблено модель бізнес-інкубатора, використання якої може сприяти як розвитку, так і управлінню малим бізнесом (див. рис.) [8, с. 64]:

Одне з принципових питань у діяльності бізнес-інкубаторів полягає у виборі оптимальної форми експлуатації створюваних бізнес-інкубаторів. На теперішньому етапі існує велика різноманітність організаційно-правових форм бізнесу-інкубаторів. Бізнес-інкубатори існують як структурні підрозділи організацій високого порядку і як автономні установи. Організаційно-правова форма бізнес-інкубаторів (Бі) багато в чому визначає потенційні джерела фінансування діяльності інкубатора. Реєстрація Бі як некомерційної структури надає додаткові можливості для здобуття грантів і засобів різних організацій підтримки малого бізнесу, інновацій. Форми державної, обласної або установ нижчого підпорядкування забезпечують доступ до бюджетного фінансування, участі у державних і регіональних програмах розвитку малого підприємництва. Своєю чергою, організаційно-правова форма інкубатора залежить від того, ким та на чий кошти створюється Бі.

Головна перевага бізнес-інкубатора для починаючих підприємців, що найчастіше випробують фінансових труднощів,



**Модель бізнес-інкубатора**

полягає в тому, що інкубатори надають їм «дах над головою» на пільгових умовах, за цінами нижчими від ринкових (принаймні, спочатку).

Для повноцінної діяльності бізнес-інкубатор повинен мати необхідні приміщення (виходячи із закордонного досвіду – 1000–2000 кв. м), матеріально-технічну базу (офісна техніка, Інтернет, навчальні класи, конференц-зал, бібліотека), кваліфікований штат, а також консультантів і викладачів, що працюють, як правило, на контрактній основі [4].

Концепція бізнес-інкубатора припускає ротацію фірм-клієнтів, тому в інкубаторі, як правило, не має бути довгострокових або передчасних договорів про оренду приміщення. Термін їх «життя» в інкубаторі становить від двох до п'яти років. Якщо підприємство за цей час міцно встає на ноги, йому варто знайти собі приміщення поза інкубатором і звільнити місце для нової молоді фірми. Однак на практиці у залежності від наявності в наявності площі і попиту на неї іноді можуть використовуватися і більш тривалі договори про оренду [1, с. 43].

Добір клієнтів у бізнес-інкубатор має проводитися на конкурсній основі. При цьому претендент мусить обґрунтувати, що його проект має реальні шанси на успіх і є конкурентоспроможним, а сам претендент відповідає критеріям керівника інноваційного підприємства (рівень освіти, досвід роботи тощо).

Важливими перевагами бізнес-інкубатора є також творча атмосфера і можливість контактувати із собі подібними, імідж серйозної компанії, набір недорогих, але необхідних послуг, гнучкість менеджменту в інкубаторі.

Вважаємо за доцільне потребу у висококваліфікованих кадрах, які зможуть компетентно надавати допомогу підприємцям початківцям. Крім забезпечення компетентними співробітниками самих бізнес-інкубаторів необхідно вирішити завдання кадрового забезпечення інкубованих фірм

і вивчення підприємців. Більшість зарубіжних інкубаторів функціонують у складі технопарків, промислових зон тощо. В Україні кількість технопарків, які мають у своєму складі Бі, є порівняно невеликою. Необхідно створювати і розвивати спеціальні виробничо-технологічні зони на базі підприємств, що діють, або, щоб уникнути труднощів, пов'язаних з реконструкцією площ, не пристосованих під потреби малих підприємств, на нових площах [5, с. 230].

Проте в регіонах України подібні інфраструктурні механізми здебільшого відсутні. Досвід бізнес-інкубації нашої держави показує, що останні можуть розміщуватися не лише в будівлях, що спеціально зводяться, але і на базі існуючих наукових інститутів та навчальних закладів. Така співпраця є перспективною та взаємовигідною і потребує подальшого розвитку. Бізнес-інкубатори також здатні стати інструментом реорганізації загальних виробничих площ великих неефективних підприємств, пристосовавши їх під потреби малого бізнесу.

В Україні створення перших бізнес-інкубаторів стимулювалося міжнародною фінансовою допомогою. Так, наприкінці 90-х років Агентство міжнародного розвитку США (USAID) фінансувало виконання Програми розвитку бізнес-інкубаторів в Україні (BID). У рамках цієї програми були створені такі бізнес-інкубатори, як технологічний бізнес-інкубатор «Харківські технології», бізнес-інкубатор Херсонської торгово-промислової палати, бізнес-інкубатор Об'єднаного профкому Чорнобильської АЕС у м. Славутичі й ін. [3].

На теперішній час в Україні, за даними Держпідприємництва, зареєстровано понад 70 бізнес-інкубаторів. За даними ж нещодавно проведеного Українською асоціацією бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів (УАБІЦ) моніторингу діяльності бізнес-інкубаторів, їхня чисельність виявилася значно меншою і складає лише близько десяти бізнес-інку-

баторів, які реально працюють. Серед них насамперед можна назвати Білоцерківський, Славутицький, Хмельницький, Сімферопольський, Львівський, Полтавський, Івано-Франківський бізнес-інкубатори. Така суттєва розбіжність у даних спричинена передовсім досі законодавчо не визначеним поняттям бізнес-інкубатора. У Господарському кодексі України взагалі не згадується такої організації, як бізнес-інкубатор.

Українська Асоціація бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів розпочала проект «Формування інформаційно-комунікаційного середовища ефективного розвитку бізнес-інкубування в Україні (UBICA – ICT)» та «Створення інформаційно-комунікаційної підприємницької мережі для розвитку бізнес-інкубування в Харківському регіоні (Харків-ICT)». Реалізація цих проектів відбувається в рамках програми InfoDev Світового банку реконструкції і розвитку (СБРР). Проекти ставлять за мету сприяти розвитку бізнес-інновацій в секторі малих і середніх підприємств, покращити можливість діяльності бізнес-інкубаторів шляхом ефективного використання інформаційно-комунікаційних технологій у процесі становлення підприємництва [8, с. 64].

Цільовою групою Харківського технологічного бізнес-інкубатора є високоосвічені підприємці-початківці, що мають науково-технологічну підготовку та намагаються використати власні знання у галузі високих технологій та інтелектуальних комунікаційних технологій.

Проект дасть можливість створити програмно-технічні та інформаційно-комунікаційні засоби для розвитку малого та середнього бізнесу, здійснити навчання щодо використання ІКТ у підприємстві та стимулюватиме їх впровадження у сферу малого бізнесу. В процесі реалізації проекту поширюватиметься досвід використання інтелектуальних технологій та впровадження електронної комерції у діяльність підприємств малого та середнього бізнесу, підвищуватиметься професійний рівень підприємств-клієнтів та співробітників бізнес-інкубатора стосовно використання можливостей інформаційно-комунікативних технологій.

Недоліком існуючої організаційно-господарської інфраструктури інноваційної підприємницької діяльності є нерівномірність розподілу її існуючих об'єктів за регіонами України. Так, у Києві та Київській області діють 12 бізнес-інкубаторів, в Одеській області – 9; 18 з 27 регіонів країни мають по 1–2 бізнес-інкубатора. З 255 існуючих інноваційних фондів 175 працюють у Києві.

Проте говорити про зрілі форми українських бізнес-інкубаторів не доводиться: спроби щодо створення ефективно діючих бізнес-інкубаторів в Україні не виправдали очікувань, незважаючи на офіційну державну підтримку (закріплену законами України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» та «Про державну підтримку малого підприємництва»), розпорядженням Кабінету Міністрів України про всебічну підтримку існуючим та новостворюваним бізнес-інкубаторам, Плану заходів з виконання у 2007 році Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, якими, зокрема, передбачено сприяння розвитку мережі бізнес-інкубаторів [3, с. 54].

Визначення ефективних форм підтримки підприємництва потребує визначення чинників, від яких залежить успішність бізнесу. Як відомо, успіх підприємництва залежить від вдало-

го поєднання особистості підприємця (який мусить бути професійно й морально підготовлений до виживання в умовах ринкової конкуренції), бізнес-ідеї (спроможної забезпечити задоволення попиту визначених споживачів та отримання очікуваного прибутку) та інвестицій (коштів, необхідних для реалізації бізнес-ідеї). Тому принцип функціонування бізнес-інкубатора полягає в тому, щоб саме за цими аспектами підприємництва забезпечувати підтримку молодого бізнесу.

Отже, концепція інкубації бізнесу полягає у створенні умов для перетворення новачка у сфері бізнесу з підприємницькою ідеєю на успішного суб'єкта підприємницької діяльності з випробуваним бізнес-проектом та успішно функціонуючим прибутковим бізнесом і одночасним вирішенням інвестиційних проблем. Враховуючи традиційно віддалену від індивідуального прийняття ризикових рішень ментальність значної частини наших громадян, велика увага у становленні бізнесмена повинна приділятися формуванню підприємницького світогляду.

Реалізацію концепції інкубатора забезпечує досвідчений експерт-керівник проекту, а набуття учасником бізнес-інкубатора професійних якостей з поступовим розширенням повноважень відбувається за схемою: учень-виконавець (помічник експерта – керівника проекту) – самостійний виконавець – керівник-виконавець – координатор-виконавець. Передбачається, що у бізнес-інкубаторі майбутній підприємець отримає необхідні знання з основ підприємництва, маркетингу, антикризового менеджменту та професійні знання відповідно до вибраного виду діяльності; бізнес-ідея пройде шлях від попередніх бізнес-очікувань до реалізованого бізнес-проекту, а початкові інвестиції перетворяться на прибуток. Така модель процесу інкубації бізнесу дасть змогу мінімізувати втрати від прийняття непрофесійних рішень з одночасним підвищенням рівня професіоналізму новачка в сфері підприємницької діяльності [1, с. 45].

### Висновки

Отже, однією з найважливіших передумов успішної реалізації ідеї інкубації бізнесу слід вважати створення організації й місця (бізнес-інкубатора), де підприємець-початківець може облаштуватись і де йому на професійній основі буде надано кваліфіковану допомогу за найважливішими аспектами бізнесу. Сьогодні таку ідею можна реалізувати як на базі успішно працюючих підприємств, установ та організацій, так і в умовах спеціально створених структур з використанням наявного незавершеного будівництва та залишкового майна банкрутів.

Подальший розвиток бізнес-інкубування в Україні неможливий без розробки і прийняття Типового положення про бізнес-інкубатор. Проте, безумовно, навіть розробка і прийняття такого регуляторного акта не розв'яже головного питання – створення всебічних сприятливих умов для розвитку мережі бізнес-інкубаторів в Україні. З метою формування державної стратегії у цій сфері УАБІЦ розроблено проект Концепції розвитку мережі бізнес-інкубаторів в Україні, який було надано на розгляд Держпідприємництва й Міністерства фінансів України і який отримав позитивне схвалення. Тому даний проект концепції можна взяти за основу і продовжити роботу в цьому напрямі в рамках спеціально створеної робочої групи.

**Список використаних джерел**

1. Андреев В.О. та ін. Результати програми розвитку бізнес-інкубаторів в Україні / В.О. Андреев та ін. // Розвиток науково-технологічних парків та інноваційних структур інших типів: Україна і світовий досвід: матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 3–5.11.02 р.). – Львів: ЛьЦНТЕІ, 2008. – С. 41–46.  
 2. Бізнес-інкубування та інноваційні центри: сучасні технології підтримки підприємництва і розвитку інноваційної економіки [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=326>  
 3. Васильєва Л.М. Бізнес-інкубатори як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва / Л.М. Васильєва // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. – 2010. – №1. – С. 50–54.  
 4. Гаташ В. Бізнес-інкубатор для маленьких і середніх інноваційних фірм. – Інтернет-ресурс. – Сайт «Дзеркала тижня». – <http://www.zn.kiev.ua>  
 5. Гончаров В.М. Формування організаційно-економічного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону: моногра-

фія / Гончаров В.М., Деречинський Ю.Н. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2009. – 280 с.  
 6. Кожевина Н. Бізнес-інкубація – прямий шлях до розвитку підприємництва / Н. Кожевина [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.novekolo.info/ua/articles4.html>  
 7. Коробов С.А. Методологическое пособие по деятельности малого инновационного предприятия в составе регионального бизнес-инкубатора / С.А. Коробов, А.Б. Семисото [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://kurs.znate.ru/docs/index-155355.html?page=3>.  
 8. Матвійчик-Соскіна Н. Практика діяльності бізнес-інкубаторів на базі інформаційних технологій: досвід європейських країн. / Н. Матвійчик-Соскіна // Шляхи впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку в українських містах / За заг. ред. О.І. Соскіна. – К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2008. – 64 с.  
 9. Микитюк О.П. Бізнес-інкубатори в системі фінансової підтримки малого підприємництва / О.П. Микитюк // Світ фінансів. – 2009. – №2 (3). – С. 160–164.

УДК 378 (045)

A.B. ШЕВЧЕНКО,  
 к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет,  
 А.С. ШВОРАК,  
 студентка, Національний авіаційний університет

**Напрямки підвищення конкурентоспроможності навчального закладу**

*У статті визначено роль послуг вищих навчальних закладів у створенні принципово нового механізму взаємодії сторін, які прямо або опосередковано беруть участь у процесі створення і споживання освітніх послуг. Обґрунтовано необхідність створення спільної цінності, яка дозволить забезпечити конкурентну перевагу вищому навчальному закладу для всіх учасників освітнього процесу.*

**Ключові слова:** вищий навчальний заклад, освітні послуги, конкурентоспроможність, навчальний процес, база даних.

A.B. ШЕВЧЕНКО,  
 к.э.н., доцент, Национальный авиационный университет,  
 А.С. ШВОРАК,  
 студентка, Национальный авиационный университет

**Направления повышения конкурентоспособности учебного заведения**

*В статье определена роль высших учебных заведений в создании принципиально нового механизма взаимодействия сторон, прямо или косвенно участвующих в цепочке создания и потребления образовательных услуг. Обоснована необходимость создания совместной ценности, которая позволит обеспечить конкурентное преимущество вуза для всех участников образовательного процесса.*

**Ключевые слова:** высшее учебное заведение, образовательные услуги, конкурентоспособность, учебный процесс, база данных.

A. SHEVCHENKO,  
 PhD, National Aviation University,  
 A.S. SHVORAK,  
 student, National Aviation University

**Ways of enhancement of competitive ability of education institute**

*The article describes the role of educational services in the creation of a fundamentally new way of cooperation between the stakeholders involved directly or indirectly in the chain of production and consumption of education services. Substantiated the establishment of mutual values that will allow the combined competitive advantage for all stakeholders.*

**Keywords:** higher school, educational services, competitive power, study course, database.

**Постановка проблеми.** Жорстка конкурентна боротьба на ринку освітніх послуг вимагає від вищих навчальних закладів (ВНЗ) пошуку нових засобів цієї боротьби. Якщо в минуло-

му при виборі ВНЗ абітурієнт надавав перевагу якісному складу викладачів, забезпеченості підручниками та посібниками, рівню технічного оснащення навчального процесу, то вже зараз

висуваються нові, більш жорсткі вимоги. Сьогодні важливого значення для абітурієнтів набувають гнучкість навчальних планів та мобільність навчальних програм, здатних забезпечити молодому фахівцю конкурентні переваги на ринку праці.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Виходячи з проблеми загострення конкуренції вищі навчальні заклади просто змушені більш активно змагатися за увагу потенційного споживача їх освітніх послуг – абітурієнта, часто із залученням нетрадиційних методів та підходів, які раніше не були властивими освітній галузі, а належали виключно до сфери бізнесу: маркетингу, реклами, публіцистики тощо. Деякі аспекти якості функціонування та конкурентоспроможності ВНЗ розглядали В. Заболотний, А.М. Тибіня, З.І. Домбровський, Т. Решетілова, Ю. Петруня, І. Лошенко, а також російські науковці Ю. Адлер, Г. Воробйов, Е. Гаффорнова, В. Балабан, І. Кравченко, Н. Нікітіна, Ю. Рубін, Х. Фасхiev, О. Білаш, В. Лазарев. При цьому питання, пов'язані з обранням шляхів і маркетингових засобів підвищення конкурентоспроможності ВНЗ, у науковій літературі висвітлено недостатньо і вимагають додаткових досліджень

**Метою статті** є визначення підходу до побудови освітньої послуги на базі навчально-виховного процесу, в основі якого лежить робота ВНЗ і потенційних роботодавців зі створення тих цінностей, які дозволяють забезпечити спільні конкурентні переваги.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні надзвичайно важливою є необхідність пошуку нових шляхів для підвищення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів, першою чергою державних, урахуовуючи при цьому, що рівень конкуренції постійно зростає внаслідок впливу різних факторів (наприклад, територіального розташування освітніх організацій). Крім того, в умовах фінансової кризи, коли знижується купівельна спроможність населення, а конкуренція на ринку праці значно посилюється, освітнім установам як ніколи необхідні відчутні конкурентні переваги. А з урахуванням того, що ситуація в даній сфері характеризується значним зниженням обсягу державного фінансування, це також дає поштовх освітнім установам шукати додаткові джерела ресурсного забезпечення. В результаті сфера освіти стала предметом підприємницької діяльності. Освіта розглядається як фактор економічного розвитку суспільства. Наслідком цього є той факт, що конкурентні переваги складаються в єдиний комплекс, який визначає конкурентоспроможність ВНЗ.

Конкурентоспроможність – це комплексна характеристика товарів чи послуг, яка визначає їхні переваги на ринку порівняно з аналогічними товарами-конкурентами за ступенем задоволення потреби та витратами на це задоволення. Покупець – ключова ланка в оцінці товару або послуги. З цього випливає, що всі елементи конкурентоспроможності мають бути чітко зрозумілі потенційному покупцеві, щоб у нього не могло виникнути хибних уявлень щодо даних товару чи послуги. Як відомо, кожен ринок характеризується «своїм» покупцем.

Конкуренція на ринку освітніх послуг являє собою сукупність процесів, взаємодій та загальної боротьби між існуючими та потенційними суб'єктами ринкових відносин на ринку освітніх послуг з метою отримання максимально вигідних позицій у відповідності до поставленої мети. Вона є рушійною силою розвитку економіки, могутнім стимулом для роз-

витку науково-технічного прогресу. Конкуренція забезпечує взаємодію попиту та пропозиції, урівноважуючи ринкові ціни.

Оскільки конкурентна боротьба на ринку освітніх послуг розвивається динамічно, ВНЗ повинні постійно відстежувати всі конкурентні зміни. Тільки за таких умов та правильно вибраної маркетингової стратегії, яка буде спрямована на підтримку конкурентних переваг, може бути досягнутий максимальний результат. Поняття конкурентоспроможності освітніх послуг є багатограним та відображає не лише аспекти діяльності ВНЗ, а й фактори, які справляють вплив на ринок освітніх послуг. Особливість конкурентоспроможності ВНЗ та їхніх освітніх послуг полягає в тому, що надана послуга може бути оцінена лише через декілька років після її отримання, а у визначений час конкурентоспроможність базується на основі конкурентоспроможності випускників минулих років та ситуації на ринку праці, що склалася на даний час. Це суттєво ускладнює можливість ретельного оцінювання конкурентоспроможності ВНЗ.

Конкурентоспроможність ВНЗ – це його здатність:

- 1) готувати фахівців, що витримують конкурентну боротьбу на конкретному зовнішньому або внутрішньому ринках праці;
- 2) розробляти конкурентоспроможні нововведення у цій галузі;
- 3) вести ефективну відтворювальну політику в усіх сферах своєї діяльності.

Основними учасниками процесу споживання освітніх послуг є:

- Студенти (мета – отримання якісної освіти і, як наслідок, виховання особистості, щоб бути потрібним суспільству).
- Підприємства-замовники (мета – зростання сучасного кадрового потенціалу, який володіє необхідними навичками та вміннями).
- Держава (мета – розширене відтворення сукупного особистісного та інтелектуального потенціалу).
- ВНЗ (мета – розвиток і підвищення рівня задоволеності споживачів освітніх послуг).

Наслідком цього є орієнтація на споживача, прагнення розуміти та вдосконалювати робочі процеси, бажання виміряти якість послуг.

Діяльність, що здійснюється ВНЗ, має ряд особливостей, оскільки основним продуктом, який реалізується на ринку, є особливий вид послуги – освітня послуга, яка представляє собою навчально-виховний процес в умовах ринкових відносин. Дана послуга визначається як процес набуття знань, що включає в себе комплекс матеріальних та нематеріальних ресурсів, необхідних для процесу навчання.

Важливо враховувати нерозривний зв'язок освітніх послуг зі своїм джерелом, тобто повна взаємодія науково-педагогічних кадрів, інформаційних і фінансових ресурсів навчального закладу в єдиному комплексі. Винятком у даному випадку можуть бути дистанційні методи освіти.

Незважаючи на стандартизацію освіти та її контроль з боку держави, освітні послуги обумовлені високим рівнем неоднорідності як у методах навчання, так і в поданні матеріалу.

Неможливість збереження освітньої послуги обумовлена тим, що послуги не можна в повному обсязі заготовити і складати як матеріальний товар, але варто відзначити, що сам освітній матеріал може бути збережений як у дру-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

кованому, так і в електронному вигляді. При цьому важливо враховувати природне для людини забування отриманої інформації, а також старіння знань, до якого приводить науково-технічний і соціальний прогрес, що можна віднести до непостійності якості послуг [5].

Визначають певні особливі риси освітніх послуг.

Освітні послуги нематеріальні і, як наслідок, не можуть накопичуватися. Але, споживаючи їх, людина накопичує певний досвід і знання, тим самим розвиваючи свої особистісні можливості. При цьому важливо враховувати, що накопичуються не послуги, а результати дій, спрямованих на формування професійної освіти.

Іншою характерною рисою освітніх послуг є те, що крім бажання і можливості придбання споживач зобов'язаний володіти початковим рівнем освіти і відповідними вміннями і навичками, необхідними для отримання освітньої послуги.

Слід брати до уваги той факт, що освітня послуга виробляється і споживається одночасно, оскільки споживання освітньої послуги починається одночасно з початком її надання. Виробництво і споживання освітніх послуг є тривалим за часом процесом і, хоча послуга може бути розділена на окремі елементи, обмежені певним відрізком часу, при цьому отримання професійної освіти в повному обсязі є досить тривалим процесом, у результаті якого споживач купує необхідний обсяг знань і навичок.

Варто наголосити, що у виробництві освітніх послуг необхідна присутність та участь споживача. Також важливо враховувати параметр динамічності освітніх послуг. У сучасному швидкозмінливому середовищі освітній заклад повинен стежити за змінами в ньому, в іншому випадку він стане неконкурентоспроможним. Це пов'язано з науково-технічним прогресом. Динаміка, створена ним, призводить до парадоксальної ситуації, коли знання, отримані студентами, стають неактуальними не після, а до їх засвоєння. Отже, швидкість темпу зміни ВНЗ як економічної системи повинна не слідувати «за», а по можливості випереджати зміни зовнішнього середовища – особливо в момент початку змін. Тобто розвиток освіти має бути динамічним і по можливості прискорювати розвиток ВНЗ. Саме динамічність є одним із ключових параметрів, який повинен бути в основі побудови навчально-виховного процесу.

У зв'язку з цим необхідно створювати унікальні конкурентні переваги, яких немає в інших ВНЗ. Важливо враховувати, що ВНЗ – це місце надання освітніх послуг, основна діяльність якого – навчальна і пізнавальна. Якість освіти на сучасному етапі виступає головною конкурентною перева-

гою навчальних закладів поряд з ціною. Якість навчання являє собою сукупність споживчих властивостей освітньої послуги, що забезпечують можливість задоволення комплексу потреб щодо всебічного розвитку особистості студента [3].

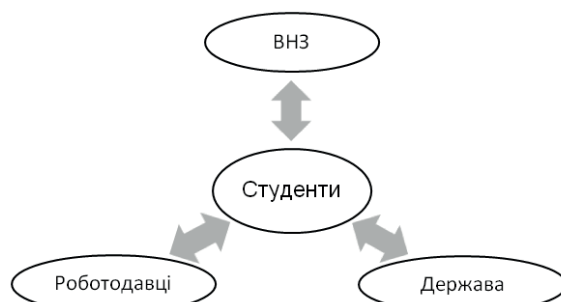
При цьому важливо враховувати, що цей параметр є непостійним, і домогтися на його основі конкурентної переваги вкрай складно, тому що це намагаються зробити також і конкуренти. Це штовхає до розробки і розвитку нових прийомів навчально-виховної діяльності, які дозволять суттєво виділитися на тлі інших конкурентів.

Відповідно, для створення унікальної конкурентної переваги всі інтереси учасників, описаних раніше, мають враховуватися. Ключовими учасниками, на наш погляд, є студенти. Саме вони є необхідною ланкою у взаємодії з усіма іншими учасниками (див. рис.).

Основним об'єктом вивчення побудови конкурентної переваги є роботодавці. Необхідно проводити аналіз очікування потенційних роботодавців, тобто визначити, що саме вони хочуть бачити і чого очікують від молодих фахівців. У цьому випадку найбільш значущою проблемою є інфантильність сучасного студента, що обумовлює низький рівень мотивації в отриманні практичного досвіду. Часто у молодих фахівців немає уявлення про роботу підприємства. Також важливі аналітичні навички та методи комплексного аналізу у вирішенні проблем. Інший важливий фактор для роботодавців – це розвинені комунікаційні навички, необхідні для роботи в команді, а також стресостійкість молодих фахівців.

На основі перерахованого вище ми можемо зробити висновок, що в підготовці кваліфікованого фахівця на перше місце виходять його особистісні навички, але це ніяк не означає, що його професійні навички залишаються неоптимальними. Такий стан справ обумовлений історичним розвитком ринкової моделі. У багатьох українських компаніях від 50 до 70% фахівців працюють не за фахом. А це, своєю чергою, стало причиною зсуву пріоритетів у бік особистісних навичок як основи при виборі кандидатів. З іншого боку, особистісні навички є лише першою сходинкою, тому вони мають бути підкріплені професійними знаннями.

У підсумку вищесказаного можна додати, що крім розвитку професійних навичок у процесі навчання студентів особливий наголос варто зробити на вихованні їхніх особистісних якостей. Для цього необхідно розвивати нові методи навчально-виховного процесу, які дозволять виховувати в учнів і студентів цілеспрямованість і життєву активність, але



**Взаємозв'язок студентів з іншими учасниками освітнього процесу**



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

найголовніше, удосконалювати процес мотивації, сприяючи тим самим розвитку лідерських якостей. А це своєю чергою дозволяє учням самостійно визначати вектор свого подальшого розвитку. Адже саме віра у свої особистісні якості дозволяє розвивати професійні навички.

Опитування серед студентів Національного авіаційного університету визначило, що більшість студентів оцінюють свої практичні та особистісні навички, отримані у процесі навчання, лише на «задовільно», що також негативно позначається на образі фахівця, який сформувався у роботодавця.

Основною розбіжністю між молодими фахівцями та потенційними роботодавцями є досвід роботи. Виникає питання, як і де молодий фахівець повинен отримати цей досвід.

Для студентів очної форми навчання в більшості випадків мінімальний досвід при прийомі на роботу становить від року до двох років. «Як отримувати цей досвід без негативного впливу на навчання?». Це і становить основне питання.

Жорстка конкурентна боротьба на ринку освітніх послуг вимагає від вищих навчальних закладів (ВНЗ) пошуку нових засобів цієї боротьби. Якщо у минулому при виборі ВНЗ абітурієнт надавав перевагу якісному складу викладачів, забезпеченості підручниками та посібниками, рівню технічного оснащення навчального процесу, то вже зараз висувуються нові, більш жорсткі вимоги. Сьогодні важливого значення для абітурієнтів набувають гнучкість навчальних планів та мобільність навчальних програм, здатних забезпечити молодому фахівцеві конкурентні переваги на ринку праці.

Також слід зауважити, що в сучасному суспільстві в умовах швидкомінливих ринків і підвищення впливу нестабільності зовнішнього середовища, необхідна система освіти, яка відповідає цим змінам. Вона має бути максимально пристосованою і гнучкою. При цьому важливо враховувати практичну складову семінарських занять.

Досягнення цих цілей може бути можливим завдяки використанню маркетингу партнерських відносин (МПВ). МПВ – це безперервний процес визначення і створення нових цінностей разом з індивідуальними покупцями (в даному випадку покупцями є потенційні роботодавці), а потім спільного отримання і розподілу вигоди від цієї діяльності між учасниками. Отже, основна мета МПВ – це не стільки збільшення продажів, скільки самі зусилля, спрямовані на розвиток співпраці між учасниками в рамках цільового ринку.

Тобто, підсумовуючи, можна сказати, що маркетинг партнерських відносин – нова організація взаємодії виробництва і споживання, яка вибудовує ланцюжок створення цінностей безпосередньо від кінцевого споживача, включаючи його у процес інтерактивної взаємодії. При цьому йдеться не про пряме вивчення кінцевого споживача, а про створення нової цінності в безпосередньому контакті з ним. Даний підхід дозволить швидко і в короткі терміни реагувати на зміни навколишнього ринкового середовища, в результаті чого можна отримати гнучкий і динамічний інструмент.

У зв'язку з цим можна запропонувати підхід до побудови освітньої послуги на базі навчально-виховного процесу, в основі якого лежить робота ВНЗ і потенційних роботодавців зі створення тих цінностей, які дозволять забезпечити спільні конкурентні переваги. При цьому в основі побудови цієї цінності лежить створення кваліфікованих фахівців на базі навчально-

практичної роботи студентів, з одного боку, і розв'язання реально існуючих проблем підприємств, з іншого боку.

Даний підхід має п'ять основних цілей.

1. Побудова нової моделі поведінки («інститут – роботодавець»).

Тут варто виділити дві підцілі. Перша – підготовка кваліфікованих фахівців на базі навчального тренінгу. Друга – створення інформаційного центру, завдання якого – накопичення інформації, що сприяє розвитку підприємства на різних етапах його становлення з подальшим акумулюванням її в інформаційний банк даних.

Це дозволить концентрувати увагу підприємств на діяльності ВНЗ, оскільки підготовка майбутніх фахівців здійснюватиметься на основі реальних проблем підприємств, тим самим створюючи спільну цінність в ланцюзі ВНЗ – підприємство. З іншого боку, підприємства отримують практичні вирішення своїх проблем на базі діяльності студентів завдяки використанню наукового потенціалу кафедри для пошуку оптимальних рішень у підготовці кваліфікованих фахівців, моделюючи практичні ситуації в навчальному процесі.

На різних етапах свого розвитку підприємство може звертатися до послуг ВНЗ або для отримання інформації з актуальних для нього питань, або для пошуку потрібних фахівців.

2. Реалізація студентами своїх знань на практиці.

Однією з проблем сучасної освіти є те, що знання з дисциплін студенти отримують автономно при вивченні різних дисциплін. У результаті студенти володіють окремими знаннями та вміннями, але відчують проблеми при використанні їх у комплексі, що різко знижує їх ефективність. Це дозволить студентам використовувати знання, отримані у процесі навчання, при вирішенні поставлених завдань завдяки тому, що конкретні дисципліни – це не кінцева мета кожного конкретного курсу, це не автономні одиниці, а інструменти єдиного комплексу в системі освіти.

При цьому важливо відзначити, що навчальний процес варто організувати на основі використання ділових ігор, в основі яких лежить модель підприємства, яке функціонує в умовах ринкової конкуренції. Завдання учасників полягає в розробці стратегії діяльності підприємства. Це передбачає розробку комплексу заходів, що припускає використання знань, отриманих в процесі вивчення навчальних дисциплін.

3. Спонування студентів до аналізу та самоконтролю.

Наслідком такого спонування стануть зміни стереотипу мислення «мета – освіта» на «мета – знання». Це стає можливим завдяки створенню спонукальних мотивів за допомогою суперництва серед студентів в процесі їх навчання.

4. Побудова нового типу взаємовідносин в ланцюзі викладач – студент.

Новий тип взаємовідносин є своєрідною допомогою посилення зворотного зв'язку в процесі навчання. У навчальній діяльності зростає роль викладача при розгляді навчальних ситуацій, оскільки при цьому підході можливі питання, які потребують практичних знань викладача. Це дозволить вивести відносини між учасниками освітнього процесу на новий якісний рівень.

5. Скорочення часу прийняття рішень.

Ця мета впливає з мети реалізації своїх знань на практиці. Спостереження показують, що часто молоді фахівці, володіючи гарною теоретичною базою, не в змозі на початку своєї кар'єри прийняти рішення, що відносяться до робочих моментів. Це

обумовлено тим, що при нестачі або надлишку інформації надзвичайно складно сформулювати продумане рішення, особливо в рамках жорстко обмеженого часу, що є нормою при високому рівні динаміки зовнішнього середовища [1].

На підготовку кваліфікованих фахівців також впливає використання баз даних. На ринку освітніх послуг доцільно використовувати навчальну та інформаційну бази даних.

Інформаційна база даних передбачає накопичення й акумулювання інформації, отриманої в процесі вирішення студентами практичних проблем підприємства на основі своїх теоретичних знань. Це можливо завдяки навчально-виховному процесу. Тим самим формується конкурентна перевага, в результаті якого ВНЗ стає центром уваги потенційних роботодавців, зацікавлених в отриманні інформації, корисної для діяльності підприємства. Крім того, ВНЗ є місцем поповнення кадрового потенціалу. Ця база даних дозволить акцентувати увагу підприємств на діяльності ВНЗ.

Освітня послуга має низку недоліків, таких як неможливість збереження і мінливість якості. Даний недолік можна компенсувати шляхом створення навчальної бази даних, призначеної для накопичення навчальних знань, що дозволить оперувати отриманими даними у формуванні додаткових освітніх програм. З іншого боку, знання даної БД дозволять стандартизувати навчальні курси в подачі матеріалу викладачами.

Доцільне часткове заповнення даної бази даних аспірантами під керівництвом їх наукових керівників. Це дозволить аспірантам швидше зрозуміти в досліджуваній ними напрямку і більш чітко усвідомити проблему їх наукової роботи, а також стати основою її теоретичної частини, тим самим прискорити процес стимулювання та написання дисертаційної роботи.

Студенти також можуть взяти участь у заповненні цієї бази даних. У процесі навчання під керівництвом викладачів студенти мають можливість доповнювати навчальну базу даних.

## Висновки

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що конкуренція ВНЗ детермінована загальними умовами функціонування ринкової системи, рівнем її зрілості, ефективністю державного регулювання, опосеред-

кована економічними змінами, які впливають на функціонування ринку освітніх послуг. З метою успішного просування своїх продуктів на ринку освітніх послуг і праці та отримання конкурентних переваг сучасний університет зобов'язаний займатися планомірною та систематичною маркетинговою діяльністю. Це стає необхідною та найважливішою його діяльністю. ВНЗ, які дотепер ще не усвідомили необхідності її застосування, швидше за все опиняться в невідгданому положенні та не зможуть зберегти свою конкурентоспроможність на ринку освітніх послуг. Підвищення конкурентоспроможності ВНЗ нині – пріоритетний напрям їхньої діяльності. І той заклад, який активно використовує маркетинг освітніх послуг, зможе більш повно використовувати можливості щодо покращення своїх конкурентних позицій.

## Список використаних джерел

1. Додолев Е., Леско М. Бизнес и интуиция, или биржа гениев // <http://getnew.biz/2006/08/biznes-i-intuitsiya-ili-birzha-geniev/>
2. Костюченко А.М. Специфика маркетингу освітніх послуг та сучасні проблеми освіти в Україні в умовах ринкового середовища / А.М. Костюченко // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2010. – №2. – С. 143–148.
3. Куярова Л.Я., Пономарев И.П. Исследование востребованности маркетинговых услуг со стороны среднего бизнеса // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №1. – С. 19.
4. Оболенська Т. Є. Особливості маркетингу освітніх послуг / Т.Є. Оболенська, Н.В. Жигочька // Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів; ред. С.І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 2000. – Вип. 5. – 227 с.
5. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг // Маркетинг в России и за рубежом. – 1997. – №6. – С. 79–85.
6. Салогубова В.М. Організаційна структура вишу в контексті підвищення його конкурентоспроможності на засадах маркетингу / В.М. Салогубова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля; редкол. О.Л. Голубенко (голов. ред.) та ін.; відп. за вип. В.В. Максимов. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2011. – №10 (164). – Ч. 1.
7. Шамонов П.А. Повышение конкурентоспособности высшего учебного заведения // <http://mavriz.ru/articles/2011/3/5888.html>  
<http://www.mavriz.ru/articles/2011/1/5738.html>

УДК: 330.313; 338.35.053.2

А.В. КУДИНОВА,  
к.е.н., доцент кафедри політичної економії факультетів управління та управління персоналом і маркетингу,  
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## Сучасні теорії відтворення

У статті узагальнюються основні сучасні підходи до вивчення суспільного відтворення не лише як до єдності та цілісності його окремих фаз – виробництва, розподілу, обміну і споживання, а й як до їх певного співвідношення та пропорційності. Визначено ключові детермінанти формування сучасних теорій відтворення, їхні відмінності від класичних концепцій (марксистської, неокласичної, кейнсіанської); виокремлено основні тенденції у дослідженні процесів суспільного відтворення в контексті соціально-економічного розвитку.

**Ключові слова:** суспільне відтворення, виробництво, розподіл, обмін, споживання.

А.В. КУДИНОВА,  
к.э.н., доцент кафедры политической экономики факультетов управления и управления персоналом и маркетинга,  
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

## Современные теории воспроизводства

В статье обобщаются основные современные подходы к изучению общественного воспроизводства не просто как единства и целостности его отдельных фаз – производства, распределения, обмена, потребления, но и как их определенного

соотношения и пропорциональности. Определены ключевые детерминанты формирования современных теорий воспроизводства, их отличия от классических концепций (марксистской, неоклассической, кейнсианской); определены основные тенденции в исследовании процессов общественного воспроизводства в контексты социально-экономического развития.

**Ключевые слова:** общественное воспроизводство, производство, распределение, обмен, потребление.

A. KUDINOVA,

Ph. D., associate professor, Department of political economy of human resources and marketing faculties, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

## Modern theories of social reproduction

The article summarizes the main modern approaches to the study of social reproduction as the unity and integrity of its phases – production, distribution, exchange, consumption, and a certain ratio and proportionality. Identify the key determinants of the formation of the modern theories of reproduction, they differ from classical concepts (Marxist, neoclassical, Keynesian). The main trends in the study of social reproduction in the context of socio-economic development.

**Keywords:** social reproduction, production, distribution, exchange, consumption.

**Постановка проблеми.** Виробництво матеріальних та нематеріальних благ та послуг є об'єктивною основою існування людського суспільства. Суспільне відтворення є не просто єдністю відтворення продуктивних сил, соціально-економічних відносин, господарського механізму, а й певними пропорціями та вираженим домінуванням однієї з чотирьох фаз – безпосереднього виробництва, розподілу, обміну, споживання.

Надзвичайні наукові відкриття у другій половині ХХ ст., перехід розвинутих країн до постіндустріального ступеню розвитку, особливості соціально-економічного розвитку країн і пов'язана з цим наростаюча асиметрія, постійне збільшення навантаження на навколишнє середовище, актуалізували проблему відтворення. На наш погляд, саме теорії та моделі відтворення дозволяють дослідити вплив одних секторів економіки на інші, визначити характер та механізм такого впливу (що і проявляється в певних пропорціях відтворення).

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В сучасній економічній науці існує декілька концептуальних підходів до дослідження процесу суспільного відтворення. Якщо відтворення – це процес безперервного відновлення певних послідовних фаз, то в марксистській методології – це виробництво, розподіл, обмін, споживання; в неокласичній політичній економії – виробництво-обмін-споживання; в кейнсіанському аналізі – споживання-заощадження. Відповідно до цих уявлень формується і структура відтворення: в марксистському – виробництво засобів виробництва та виробництво предметів споживання; в неокласичному – сфера виробництва та сфера споживання; в кейнсіанському – сфера споживання та сфера заощадження. І якщо для марксистської концепції пріоритетною є фаза виробництва (обґрунтовується необхідність переважного розвитку виробництва засобів виробництва), для неокласичної – фаза обміну (вимагають першочергової уваги розвиток ринкових відносин попиту та пропозиції, конкуренції та ціноутворення), то для кейнсіанської – фаза споживання (важливість розвитку сфери виробництва товарів та послуг для безпосереднього споживання).

Проте кардинальні трансформації національних економічних систем у другій половині ХХ ст., помітне пришвидшення соціально-економічного розвитку провідних країн, який не обмежився насиченням суспільного виробництва матеріальними благами та підвищенням ролі людського капіталу, наявного в розпорядженні суспільства, а охарактеризувався якісним оновленням ієрархії чинників виробництва, суспільних вимог не лише до відтворення ресурсного потенціалу, а й

до всієї системи суспільного відтворення, визначив необхідність оновлення класичних теорій відтворення.

**Мета статті** – дослідження новітніх теорій та моделей суспільного відтворення.

**Виклад основного матеріалу.** Головними складнощами успішного розв'язання проблем капіталістичного відтворення американські економісти Е. Хансен, А. Берлі, П. Самуельсон вважають проблеми реалізації виготовленої продукції, оскільки саме недостатній попит перешкоджає повному використанню наявних виробничих можливостей.

У моделі відтворення Е. Хансена, одного з головних теоретиків так званого стагнаціоналізму (напрямку досліджень адаптації до умов «перезрілої економіки») передбачається, що економіка, яка вийшла на стадію «масового споживання», втрачає імпульси до зростання та саморегулювання: обсяг інвестицій залежить від національного доходу, а якщо останній відносно стабільний, то малоімовірно, щоб почали зростати такі інвестиції. Ключова роль для визначення темпів зростання належить інвестиціям, схильності до заощаджень, податковій системі та мультиплікатору, значення якого задається становищем фінансових ринків.

Урядові капіталовкладення та інші державні витрати мають стати ефективним інструментом стабілізації ефективного попиту: за умови недостатності ринкових стимулів для нарощення інвестицій до такого рівня, що дозволяє забезпечити повну зайнятість за досягнутого рівня продуктивності праці, уряд має вживати заходи, спрямовані як на пряме зростання державних витрат, так і на посилення ефекту мультиплікації витрат, здійснюваних іншими суб'єктами економіки (сприяти банківській кредитній експансії, заохочувати до випередження темпів зростання рівня оплати праці, порівняно з її продуктивністю, полегшувати податковий тягар для суб'єктів економіки, що активно інвестують в накопичення як фізичного, так і людського капіталу).

Крім того, важливе місце відводиться аналізу кількісних взаємозв'язків між накопиченням та споживанням, системі «мультиплікатор-акселератор». Мультиплікатор характеризує міру приросту національного доходу у відповідь на приріст інвестицій; акселератор, навпаки: характеризує приріст інвестицій, у відповідь на зростання національного доходу. Приріст національного доходу викликає зростання попиту на предмети споживання, розширення виробництва яких вимагає додаткових капіталовкладень. Сукупний попит на засоби виробництва, викликаний зростанням доходів, зростає

у більшій мірі, ніж зростання попиту на предмети споживання. Причини цього – у тривалості терміну виготовлення обладнання, протягом якого залишається незадоволений попит, що штовхає на розширення виробництва засобів виробництва. Нові капіталовкладення, обумовлені акселерацією, приводять у дію мультиплікатор: «Ми маємо тут перед собою надкумулятивний процес, що базується на взаємодії мультиплікатора та акселератора» [1, с. 244].

Модель суспільного відтворення П. Самуельсона побудована на аналізі взаємодії «публіки» та бізнесу в умовах функціонування двох ринків: ринку товарів споживання (товари та послуги) та ринку факторів виробництва (земля, праця, капітал). Пропозиція «публіки» визначається законами споживчого вибору: для робітника це вибір між вільним часом та доходом, для власника капіталу – вибір між максимізацією ліквідності та прагненням збільшити абсолютний розмір доходу на капітал, для землевласника – вибір між рентою та власним користуванням землею. Пропозиція бізнесу обумовлена величиною граничних витрат виробництва, а попит – продуктивністю факторів виробництва, в той час як попит «публіки» детермінований законом спадаючої граничної корисності благ та граничною схильністю до споживання.

Дослідження П. Самуельсона довело, що, по-перше, акселератор не є вирішальним фактором динаміки національного доходу, а скоріше доповнює та посилює дію мультиплікатора; по-друге, різна величина граничної схильності до споживання та коефіцієнтів (або акселератору) зумовлює циклічний розвиток економіки [2, с. 238].

Один з провідних англійських теоретиків Р.Ф. Харрод наголошував на можливості економіки забезпечувати безперервне зростання в результаті постійних технологічних вдосконалень: якщо фактичні темпи накопичення капіталу нижчі, ніж ті, що досяжні для економіки за даних темпів приросту населення та рівноважного темпу приросту капіталоозброєності праці, економіка перебуватиме в стані спаду. І навпаки: перевищення фактичних темпів накопичення капіталу порівняно з «гарантованим» темпом економічного зростання (що задається темпами розширення економічно активного населення, схильністю до заощадження та капіталомісткістю приросту суспільного продукту) сприяє пошквалюванню, розширенню виробничих можливостей, накопиченню інфляційних факторів.

Взаємодію різних підрозділів суспільного виробництва Р.Ф. Харрод розглядав у контексті впливу фактору акселерації, що відображає реальні зв'язки між виробництвом товарів для населення та виробництвом капітальних товарів. При цьому вчений відрізняв і природний темп зростання – такий, що допускається зростанням населення та відповідною йому пропозицією робочої сили й технічними умовами виробництва (повна зайнятість виробничих та людських ресурсів).

Однією з центральних проблем суспільного відтворення є проблема узгодження приросту робочої сили, продуктивності праці, доходу. Р.Ф. Харрод розглядав економіку як систему, що здатна до саморегуляції в цьому питанні, хоча нездатність зростаючої економіки (що повністю використовує капітал, наприклад для автоматизації виробництва) забезпечити роботою нових людей може призвести до виникнення «резервної армії» (що пророкував ще К. Маркс); а перевищення темпів зростання капіталу темпів зростання «повної

зайнятості» посилить тенденції до надлишкового нагромадження капіталу та до депресії у подальшому.

За Р.Ф. Харродом, ефективність відтворення залежить від величини інвестицій та їхнього співвідношення із заощадженнями. Згідно з моделлю інвестиції залежать від динаміки зростання населення, технічного прогресу, а головне – від швидкості зміни доходу:

$$I_t = vx(Y_t - Y_{t-1}) \quad (1)$$

Умовою розширеного відтворення – «рівноваги безперервного поступального руху» [3, с. 121] – є повне використання існуючих виробничих потужностей та збереження стійкої норми прибутку для капіталістів: «Єдина гарантована лінія зростання визначається разом схильністю до заощаджень та кількістю капіталу, що вимагається технічними та іншими умовами на одиницю збільшення продукції. Лише в тому випадку, якщо підприємці дотримуються цієї лінії розвитку, виявляється, що виробництво у будь-який період не буде ані надлишковим, ані недостатнім» [4, с. 256].

Таким чином, дана модель сфокусована лише на капіталі як факторі суспільного відтворення, крім того, спостерігається високий рівень агрегування, а для розширеного відтворення важливо дотримання не лише вартісних пропорцій, а й речових, а це передбачає аналіз структури використаних в моделі сукупних величин. Саме це призвело до того, що подальший розвиток економічного аналізу відтворювальних взаємозв'язків пішов у напрямі розробки багатфакторних моделей економічного зростання (на базі виробничих функцій).

Яскрава відмінність класичних і неокласичних теорій у тому, що у класиків споживання зростає лише у відповідь на приріст продуктивності (отже, можливості зростання споживання жорстко детермінуються виробництвом), а в неокласиці (яка відбиває особливості сучасного етапу економічного розвитку), скоріше експансія споживання виступає критично важливою умовою розширення виробництва, яке без такої експансії опиняється в умовах хронічної недозавантаженості наявного ресурсного потенціалу.

Аналіз суспільного відтворення Є. Домара фокусується на проблемі взаємозалежностей між зростанням національного доходу, повною зайнятістю, характером та динамікою інвестицій та збільшенням виробничих потужностей. Модель виходила з таких передумов: аналізується лише збалансований ринок благ; на ринку праці – надлишок пропозиції; взаємозамінність факторів виробництва – відсутня; середня продуктивність капіталу та середня норма заощаджень стабільні; випуск залежить лише від одного ресурсу – капіталу. Фактором зростання вчений визначив інвестиції, темп приросту яких має дорівнювати граничній продуктивності капіталу помноженої на граничну схильність до заощаджень, а оскільки в умовах рівноваги інвестиції дорівнюють заощадженням, то рівень доходу є величиною, що пропорційна рівню інвестицій. З цієї моделі випливає, що темпи зростання знаходяться в прямій залежності від пропозиції, чим більшими є чисті заощадження, тим більшими можуть бути інвестиції.

Англійський економіст Н. Калдор та американські вчені Дж. Чемберлін, Б. Андерсон, Г. Хазлітт, У. Хатт вважали, що розширення масштабів виробництва в умовах сучасного капіталізму визначається не попитом, а розмірами накопичень: «платоспроможність виростає з виробництва... Пропозиція

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

пшениці збільшує попит на автомобілі, шовк, взуття, бавовні вироби та інші речі, яких потребує виробник пшениці. Пропозиція взуття збільшує попит на пшеницю, на шовк, на автомобілі, на інші речі яких потребує виробник взуття. Таким чином, пропозиція та попит у сукупності не лише дорівнюють, а й ідентичні, оскільки кожний товар може розглядатися або як пропозиція його самого, або як попит на інші речі» [5].

Н. Калдор причиною нестійкості ринкової рівноваги вважає недостатню гнучкість ринкових цін (особливо на ринках ресурсів), що заважає врівноваженню заощаджень та інвестицій. У моделі Н. Калдора велике значення має диференціація граничної схильності до заощаджень, властива підприємцям та домогосподарствам. Реальна величина національного доходу представляється вченим як залежність:

$$Y = w^*N + r^*k \quad (2)$$

де  $w$  – ставка реальної заробітної плати;  $N$  – реальна доходність капіталу;  $r$  – кількість праці;  $k$  – реальний обсяг капіталу. Звідси випливає, що сукупний обсяг заощаджень в економіці визначається за формулою:

$$S = s_n^*r^*k + s_h^*(y - r^*k), \quad (3)$$

де  $s_n$  і  $s_h$  – граничні норми заощадження підприємців та населення відповідно. Гранична норма заощаджень визначається як співвідношення заощаджень ( $s$ ) до приросту доходу ( $y$ ).

При цьому частка підприємців у національному доході визначається як:

$$\frac{r^*k}{y} = \Omega. \quad (4)$$

Виходячи з цього автор оновлює формулу (3):

$$S = s_n^*r^*k + s_h^*(y - r^*k) = r^*k(s_n - s_h) + y^*s_h; \quad (5)$$

$$\frac{S}{y} = \frac{r^*k(s_n - s_h) + y^*s_h}{y}$$

Відповідно гранична норма заощаджень в економіці:

$$S = \Omega(s_n - s_h) + s_h. \quad (6)$$

Оскільки в посткейнсіанських моделях темп зростання, що відповідає повному використанню капіталу, визначається як добуток, де  $\sigma$  – це продуктивність капіталу, то умовою рівноважного зростання за повного використання факторів виробництва є вираз:

$$\sigma x s = n, \quad (7)$$

де  $n$  – темп приросту трудових ресурсів.

Виходячи з даного виразу Н. Калдор отримує залежність рівноважного зростання від частки підприємців в національному доході:

$$\frac{n}{\sigma} = \Omega(s_n - s_h) + s_h; \quad \Omega = \frac{\frac{n}{\sigma} - s_h}{s_n - s_h} \quad (8)$$

У посткейнсіанській моделі відтворення Дж. Робінсон суспільне виробництво поділяється на два сектори (марксові підрозділи): один виробляє споживчі товари, другий – товари виробничого призначення для обох секторів економіки. Оскільки соціальна структура суспільства обмежена лише трьома класами: робітники; підприємці (отримують заробітну плату як управляючі та частку прибутку у вигляді відсотка або дивідендів); рантье («доходи рантье включають дивіденди, а також відсоткові платежі, до цієї ж категорії ми відносимо і суми, що витрачають власники підприємств на особисте споживання»), то виникає питання розподілу доходів між

цими класами та взаємоузгодження функціонування зазначених секторів, зокрема відношення фонду заробітної плати до прибутку, обсягів капіталу до робочої сили тощо. Так, темпи нагромадження пояснюються прагненням фірм до виживання та розширення виробництва: чим інтенсивніші ці мотиви, тим вищий рівень отримуваних прибутків. Дж. Робінсон зауважує, що схильність до заощаджень з прибутку вища за схильність до заощаджень з заробітної плати: оскільки існує лише два види доходів – прибуток та заробітна плата, а в базовій моделі робітники повністю витрачають заробітну плату на споживання, то прибуток виявляється єдиним джерелом нагромадження. При цьому нерівний розподіл доходів породжує хронічну тенденцію до того, щоб попит на товари знижувався більше виробничих можливостей промисловості. Той, хто хоче споживати, не має грошей, щоб купувати, і тому не створює вигідного ринку. Для подолання недостатньої платоспроможності широких мас населення необхідно забезпечити зростання заробітної плати, відповідне зростанню продуктивності праці, а також збільшення витрат держави на соціально-культурні потреби за рахунок збільшення податків з монополією та скорочення воєнних витрат.

Основна проблема суспільного відтворення, за Дж. Робінсон, це часові лаги інвестиційних рішень, неефективні капіталовкладення, помилкові очікування (кожний з господарських систем притаманна своя історія розвитку, а її капітальний запас відповідає темпам економічного розвитку. Якщо задані сталі темпи зміни зовнішніх умов, господарська система буде зберігати рівновагу завдяки тому, що очікування учасників цього процесу відповідають реальності, а їхня реакція дозволяє весь час відтворювати рівноважну ситуацію) [6]. Таким чином, модель Дж. Робінсон базується на технологічних факторах, у моделі внутрішні пов'язані характеристики заміщення праці капіталом (гранична норма технологічної заміни праці капіталом), реальна заробітна плата і граничний продукт праці, норма прибутку та гранична продуктивність капіталу.

Суспільне відтворення на початку ХХІ ст. зазнає нових якісних змін. Незважаючи на активний розвиток знань про навколишній світ, вдосконалення продуктивних сил і бурхливе технологічне піднесення, людство стикається з надзвичайно складними проблемами: вичерпаністю ресурсів та їх асиметричним розподілом, екологічними загрозами, зростаючим впливом процесів інтернаціоналізації та глобалізації. Крім того, ринкова трансформація у постсоціалістичних країнах призводить до різних результатів: диференціація темпів зростання суспільного продукту й продуктивності суспільної праці, доходів й рівня життя населення в різних постсоціалістичних країнах не може бути пояснена лише відмінностями в наділеності цих країн ресурсами та раціональності їх алокації за сферами використання. Так само не мають достатньої пояснювальної здатності і розглянуті вище неокласичні моделі, що враховують вплив фінансової кон'юнктури, співвідношення заощаджень, інвестицій та капіталоозброєності праці. Явною стає вагомість інститутів, визначальний вплив на процеси відтворення того унікального досвіду, який накопичено суспільством і який зумовлює його більшу, чи меншу придатність до вибудовування якісних інститутів, необхідних для забезпечення використання потенціалу ринкових механізмів економічної координації, для перетворення наявного

ресурсного потенціалу на примноження добробуту широких верств населення.

Ціла низка сучасних теорій відтворення може розглядатися як модифікації побудов К. Маркса, спробою розширити його моделі завдяки виділенню нових підрозділів суспільного виробництва та дослідження нових пропорцій між ними. Зокрема, Н. Некрасов до основних відтворювальних пропорцій відносить територіальні, міжрегіональні, галузеві, регіональні виробничі зв'язки [7]; Р. Шніпер, А. Маршалова, А. Новоселова виділяють шість груп пропорцій: загальноекономічні, структурні, соціально-економічні, економіко-демографічні, економіко-екологічні, фінансово-економічні [8]. Д. Лук'яненко запропонував доповнити цю класифікацію, зокрема, такими підрозділами: III (виробництво засобів оборони); IV (виробництво засобів захисту навколишнього середовища), V (виробництво послуг); VI (виробництво нових знань, культурних цінностей, ноу-хау); VII (сфера та ринок інформатики) [9, с. 209–219]. Наприклад, у моделі відтворення Б.Б. Дунаєва марксова відтворювальна модель доповнюється невиробничою сферою (підрозділ O) [10]. Частка невиробничої сфери в результаті річного виробництва вилучається з річного продукту підрозділів I та II у вигляді податку. При вільному товарному обміні в господарстві країни по закону вартості, тобто без введених Марксом обмежень, визначив три умови простого відтворення:

$Iv = IIc; Im = Oc; IIIm = Ov$  (де  $Oc$  – річне споживання у невиробничій сфері, отриманих у вигляді податку, засобів виробництва;  $Ov$  – річне споживання у невиробничій сфері, отриманих у вигляді податку, предметів споживання).

## Висновки

Сучасні підходи до вивчення процесу суспільного відтворення, по-перше, є спробою оновлення класичних концепцій, адаптації їх до сучасних умов. По-друге, новітні відтворювальні моделі концентруються переважно на вивченні окремих фаз суспільного відтворення, визнаючи їх визначальний вплив на динаміку соціально-економічного розвитку. До другої третини ХХ століття пріоритетною вважалася фаза виробництва, поступово провідного значення стали набувати фаза обміну та фаза споживання. На наш по-

гляд, перспективним є дослідження розподільчих умов різної структури споживання: більш інтенсивне використання певного фактору збільшує доходи його власників, отже, спонукає до зростання їх впливу на структуру споживання в масштабах суспільства, надає кращі можливості для розширення свого ресурсного потенціалу. Це формує механізм автоматичного врівноваження інтенсивності використання різних ресурсів: зростання насиченості суспільного виробництва певним фактором скорочує його граничну продуктивність, відповідно, – доходність, отже, зменшує стимули для розширення його пропозиції. Це в кінцевому рахунку знов позначається на структурі особистісного споживання. Звідси випливає загальний принцип: власники ресурсів, що використовуються економікою більш інтенсивно, отримують кращі умови для розширення споживання, а їхні особисті уподобання й споживчі пріоритети – більше впливають на загальну структуру споживання в суспільстві.

## Список використаних джерел

1. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. – М., 1959.
1. Самуэльсон П. Экономика. – М., Т. 1, 1997.
2. Харрод Р. К теории экономической динамики. – М., 1959.
4. Harrod R. Economic Essays. L., 1952.
5. Anderson B. Economics and the Public Welfare: Financial and Economic History of the United States, 1914–1946. – D. Van Nostrand Company, 1949.
6. Робинсон Дж.В. Экономическая теория несовершенной конкуренции /Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов, Т. III Эпоха социальных переломов / Отв. ред. А.Г. Худокормов. – М.: Мысль, 2005.
7. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. – М.: Экономика, 1975.
8. Плышевский Б.П. Теория воспроизводства и методология макроэкономического анализа: учебное пособие. – М., 2011. – 62 с.; Шнипер Р.И. Региональные предплановые исследования. – Новосибирск: Наука, 1979.
9. Белорус О.Г., Лутьяненко Д.Г. Глобальные трансформации и стратегии развития. Монография. – К.: Ориане, 2000.
10. Дунаев Б.Б. Благосостояние – труд, капитал и деньги: Основы теории воспроизводства. – Киев.: «ППНВ», 2005. – 220 с.

УДК: 657.47

Г.М. КУРИЛО,

к.е.н., доцент, Національна академія статистики, обліку та аудиту

## Особенности деятельности венчурных компаний как объект обліку

У статті розглядаються питання визначення суб'єктів венчурної діяльності. Аналізується сучасний стан таких суб'єктів діяльності, виділені окремі об'єкти обліку венчурної діяльності, окреслено напрями подальшого розвитку.

**Ключові слова:** венчурна фірма, венчурний капітал, венчурне фінансування, інвестиції, фінансовий ризик.

Г.М. КУРИЛО,

к.э.н., доцент, Национальная академия статистики, учета и аудита

## Особенности деятельности венчурных компаний как объект учета

В статье рассматриваются вопросы определения субъектов венчурной деятельности. Анализируется современное состояние таких субъектов деятельности, выделены отдельные объекты учета венчурной деятельности, определены направления дальнейшего развития.

**Ключевые слова:** венчурная фирма, венчурный капитал, венчурное финансирование, инвестиции, финансовый риск.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*The article addresses the question of the definition of venture activity. Analyzes the current state of such subjects of activities of selected individual objects accounting venture activity outlines directions for further.*

**Keywords:** *venture capital firm, venture capital, VS funding, investments, financial risk*

**Постановка проблеми.** Світовий досвід свідчить, що на сучасному етапі розвитку економіки важливу роль у трансформації господарського механізму, інтенсивності його структурної перебудови відіграють малі організаційні форми на кшталт венчурних (ризикових) фірм, фірм «спін-офф» (фірми-«паростки»), інвестиційних фондів і інвестиційних компаній (венчурне фінансування), пайових трастів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемам аналізу особливостей венчурного інвестування та обліку їх діяльності в Україні присвятили свої праці такі вчені, як Л.Л. Антонюк, С.З. Мошенський, О.М. Петрук, Н.Ю. Пікуліна, А.М. Поручник, Н.І. Редіна, Саєнко К.С. та ін. Проте недостатня увага приділяється питанням обліку діяльності таких суб'єктів підприємництва, чим і обумовлено її актуальність.

**Мета статті** полягає у виявленні основних особливостей венчурної діяльності та відображення венчурних інвестицій у системі бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

**Виклад основного матеріалу.** Враховуючи, що важливу роль у модифікації економічного господарського механізму, ефективності його структурної перебудови відіграють малі організаційні форми, в тому числі підприємства венчурного капіталу: венчурні (ризикові) фірми, фірми «спін-офф» (фірми-«паростки»), інвестиційні фонди і компанії (венчурне фінансування), – нами також взято за мету проведення логічного аналізу міжнародних стандартів фінансової звітності, що мають відношення до теми дослідження, і, визначення особливостей обліку інвестиційних операцій таких суб'єктів та шляхи подальшого розвитку.

Поняття *venture* у перекладі з англійської означає ризикове підприємництво, але багатообіцяюче. Беручи за основу переклад, виходить, що венчурне підприємництво – це ризикова діяльність, у процесі якої створюються і впроваджуються у виробництво нові товари, технології, послуги. Вимагає поєднання двох видів підприємництва: фінансового та інноваційного. Відповідно спеціалізовану діяльність щодо виробництва і просування на ринок нових товарів ведуть компанії і фонди венчурного капіталу та малі венчурні фірми [4–6].

Венчурні фірми – це здебільшого малі підприємства у новітніх галузях виробництва (електроніка, біохімія, біоінженерія, виробництво споживчих товарів, пайові і страхові фонди), які швидко прогресують і в яких відбувається інтенсивна зміна поколінь продуктів і технологій, пов'язаних із базисними інноваціями. Вони, як правило, спеціалізуються у сферах наукових досліджень, розробок, упровадження інновацій, організація яких пов'язана з підвищеним ризиком.

Малі фірми часто створюються під одну ідею, однак успіх базисних інновацій ніколи не гарантований і має ймовірнісний характер. У випадку невдачі фірму чекає неминучий крах. Конкуренція примушує венчурні фірми максимально скорочувати терміни науково-дослідних розробок, інтенсивно впроваджувати новації у виробництво.

Роль венчурного підприємництва зводиться не тільки до підвищення науково-технічного рівня виробництва, а й до їхнього впливу на динамічність усього господарського комп-

лексу. Венчурні фірми є генераторами нових ідей, на основі яких відбуваються великі науково-технічні прориви. Фінансування венчурного підприємництва здійснюється на принципах пайової участі, а кошти фірм венчурного капіталу функціонують як акціонерний капітал.

Категорія венчурного капіталу відображає систему відносин між суб'єктами венчурного підприємництва, що забезпечує акумуляцію вільних коштів і вкладання їх в інноваційні проекти з метою дослідження, освоєння та комерціалізації інновацій. Венчурний капітал за своєю природою є капіталом суспільним. Він формується і перерозподіляється за активної участі й підтримки держави та є продуктом перенакопичення. Венчурне фінансування має такі особливості:

- кошти вкладаються у венчурний бізнес без гарантій з боку венчур-фірми;

- кошти надаються на безпроцентній основі, тобто ризиковий капітал розміщується не як кредит, а у вигляді паю в статусний фонд фірми;

- вкладники капіталу вимушені очікувати у середньому від 3 до 5 років, щоб переконатися в перспективності вкладень, і до 10 років, щоб отримати прибуток на вкладений капітал;

- інвестори ризикового капіталу прагнуть отримати не підприємницький, а засновницький дохід, який почне приносити підопічна фірма;

- повернення вкладених коштів венчурним фінансистом здійснюється в момент виходу цінних паперів фірми на відкритий ринок і залежно від частки участі в наданні коштів;

- фінансові організації стають співвласниками венчурної фірми, а надані кошти – внесок у статутний фонд підприємства – часткою власних коштів останнього.

Джерелами венчурного капіталу можуть бути:

- вільні фінансові ресурси пенсійних, благодійних фондів;
- державні структури;
- корпоративний венчурний капітал;
- приватні інвестори;
- інвестиційні компанії малого бізнесу;
- зарубіжні інвестори;
- банки;
- страхові компанії;
- прибуток венчурних фондів, що реінвестується в інноваційні проекти.

Розмір інвестицій різний – від \$25 тис. до кількох мільйонів доларів.

Наприклад, завдяки венчурному капіталу в США починаючи з 1982 року щорічно виникало 600–800 тис. нових фірм, а загалом їх з'явилося понад 23 млн., що збільшило зайнятість робочих на 87 млн. чоловік. Це значно перевищило скорочення за той же час 40 млн. чоловік, зайнятих у структурі великих компаній. До 80% великих корпорацій, що входили до 100 провідних, втратили позиції, а деякі припинили існування [4].

На відміну від американських фондів західноєвропейські вкладають свої кошти у зрілі фірми, які добре себе зарекомендували і таким чином мають можливість зменшити фінансові ризики.

Венчурні фонди Європи спрямовують свої інвестиції в такі галузі [6]:

- виробництво товарів народного споживання – 18,3%;
- виробництво промислової продукції – 18,4%;
- зв'язок, комп'ютери, електроніка – 15,5%;
- фінансові послуги – 6,3%.

Щодо методології обліку та відображення певної інформації у фінансовій звітності діяльності венчурних фірм слід зазначити таке. Конкретного міжнародного стандарту, який би регламентував правила ведення обліку венчурного капіталу, не існує. Однак одразу трьома міжнародними стандартами фінансової звітності (далі МСФЗ) визначаються загальні вимоги щодо визначення категорій суб'єктів венчурного фінансування, облікової політики та оцінки їх інвестицій, саме: МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність», 27 «Консолідована і виокремлена (індивідуальна) фінансова звітність» (його правила діяли поки не було впроваджено МСФЗ 10), 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства», 31 «Участь у спільно підприємстві». Для того щоб встановити, чи відповідає підприємство критерію підприємства венчурного капіталу, необхідно, на наш погляд, взяти до уваги характер і масштаб інвестиційної діяльності підприємства, його організаційну структуру та відносини з об'єктами інвестування. Виходячи із загального змісту МСФЗ 29 та 31 підприємства венчурного інвестування мають відповідати таким критеріям:

- основний вид діяльності інвестора є інвестування коштів з метою отримання поточного доходу, доходу від приросту вартості вкладеного капіталу, або і те й інше;
- інвестиційну діяльність інвестора можна чітко й об'єктивно виокремити з–поміж інших видів діяльності даного суб'єкта;
- об'єкти інвестування представляють із себе самостійні бізнес–утворення, які діють автономно від інвестора.

Про те, що основним видом діяльності інвестора є інвестування коштів з метою отримання поточного доходу, доходу від приросту вартості вкладеного капіталу, або і те й інше, може, на наш погляд, свідчити таке:

- відкрито виражена ціль ділової активності інвестора щодо організації венчурного фінансування;
- інвестор має численні інвестиції або планує придбання пакету інвестицій відповідно до розробленого інвестиційного плану (прогнозу);
- інвестор не здійснює ніяких інших напрямів діяльності окрім інвестиційної та не має наміру розширити свою діяльність, зважаючи на недостатність активів або зобов'язань, відмінних від тих, що пов'язані з його інвестиційною діяльністю;
- інвестор має стратегію виходу з бізнесу щодо кожної інвестиції.

Можливість оцінювання того, наскільки чітко і об'єктивно виділена інвестиційна діяльність підприємства від інших видів його діяльності, інвесторові дасть аналіз таких (головних) організаційних та фінансових факторів:

- чи здійснюється інвестиційна діяльність скоріше як продовження інших видів діяльності, а не як діяльність у значущій ступені автономна/ виокремлена від інших видів діяльності;
- чи наділені окремі члени керівництва окремими конкретними повноваженнями щодо управління інвестиційної діяльності;
- чи існує стосовно інвестиційної діяльності своя власна система контролю і звітності, включаючи представлення

спеціальної (індивідуальної) звітності керівництву та/ або раді директорів (наглядовій раді);

- чи виділено інвестиційна діяльність в окремий бізнес–сегмент, незважаючи що погляду суттєвості така діяльність може не виокремитися у фінансовій звітності.

Крім приведених факторів, залежно від конкретних ситуацій можуть бути розглянуті й інші, які дадуть можливість більш точно визначити належність підприємства до венчурного фінансування. І таким чином розробити якісну облікову політику щодо таких суб'єктів господарювання (табл. 1). При цьому облікова політика асоційованого або спільно контролюваного підприємства має відповідати обліковій політиці інвестора. В розробленій обліковій політиці між іншим необхідно відзначити принципи організації обліку, методи оцінки участі в капіталі, методи консолідації тощо.

Згідно з МСФЗ 27 підприємства, що спеціалізуються на венчурному фінансуванні, і пайові фонди (трасти) зобов'язані консолідувати всі свої дочірні підприємства. І це, незважаючи на існуючий погляд вчених–дослідників про те, що внаслідок консолідації балансів підготовлені на основі модифікованої первісної вартості і звітів про прибутки та збитки інвестори отримують менш суттєву (доречну) інформацію, оскільки їх більш за все цікавить інформація про справедливу вартість кожного виду інвестицій у портфелі і вартість чистих активів у розрахунку на одну акцію.

Норми МСФЗ 28 передбачають застосування справедливої вартості замість участі в капіталі, для інвестицій, які при першому визнанні віднесені до класифікаційної групи, що дозволяє оцінювати їх за справедливою вартістю, або класифіковані як інструменти призначені для торгівлі, зміна справедливої вартості яких показується в складі прибутку або збитку за період.

Щодо України. В Україні тільки народжується повноцінна індустрія венчурного капіталу. Потенційно великі банки можуть відігравати значну роль у венчурному фінансуванні. Проте вони нині занепокоєні не стільки пошуком ризикових проектів, скільки забезпеченням повернення кредитів. Національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку присвячені методології обліку суб'єктів венчурного капіталу відсутні.

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» венчурна компанія (венчурний капітал) – це фінансова організація, що спеціалізується на інвестиції у власний капітал компанії і в інші види довгострокового фінансування підприємств, звичайно таких, що не мають тривалої історії розвитку, але з перспективою значного зростання [3].

У статті 3 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інноваційна діяльність визначається як «одна з форм інвестиційної діяльності», що здійснюється з метою впровадження досягнень науково–технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу. Ця діяльність охоплює:

- випуск і поширення принципово нових видів техніки і технологій;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;
- реалізацію довгострокових науково–технічних програм з великими строками окупності витрат;
- фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;



# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 1. Облікова політика венчурного підприємства (фрагмент)**

№ п/п	Показник (об'єкт)	Відображення (використання) в обліку
1	2	3
1	Облікові реєстри	Реєстри аналітичного обліку для накопичення інформації про: <ul style="list-style-type: none"> <li>– види інвестицій;</li> <li>– терміни погашення;</li> <li>– розміру ануїтетів за акціями;</li> <li>– запозичені кошти тощо.</li> </ul>
2	Періодичність і методика звіряння взаєморозрахунків з партнерами	Необхідність складання плану–графіку (документообороту) щодо проведення взаєморозрахунків із дебіторами та кредиторами для уникнення прострочення платежів, судових позовів, для достовірного відображення сальдо рахунків в обліку і звітності
3	Методи оцінки	Метод участі в капіталі, метод пропорційної участі, справедлива вартість. Метод участі в капіталі для відображення інвестицій в асоційовані підприємства або пропорційної консолідації для відображення інвестицій в спільно контрольовані підприємства є обов'язковим для інвестора, крім випадків коли інвестиції утримуються для продажу або утримується підприємством, що спеціалізується на венчурному фінансуванні
4	Рахунки бухгалтерського обліку	Вибір рахунків/субрахунків для відображення інвестиційної діяльності, щоб можна було однозначно виокремити її від інших видів діяльності
5	Процентна частка	Встановлення економічної частки інвестора у випадках, коли частка участі у розподілі прибутку(збитку) не еквівалента його частки участі в капіталі. Наприклад, підприємство–інвестор контролює 35% прав голосування в асоційоване підприємство, але має лише 25% участі в прибутках (збитках). У такому випадку, ми вважаємо, інвесторові варто виходити зі своєї 25% частки участі. Тому, на наш погляд, цей елемент облікової політики має знайти свої відображення у формалізованому документі про облікову політику фірми–венчура
6	Періодичність подання звітних даних	Фінансова звітність асоційованого підприємства повинно бути складена за той же період, що й фінансова звітність інвестора. Якщо використовується звітність складена за інший, відмінний від звітного, тоді тривалість звітних періодів та розрив між звітною датою інвестора і датою, на якій складена звітність асоційованого підприємства, використана при відображенні інвестиції методом участі в капіталі, не повинен перевищувати трьох місяців

– розробку і впровадження нової ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального й екологічного становища.

Ураховуючи сферу діяльності венчурних підприємств, науковцями розглядаються етапи інноваційної діяльності, серед яких виокремлюються безпосередньо об'єкти

**Таблиця 2. Класифікація об'єктів обліку за етапами інвестиційної діяльності [5, 6]\***

№п/п	Етапи	Об'єкти обліку
1	2	3
1	Дослідницький: дослідження і розробки	Витрати на дослідження і наукові розробки. Інвестиції у створенні нематеріальних активів. Витрати від звичайної діяльності: <ul style="list-style-type: none"> <li>– на дослідження ринку;</li> <li>– у нові технології та винаходи;</li> <li>– на управління і ін.</li> </ul>
2	Інвестиційний	Інвестиції у придбанні (створенні) нематеріальних активів та основних засобів. Витрати від звичайної діяльності: <ul style="list-style-type: none"> <li>– на дослідження ринку;</li> <li>– на обслуговування позикового капіталу;</li> <li>– на управління тощо.</li> </ul> Активи і зобов'язання сегмента, що формується
3	Освоєння продукції і вихід на ринок	Витрати від звичайної діяльності: <ul style="list-style-type: none"> <li>– на виробництво і реалізацію;</li> <li>– на управління;</li> <li>– патентування;</li> <li>– ліцензійні платежі тощо.</li> </ul> Доходи від звичайних видів діяльності. Активи і зобов'язання сегмента, що формується
4	Ліквідація вкладень (у необоротні активи) або заміщення інновації	Доходи і витрати від вибуття необоротних активів. Витрати від звичайної діяльності: <ul style="list-style-type: none"> <li>– на дослідження ринку;</li> <li>– на заміщення інновації;</li> <li>– на управління тощо.</li> </ul> Доходи від реалізації (страхове відшкодування)

\* Довповнена автором.

бухгалтерського обліку, з якими ми також погоджуємося (табл. 2).

Узагальнюючи досліджений матеріал, можемо стверджувати про негайну потребу в розробці конкретних методологічних засад (методичних рекомендацій) щодо обліку діяльності венчурних підприємств з метою накопичення достовірної інформації про об'єкти обліку та фінансової звітності таких суб'єктів для прийняття рішень.

### Висновки

Інноваційна діяльність пов'язана з трансформацією наукових досліджень і розробок, винаходів і відкриттів у новий продукт або новий технологічний процес, які впроваджуються у виробничий процес, або в новий підхід до соціальних послуг. Передбачає створення цілого комплексу наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, які у своїй сукупності ведуть до створення інновації «під ключ», тобто повністю готової до реалізації на ринку.

На теперішній час венчурне інвестування виступає альтернативним джерелом залучення вільних ресурсів на довгостроковий період, що дозволяє реалізувати перспективні проекти, які спрямовані на впровадження інновацій та новітніх технологій у діяльність підприємств.

Венчурні фонди (компанії) – суб'єкти економічної діяльності, що здійснюють інвестиції в цінні папери (за українським законодавством заборонено інвестиції в векселі) або підприємства, інноваційні проекти з високою мірою ризику в очікуванні надзвичайно високого рівня прибутку.

Як свідчать статистичні дані, із 100% інвестиційних проектів у сфері новітніх наукових розробок, високих технологій 70–80% не приносять віддачу. Однак прибуток від тих, що залишилися 20–30%, окупає всі понесені збитки у багато разів більше.

Бухгалтерський облік венчурних інвестицій є досить складною частиною облікової роботи, яка включає різноманітні методи оцінки, обліку, документального оформлення, розкриття інформації у фінансовій звітності. Формування ефективної системи організації бухгалтерського обліку повинно базуватися на певних засадах, зокрема, систематичне здійснення фінансово – інвестиційного аналізу та наслідків впровадження венчурних інвестицій на діяльність

підприємства–реципієнта. Потребує створення і впровадження дієвої облікової політики щодо системи регламентації бухгалтерського обліку венчурних інвестицій, внутрішнього контролю достовірності та якості облікової інформації на рівні підприємства.

Необхідним кроком держави є удосконалення нормативно-правового, методичного забезпечення венчурного процесу, організаційних та облікових аспектів інноваційної діяльності.

Загалом розвиток венчурного бізнесу в Україні та якість його обліку залежатиме, перед усім, від загального рівня її економіки, політичної, соціальної та податкової стабільності.

### Список використаних джерел

1. Безверхий К.В. Інформаційний комплекс облікової системи та звітність в Україні [текст] монографія / К.В. Безверхий, Т.В. Бочула. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 184 с.
2. Бабінська О.В. Венчурний бізнес в Україні / О.В. Бабінська // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці, 2006. – Вип. IV. Економічні науки. – 475 с.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 №1560–XII з наступними змінами та доповненнями.
4. Кириленко В. Венчурні інвестиційні фонди України: сутність та перспективи розвитку / В. Кириленко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль, 2009. – №1. – 223 с. – С. 7–19.
5. Кузнецова І.С. Інституціональна теорія як методологічна основа дослідження нових господарських практик (на прикладі венчурної діяльності) / І.С. Кузнецова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103–4. – С. 195–200.
6. Петрук О.М. Теорія та практика венчурного фінансування [текст]: Монографія / О.М. Петрук, С.З. Мошенський. – Житомир: ЖДТУ, ПП «Рута», 2008. – 248 с.
7. Пархоменко В. Євроінтеграція бухгалтерського обліку / В. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – №8. – 2014. – С. 3–4.
8. Саєнко К.С. Инновационный и экологический учет: предпосылки и общие принципы их становления / К.С. Саєнко // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №5.
9. МСФЗ [Електрон. ресурс] // Міністерство фінансів України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.msfcz.minfin.gov.ua>
10. [www.theiirc.org](http://www.theiirc.org)

І.О. ГЕЕЦЬ,  
к.е.н., доцент, в.о. завідувача кафедри міжнародної економіки,  
В.В. ТАНЧИК,  
магістр, Національний авіаційний університет

## Визначення економічної сутності поняття «соконкурентія»

*У науковій статті досліджується поняття «соконкурентія» та еволюція трактувань цього терміну. Також проаналізовано безліч наукових публікацій і статей, де автори в основному зосереджені на конкретних аспектах питання соконкурентії та дослідження окремих галузей. У статті дається повний огляд літератури в сфері соконкурентії.*

**Ключові слова:** соконкурентія, теорія ігор, конкурентія, кооперація.

І.О. ГЕЕЦЬ,  
к.э.н., доцент, и.о. заведующего кафедрой международной экономики,  
В.В. ТАНЧИК,  
магистр, Национальный авиационный университет

## Определение экономической сути понятия «соконкурентия»

*В научной статье исследуется понятие «соконкурентия» и эволюция трактовок этого термина. Также проанализировано множество научных публикаций и статей, где авторы в основном сосредоточены на конкретных аспектах вопроса соконкурентии*

ренции и исследования отдельных отраслей. В статье приводится полный обзор литературы в сфере соконкуренции.

**Ключевые слова:** соконкуренция, теория игр, конкуренция, кооперация.

I. HEIETS,  
PhD in economics,  
Department of International Economics  
V. TANCHYK,  
master, National Aviation University

## Determination of the economic essence of the concept of «coopetition»

The scientific article studies the term «coopetition» and its evolution. Also a multitude of publications and articles has been investigated, where the authors mostly focus on specific aspects of the problem and research particular industries. This paper gives a comprehensive literature overview on the field of coopetition.

**Keywords:** coopetition, game theory, competition, cooperation.

**Постановка проблеми.** Соконкуренція – це неологізм, що представляє амбівалентність конкуренції та кооперації в бізнес відносинах. Важливий крок у впровадженні цього терміну в суспільні дискусії та економічні дослідження був зроблений А. Бранденбургером і Б. Нейлбаффом у 1996 році. Однак їхні дослідження були націлені на непрофесійну аудиторію. У вітчизняній літературі поняття «соконкуренції» не досліджувалося, що і послужило причиною написання даної статті.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питомий внесок у розробку і дослідження проблеми трактування поняття «соконкуренція» зробили закордонні економісти, серед яких А. Бранденбургер, Б. Нейлбафф, Дж.Б. Даньїно, Дж. Падула, Ф. Ле Рой, Ло Ядонг, Н. Бакші, П. Кляйндорфер та інші.

Аналіз еволюції поняття «соконкуренція», яке досліджувалося різними закордонними науковцями в різних сферах економіки.

**Мета статті.** В статті досліджуються поняття «соконкуренція» та еволюція трактувань цього терміну. Проаналізовано наукові публікації і статті, де автори в основному зосереджені на конкретних аспектах питання соконкуренції та дослідження окремих галузей.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження категорії «конкуренція» показало, що економічні суб'єкти, які домагаються конкурентних переваг на ринку, мають кращі умови виробництва і реалізації продукції, що дозволяє їм зайняти кращі позиції. Однак суб'єкти, які хочуть домогтися довгострокового успіху, не повинні обмежуватися лише конкуренцією. Для них є важливим розвиток системи конкурентних відносин, що будується на виборі моделі співробітництва або конкуренції. Форми таких відносин різноманітні. Модель поведінки економічного суб'єкта на вільному (конкурентному) ринку передбачає, що для досягнення своїх цілей при взаємодії із зовнішнім середовищем він може вступати як у протидію (боротьбу) з іншими агентами ринку, і так і в союзи (альянси). Різновиди альянсів економічних суб'єктів варіюються від практично необмеженої свободи учасників, до їх повної інтеграції і втрати господарської самостійності. Теорія і господарська практика свідчать, що партнерські відносини і співробітництво всіх суб'єктів бізнесу є ключовим фактором розвитку і підвищення конкурентоспроможності національних економік.

Теоретичною основою дослідження слугує концепція А. Бранденбургера і Б. Нейлбаффа (1996), яка містить нове трактування ідеї співробітництва. Для цього автори використовують термін «соконкуренція». Вони розуміли соконкурен-

цію як прикладну бізнес теорію на кшталт теорії ігор. Проте рівень їхніх публікацій був орієнтований на непрофесійних читачів. На сьогодні все ще залишається невирішеною проблема неіснуючих теоретичних основ і структур, хоча у сфері соконкуренції з'явилися різноманітні наукові публікації, які охоплюють багато конкретних аспектів цієї проблеми.

Термін «соконкуренція» був придуманий задовго до публікації книги А. Бранденбургера і Б. Нейлбаффа без отримання суспільної уваги. Уже в 1911 році Кірк С. Пікетт, власник фірми Sealshipt з виробництва устриць, придумав слово «соконкуренція» для того, щоб описати відносини між його 35 тис. дилерів устриць, заявивши: «Ви тільки один з декількох дилерів, що продають наших устриць у своєму місті. Але ви не в конкурентній боротьбі один з одним. Ви співпрацюєте один з одним, щоб розвивати бізнес більше для кожного з вас. Ви знаходитесь у соконкуренції, а не в конкуренції» [17]. У 1913 році Т. Черінгтон посилався у своїй книзі «Реклама як рушійна сила бізнесу» на це перше згадування. Каліфорнійський історик Р. Хант знову ввів поняття «соконкуренція» у своїй статті в Los Angeles Times у 1937 році [4]. Проте жодне з цих ранніх впроваджень не отримало ніякої уваги громадськості. За більш ніж півстоліття не було жодної апробованої публікації, яка б використовувала дане поняття. Рей Ноорда, що довгий час був генеральним директором Novell Corporation, розглядається як людина, яка знову ввела термін «соконкуренція» в публічні дискусії в 1992 році [12].

Проте основний імпульс було надано А. Бранденбургером і Б. Нейлбаффом, хоча і в ненауковому стилі. Згодом послідувало безліч літературних внесків і посилань як до теоретичних питань, так і до деяких галузей промисловості.

Італійські дослідники Дж. Б. Даньїно (Університет Катанії, о. Сицилія) і Дж. Падула (Університет Бокконі, м. Мілан) у 2002 році представили всебічне введення в теоретичні дослідження у сфері соконкуренції. Вони стверджують, що соконкуренція – це сфера, яка ще не була достатньо досліджена у зв'язку з обмеженими або неіснуючими теоретичними основами. Для того щоб запропонувати основу, вони порівнюють її, з одного боку, з конкурентною позицією, а з іншого – з кооперативною позицією. Конкурентна позиція представлена Портером, зокрема його основоположною книгою «Конкурентна стратегія» (1980), і Вільямсоном та його основними внесками у сфері «теорії операційних витрат» (1975, 1985). З іншого боку, кооперативна позиція показана Контрактом і Лоранжем (1988), які рішуче підкреслюють переваги

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

співпраці і розглядають їх як достатній стимул, щоб не бути спокушеним можливими вигодами опортунізму.

Соконкуренція описується Даньїно і Падула як нова перспектива, що наголошує на «частковій або неповній узгодженості» інтересів і цілей підприємств, якщо вони є взаємозалежними. Вона розглядається як інтегративний теоретичний міст між конкурентними і кооперативними позиціями, що має намір «відновити баланс» між відповідними зміщеннями для того, щоб створити більш широке розуміння сталої роботи бізнесу. Даньїно і Падула запропонували «теоретичну базу, що лежить в основі соконкуренційної перспективи»:

1. «Взаємозалежність фірм одночасно є і джерелом створення економічної вартості, і місцем для розподілу економічних цінностей».

2. «Взаємозалежність фірм заснована на грі зі змінною позитивною сумою, яка може призвести до взаємних, але не обов'язково справедливих, вигод для партнерів через певні конкурентні тиски різного характеру, які можуть підірвати їх спільну соконкуренційну структуру».

3. У структурі гри зі змінною сумою взаємозалежність фірм заснована на «частково конвергентних міжфірмових інтересах» [5].

У 2002 році французький професор університету Монпельє і афілійований професор Школи економіки в Монпельє Фредерік Ле Рой заснував на базі університету лабораторію з дослідження соконкуренції (MRM Cooperation Lab). Основну увагу у своїх дослідженнях протягом більш ніж 20 років він приділяв стратегії конкуренції, співробітництва та соконкуренції [7]. Він говорить, що «соконкуренція – це явище, де конкуруючі фірми створюють та зміцнюють свої конкурентні переваги за рахунок стратегічних альянсів, мереж або стратегічних екосистем» [13]. Здатність формувати і управляти відносинами забезпечує доступ до інших цінних ресурсів, і, таким чином, до відносних переваг [14].

Професор кафедри транспорту і логістики в Університеті Нап'єр в Единбурзі Донг-Вук Сонг (2003) пояснює значення соконкуренції в портовій галузі із зусиллями щодо раціоналізації попереднього десятиліття. Багато власників портів, які раніше вели тільки місцевий бізнес, зараз розширюють свій бізнес на регіональному чи глобальному рівні. Це стає можливим завдяки співпраці з конкурентами, щоб досягти максимальної більшості. Сонг представляє як приклад порти Гонконгу і Південного Китаю. Доки порти залишаються незалежними, вони є конкурентами, незважаючи на співпрацю [19].

Шведський професор М. Зінелдін (2004) рекомендує планувальникам стратегій і маркетингу в організації розглядати потенційні вигоди від співпраці і узгодженості з конку-

рентами. Він стверджує, що «соконкуренційне партнерство» є ефективною відповіддю на загрози і можливості навколишнього середовища [21]. Він показує можливі передумови для виживання «соконкуренційного партнерства» і порівнює його зі шлюбом. Учасники пізнають один одного і проводять «церемонію» – підписання бізнес контракту. Конфлікти, які можуть виникнути, повинні долатися чіткими і узгодженими механізмами. Втім «розлучення» завжди є можливим. За його визначенням, соконкуренція – це бізнес-ситуація, в якій незалежні сторони співпрацюють одна з одною і координують свою діяльність, тим самим співпрацюють для досягнення спільних цілей, але в той же час конкурують одна з одною, а також з іншими фірмами [21].

Професор Університету Маямі Ло Ядонг представляє у своїй книзі «Соконкуренція в міжнародному бізнесі» (2004) різноманітні проблеми бізнес-відносин між різними країнами. Він розглядає соконкуренцію як «слабо пов'язану систему, в якій агенти мають певну взаємозалежність, не втрачаючи при цьому свою організаційну відособленість» [16]. Типологія соконкуренції згідно з Ло представлена в табл. 1.

Він досліджує:

- соконкуренцію з глобальними конкурентами;
- соконкуренцію з іноземними урядами;
- соконкуренцію всередині однієї багатонаціональної компанії.

Він визнає одночасне підвищення конкурентного тиску і бажання співпраці між багатонаціональними компаніями. Співпраця з обумовленим суперником може сприяти оволодінню знаннями, технологічному прогресу. У контексті нововведення продукції або впровадження продукту в іноземних країнах вона дозволяє знизити витрати, ризики і невизначеності. У багатьох випадках це занадто дорого або неможливо через існування законів для компаній, що входять на іноземний ринок. У цих випадках навіть співпраця з конкурентом може бути неминучою. Ло рекомендує «соконкуренційні групи», де спільна сила «глобальних гравців» (глобально активні агенти) зміцнюється по відношенню до «зовнішніх сторін», якими є національні уряди та уряди приймаючих країн. Одночасно «конкуренція» допомагає послабити антимонопольне законодавство або антимонопольні вимоги.

Ло заглиблюється у вивчення відносин між багатонаціональними компаніями та іноземними урядами і взаємозалежності в багатьох аспектах, таких як спільне використання ресурсів, розширення ринку та економічне зростання. В інтересах багатонаціональних компаній домогтися успіху на ринку в той час як державні установи є «контролерами, регуляторами, клієнтами чи арбітрами діяльності приватного сектора» [16]. З іншого боку, уряди є (і повинні бути) зацікавленими в «максимі-

**Таблиця 1. Типологія соконкуренції Ло залежно від інтенсивності конкуренції та кооперації [16]**

		Кооперація	
		низька	висока
Конкуренція	висока	Суперник: Угода, Виклик, Примирення	Соконкурент: Компроміс, Вплив
	низька	Відчужувач: Поступливість, Обман	Партнер: Вигода, Вибір, Адаптація

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зації суспільного добробуту, який залежить від ефективності, справедливості і соціальних міркувань» [16].

По розвиває ідеї, посиляючись на соконкуренцію дисперсних підрозділів всередині багатонаціональних компаній. Він стверджує, що ці підрозділи в різних країнах є взаємозалежними щодо спільного використання ресурсів і знань та раціоналізації ланцюгів нарахування вартості. Одночасно вони конкурують за підтримку корпорацією, ресурси тощо. Він класифікує підрозділи корпорації на «агресивного вимагателя» (aggressive demander), «мовчазного реалізатора» (silent implementor), «завзятого вкладника» (ardent contributor) і «капітана мережі» (network captain).

Ліченг Рен і Шенлінь Ши (Китай, 2005) висловили думку, що залежність між взаємодіючими агентами визначає ступінь співробітництва і залежить від тривалого періоду взаємної вигоди.

Професор Університету Маямі Хареш Гурнані (2006) фокусується на управлінні ланцюгами поставок. У ланцюгу поставок одне підприємство перероблює або продає продукт, який інше підприємство випустило. З метою підвищення попиту клієнтів підприємство має здійснити інвестиції в якість або знизити ціни. Це може бути використане партнером з кооперації, який бачить можливість призупинення власних інвестицій і внаслідок цього діяти як «безбілетник». Автор пропонує як контрзаходи угоди «бай-бек», кількісні і якісні зобов'язання та обмін інформацією [10].

Професор Політехнічного інституту і університету штату Вірджинія Деві Гнивалі (2006) заглиблюється у вивчення переваг і недоліків певних позицій в мережевих структурах. Мережеві структури вважаються скупченням двосторонніх зв'язків. Компанії, які мають більше зв'язків, як правило, є більш впливовими і незалежними. Ці зв'язки також можуть відноситися тільки до конкретних питань. Наприклад, компанії, які співпрацюють у дослідженнях і розвитку (research & development), можливо конкурують в області маркетингу. В ланцюгах поставок визначено три види потоків: інформація, активи і статус. Визначено «3 первинні рівні аналізу»:

- галузевий рівень, де аналізуються «моделі» конкурентних і кооперативних дій в різних галузях промисловості;
- груповий рівень, що відноситься до «конкурентних груп»;
- рівень фірми, де розглядається конкурентна і кооперативна поведінка окремої фірми [8].

Ф. Чен і Л. Фан (2006) аналізують стійкість стратегічних альянсів. Вони намагаються знайти стійкі рішення, використовуючи теорію ігор в спробі розробити теоретичну основу для стратегічних альянсів. Вони стверджують, що незаплановані зміни з боку одного або більше партнерів призводять до нестійкості альянсу, як тільки відбуваються зрушення в ринковій владі. Крім того, планування нереалістичної мети, недосконала реалізація або розбіжність цілей партнерів роблять стратегічні альянси в цілому нестабільними [3]. Втім союзи можуть призвести до вигідного стратегічного конкурентного становища проти конкурентів [18]. Чен і Фан також посиляються на теорію операційних витрат (Вільямсон, 1985), що підкреслює негативний вплив опортуністичної поведінки у відносинах між діловими партнерами.

Професор кафедри прикладної математики Мадридського університету Джуліан Лопес-Гомес і професор з Університету Карлоса III у Мадриді Марсела Моліна-Мейер (2007)

побудували міст до динаміки населення. Вони стверджують, що «часткова кооперація» або взаємодія з конкурентними і кооперативними аспектами може призвести до вибухонебезпечного приросту продуктивності, креативності, різноманітності та ефективності після відповідного проміжку часу. З іншого боку, спроба ухилитися від конкуренції може привести до механізмів сегрегації, де підприємства адаптуються до конкретних ринків з їх властивостями і правилами і використовують просторові неоднорідності, тобто межі ринку, що викликані відстанню [15]. Таким чином, бізнес-мережі описуються як аналог екологічних систем.

Професори Бидгощського університету технологій та природничих наук Вальдемар Бояр і Людослав Дрелічовський (2008) досліджують розвиток підприємств у сільськогосподарській галузі в багатьох країнах – членах ЄС: Литва, Польща та Чеська Республіка. Незважаючи на те що сільськогосподарські компанії є конкурентами, вони мають різні спільні інтереси на кшталт створення інфраструктури для виробництва на високому кількісному рівні, загального розвитку своїх сільських районів і тому отримання фінансової підтримки від ЄС [2]. Спроба збільшити спільну ринкову владу в порівнянні з іншими конкурентами або перед клієнтами є характеристикою підходу соконкуренції. Тому їхня стаття тематично є близькою до публікації Сонга.

Інший внесок у управління ланцюгами поставок зробили доцент кафедри менеджменту наукових досліджень і операцій Лондонської школи економіки Нітін Бакші і професор Уортонської школи бізнесу при Пенсільванському університеті Пол Кляйндорфер (2008). Вони розробили спеціальний випадок, коли два агента поєднуються спільною загрозою, наприклад терактом або природною небезпечкою. Вони намагаються сформувати контракти, щоб поділити ризики і втрати або для обміну відповідною інформацією. Пропонується модель торгів, коли вимагатель і постачальник мають намір укласти договір. Однак той вимагатель підозрює потенційного постачальника в використанні небезпечної ситуації і чекає можливості обману. Це відноситься до поняття «морального ризику» у новій інституціональній економіці. Тому вимагатель планує надати стимул потенційному постачальнику утриматися від вчинення шахрайства [1].

Яхонг Ху (2008) з Університету Тунцзі в Шанхаї пропонує еволюційну модель ланцюгів поставок (за аналогією з моделлю Лопес-Гомеса і Моліни-Мейер). Він порівнює бізнес-мережі з багатьма агентами, де одночасно переважають строго конкурентні та строго кооперативні стратегії [11]. Він показує, що з конкурентного середовища скоріше розвивається ситуація, що знаходиться в середині між конкуренцією і кооперацією і забезпечує найкращі прибуткові позиції у всій системі. Таким чином, у довгостроковій перспективі конкурентний початок визнається вигіднішим для всієї системи в порівнянні з повністю кооперативним початком.

Жангі Гуань (2009), науковий співробітник кафедри електротехніки в Університеті Буффало, досліджує бездротові мультимедійні передавачі для багатьох користувачів і оптимальний та справедливий розподіл ресурсів. Він побудував формальну модель, де він розуміє чисельні результати як доказ того, що соконкуренційні стратегії є хорошим способом, щоб адаптуватися до змін умов мережевих структур або учасни-

**Таблиця 2. Тракткування терміну «соконкуренція» різними вченими**

№ п/п	Вчений	Визначення
1	А. Бранденбургер, Б. Нейлбафф (1996)	Соконкуренція – це революційне мислення, що поєднує конкуренцію і кооперацію; це прикладна бізнес теорія на кшталт теорії ігор
2	Дж. Дагніно, Дж. Падула (2002)	Соконкуренція – це нова перспектива, що наголошує на частковій або неповній узгодженості інтересів і цілей підприємств, якщо вони є взаємозалежними
3	Д.-В. Сонг (2003)	Соконкуренція – це поєднання конкуренції та кооперації; розглянуто на прикладі портів
4	М. Зінелдін (2004)	Соконкуренція – це бізнес-ситуація, в якій незалежні сторони співпрацюють одна з одною і координують свою діяльність, тим самим співпрацюють для досягнення спільних цілей, але в той же час конкурують одна з одною, а також з іншими фірмами
5	Ло Ядонг (2004)	Соконкуренція – це слабо пов'язана система, в якій агенти мають певну взаємозалежність, не втрачаючи при цьому свою організаційну відособленість
6	Д. Гнивалі (2006)	Розглядав соконкуренцію на основі мережевих структур, які вважав скупченням двосторонніх зв'язків
7	В. Бояр, Л. Дрелічовський (2008)	Спроба збільшити спільну ринкову владу в порівнянні з іншими конкурентами або перед клієнтами є характеристикою підходу соконкуренції. Розглядали соконкуренцію в сільськогосподарській сфері
8	Н. Бакші, П. Кляйндорфер (2008)	Соконкуренція – це спеціальний випадок, коли два агента поєднуються спільною загрозою, наприклад терактом або природною небезпекою
9	Ж. Гуань (2009)	Побудував формальну модель, де він розуміє чисельні результати як доказ того, що соконкурентні стратегії є хорошим способом, щоб адаптуватися до змін умов мережевих структур або учасників-користувачів і допомагають досягти кращої якості обслуговування
10	Г. Гуегуен (2009)	Вивчає кооперативну поведінку компаній у галузі інформаційних технологій. Він показує важливість створення технологічних стандартів і, отже, необхідність конкурентів залучатися до співпраці, що і є соконкуренцію

ків-користувачів і допомагають досягти кращої якості обслуговування.

Шимін Сан (2009) зі Школи економіки та управління при Аграрному університеті в Шаньдун (Китай) також заглиблюється у вивчення еволюційної теорії ігор для того, щоб знайти «ефективний соконкурентний механізм партнерів в рамках високої якості ланцюжка поставок свинини». Він стверджує, що його модель має вісім факторів, які впливають на соконкуренцію: коопераційні витрати, доходи від кооперації, «коефіцієнт розподілу доходів», зниження кооперативного ризику, «коефіцієнт компенсації ризику», ймовірність ризику, рівень управління і «коефіцієнти або заохочення або покарання» [20].

Доктор у галузі наук управління, професор кафедри стратегій та підприємництва бізнес-школи в Тулузі Гаель Гуегуен (2009) вивчає кооперативну поведінку компаній у галузі інформаційних технологій. Він показує важливість створення технологічних стандартів, і отже необхідність конкурентів залучатися до співпраці [9]. Як приклад він порівняв п'ять «основних бізнес-екосистем» мобільних операційних систем: Palm, Microsoft, Symbian, Research In Motion (RIM) і Linux. Гуегуен підкреслює відносини між і всередині «бізнес-екосистем». Показані можливості того, як ключові агенти конкурентних «бізнес-екосистем» можуть співпрацювати.

Відповідно до Європейського інституту передових досліджень у галузі управління (EIASM), «соконкуренція підкреслює необхідність подолання занадто спрощених рамок на підставі традиційних підходів і пропонує опис більш складних ринкових структур, де співробітництво і конкуренція зливаються разом, щоб сформувати нову перспективу. Розширюючи традиційні кордони двох більш знайомих категорій «конкуренції» та «співробітництва», соконкуренція оспорує традиційні рамки, посилюючи на підвищення складності ролі акторів, стратегій, цілей, процесів і рентаорієнтованої поведінки» [6].

Проаналізувавши багато публікацій, що торкаються питання соконкуренції, можна виділити найбільш важливі з них:

1. Дагніно і Падула (2002).
2. Нейлбафф і Бранденбургер (1996).
3. Бакші і Кляйндорфер (2008).
4. Ло (2004).

Дагніно і Падула стверджують, що повинен бути перехід від конкурентної і кооперативної позицій до соконкурентної позиції. Вони критикують зневагу основи і структури соконкурентної теорії. Бакші і Кляйндорфер вводять модель торгів з неповною інформацією у відповідності з теорією «принципал-агента». Ло заглиблюється у вивчення соконкуренції в міжнародному бізнесі.

Еволюція трактування терміну «соконкуренція» представлена в табл. 2.

### Висновки

Підсумовуючи всі вище наведені визначення поняття «соконкуренція», доцільно узагальнити, що ж таке дійсно соконкуренція. Отже, соконкуренція – це такий спосіб ведення бізнесу, коли поєднуються конкуренція і кооперація, при чому, об'єднуючи свої зусилля для досягнення спільної мети, економічні об'єкти зберігають за собою свою незалежність.

### Список використаних джерел

1. Bakshi N., Kleindorfer P. Bargaining with incomplete information in supply chains. – 2008.
2. Bojar W.; Drelichowski L. 2008. Analysis of tendencies in agribusiness networking co-opetition in Poland and in the partner countries, Journal of Central European Agriculture 9(3): 445–456.
3. Chen F.; Fan L. 2006. Analysis of strategic alliance: A game theoretic perspective, Journal of Zhejiang University SCIENCE A 7(12): 1995–2001.

4. «Co-opetition», Los Angeles Times, Nov 20, 1937, p. a4.
5. Dagnino G. B.; Padula G. 2002. Coopetition strategy – A new kind of interfirm dynamics for value creation, in EURAM – The European Academy of Management Second Annual Conference «Innovative Research in Management». Stockholm, 9–11 May 2002.
6. EIASM, European institute for advanced studies in management. Available from Internet: <[http://www.eiasm.org/frontoffice/event\\_announcement.asp?event\\_id=336](http://www.eiasm.org/frontoffice/event_announcement.asp?event_id=336)>.
7. Fernandez A-S, Le Roy F. (2013), «Managing coopetitive tensions through managerial innovation: The implementation of coopetitive team-projects», 7th Mid-Atlantic Strategy Colloquium, Pamplin College of Business, Virginia Tech, Blacksburg, Virginia, USA.
8. Gnywali D.; He J.; Madhavan R. 2006. Impact of Co-Opetition on Firm Competitive Behavior: An Empirical Examination, Journal of Management 32(4): 507–530.
9. Gueguen G. 2009. Coopetition and business ecosystems in the information technology sector: the example of intelligent mobile terminals, International Journal of Entrepreneurship and Small Business 8(1): 135–153.
10. Gurnani H.; Erkoç M.; Luo Y. 2006. Impact of product pricing and timing of investment decisions on supply chain coopetition, European Journal of Operational Research 180(1): 228–248.
11. Hu Y.; Houdet J.; Duong T. 2008. A multi-agent model of cooperative and competitive strategies in supply chain, Journal of Fudan University, Shanghai 9(1): 873–879.
12. Lawrence M. Fisher «Preaching Love Thy Competitor», New York Times, March 29, 1992.
13. Le Roy F. (2007), «Emergence, dynamique et déclin des stratégies collectives: une étude de cas», in Yami S. et Le Roy F. (eds.), Les stratégies collectives: rivaliser et coopérer avec ses concurrents, EMS, Caen, p. 21–100.
14. Le Roy F., Yami S. and Dagnino G. (2010), «La coopetition: une stratégie pour le vingt-et-unième siècle», in Yami S. et Le Roy F. (eds.), Les stratégies de coopetition: rivaliser et coopérer simultanément, DeBoeck, Collection Methodes et Recherches, Bruxelles, p. 17–28.
15. Lopez-Gomez, J. and Molina-Meyer. M. 2007. Modeling coopetition, Mathematics and Computers in Simulation 76(1–3): 132–140.
16. Luo Y. 2004. Coopetition in international business. 1st edition. Frederiksberg, DK: Copenhagen Business School.
17. Paul Terry Cherington, Advertising as a Business Force: A Compilation of Experience Records, Doubleday, for the Associated advertising clubs of America, 1913.
18. Porter M.E. 1985. Competitive Advantage. 1st edition. New York, NY: The Free press.
19. Song D.W. 2003. Port co-opetition in concept and practice, Maritime Policy & Management 30(1): 29–44.
20. Sun S.; Zhang J.; Lin H. 2009. Evolutionary game analysis on the effective co-opetition mechanism of partners within high quality pork supply chain, in IEEE International Conference on Service Operations and Logistics, and Informatics, Oct. 12–15, 2008, Beijing, China.
21. Zineldin M. 2004. Co-opetition: the organisation of the future, Marketing Intelligence & Planning 22(7): 780–790.

УДК: 339.9:519.85

Л.В. БЕРЕЖНА,  
к.е.н., доцент кафедри вищої математики, Черкаський державний технологічний університет,  
О.І. СНИТЮК,  
к.е.н., доцент кафедри вищої математики, Черкаський державний технологічний університет

## Практичні аспекти використання методів математичного програмування в моделюванні зовнішньоекономічної діяльності

У статті розглянуто приклади практичного застосування моделей і методів математичного програмування, що є необхідним для здійснення належного керування зовнішньоекономічною діяльністю. У підсумку отримані результати моделювання, які надають чіткі та конкретні вказівки щодо плану дій країни у світогосподарських процесах. Також проаналізовані пакети прикладних програм для автоматизації розв'язання задач математичного програмування та надано пропозиції щодо практичних аспектів їх використання.

**Ключові слова:** математичне програмування, зовнішньоекономічна діяльність, макроекономічні показники, моделювання, задачі лінійного програмування, задачі нелінійного програмування, пакети прикладних програм.

Л.В. БЕРЕЖНАЯ,  
к.э.н., доцент кафедры высшей математики, Черкасский государственный технологический университет,  
О.И. СНИТЮК,  
к.э.н., доцент кафедры высшей математики, Черкасский государственный технологический университет

## Практические аспекты использования методов математического программирования в моделировании внешнеэкономической деятельности

В статье рассмотрены примеры практического применения моделей и методов математического программирования, что является необходимым для осуществления надлежащего управления внешнеэкономической деятельностью. В итоге получены результаты моделирования, которые предоставляют четкие и конкретные указания относительно плана действий страны в мирохозяйственных процессах. Также проанализированы пакеты прикладных программ для автоматизации решения задач математического программирования и даны предложения относительно практических аспектов их использования.

**Ключевые слова:** математическое программирование, внешнеэкономическая деятельность, макроэкономические показатели, моделирование, задачи линейного программирования, задачи нелинейного программирования, пакеты прикладных программ.

## Practical aspects of using mathematical programming methods in modeling foreign activities

The article deals with practical examples and models of mathematical programming, which is necessary for the proper management of foreign economic activity. In the end, the results of modeling, which provide clear and specific guidance on the action plan of the country in global economic processes. Also analyzed software packages to automate solving mathematical programming problems and provided suggestions on practical aspects of their use.

**Keywords:** mathematical programming, foreign trade, macroeconomic indicators, simulation, linear programming problem of nonlinear programming, software packages.

**Постановка проблеми.** Як відомо, економіко–математичне моделювання є одним з ефективних методів дослідження складних соціально–економічних об'єктів і процесів. При цьому одним із розділів математики, який розробляє теорію та методи розв'язування екстремальних (оптимізаційних) задач, є математичне програмування [1].

У той же час зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – унікальна і різностороння. Під час проведення зовнішньоекономічної операції здійснюється складний процес руху значної маси грошових коштів, товарних, матеріальних засобів, обіг юридичних документів й інформаційних потоків. Світогосподарські зв'язки держави оцінюються за допомогою абсолютних і відносних показників, показників структури, інтенсивності та ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Ці показники дають можливість проаналізувати стан таких зв'язків, фізичні обсяги, структуру, диверсифікованість, географічну концентрацію експорту (імпорту), якісні та кількісні зміни. Наявність зазначеного інструментарію є надзвичайно важливим для аналітики, оскільки в протилежному випадку не можливо належним чином оцінювати зв'язки однієї країни з іншими, робити коректні узагальнення і висновки. Також багато процесів і явищ, перш ніж увійти у практику світогосподарських зв'язків, вимагають не лише аналізу тенденцій, а й дослідження причинно–наслідкових зв'язків та прогнозування їх розвитку, розробки і впровадження стратегічних та тактичних планів. Це дозволить здійснювати належне керування економічними системами та міжнародними економічними відносинами, яке, по суті, є використанням знань про системи, здобуття нової інформації та застосування її з метою відшукування найефективніших способів досягнення заданих результатів [2].

Досягти успіху в цьому можливо, лише застосовуючи сучасний економіко–математичний апарат дослідження й моделювання. Одне з провідних місць в якому і належить математичному програмуванню (mathematical programming), що означає розроблення на основі математичних розрахунків програми дій для досягнення обраної мети [2].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Вивченню питань теоретичних та загальноекономічних аспектів математичного програмування значну увагу приділяли О.В. Горбунов, О.О. Карагодова, А.А. Мазаракі, С.І. Наконечний, С.С. Савіна, Ю.А. Толбатов, І.К. Федоренко, О.І. Черняк. У той же час моделювання світогосподарських процесів за допомогою лінійного програмування розглядали В.В. Вітлінський, А.П. Голиков, Л.Л. Маханець. Головна їх увага була зосереджена на дослідженні теоретичних методів оптимізації,

які рідко ілюструються розв'язуванням конкретних прикладів та задач, доведених до числових результатів, а також їх економічною інтерпретацією.

**Мета статті.** На основі викладеного можна сформулювати завдання, яке полягає у висвітленні практичного застосування теоретичних аспектів математичного програмування для моделювання ЗЕД, зокрема й можливості їх автоматизованого розв'язування за допомогою сучасного програмного забезпечення.

**Виклад основного матеріалу.** Математичне програмування – один із напрямів прикладної математики, предметом якого є задачі на знаходження екстремуму деякої функції за певних заданих умов [2].

Зазначимо, що у процесі застосування математичного моделювання в зовнішньоекономічній діяльності чітка постановка задачі та її формалізація є найскладнішим етапом дослідження, вимагає ґрунтовних знань передусім економічної суті процесів, які моделюються.

Залежно від наявності та точності вихідної інформації, мети дослідження, ступеня врахування невизначеності, специфіки застосування до конкретного процесу задачі ЗЕД можуть бути сформульовані як у вигляді статичних, детермінованих, неперервних лінійних задач, так і в складнішій постановці, де присутні параметри, які визначаються з певним рівнем імовірності та використовуються нелінійні залежності та динамічні моделі. Отже, є можливим вирішення таких основних груп завдань:

- диверсифікація й оптимізація структури експорту, імпорту, структури зовнішнього боргу країни, її золотовалютних резервів, оптимізація структури валютного портфелю суб'єкта ЗЕД;
- оптимізація видатків та прибутків суб'єктів ЗЕД від здійснення їх діяльності;
- оптимізація розвитку і територіальної організації транспортно–економічних зв'язків;
- оптимізація фінансових виплат по зовнішнім позикам, туристичних потоків, продуктів та послуг;
- визначення оптимальних маршрутів руху різних видів міжнародного транспорту, руху інноваційних технологій та оптимізація грошових потоків в умовах залучення іноземних інвестицій;
- розв'язання логістичних задач міжнародного характеру;
- визначення оптимального плану виробництва, оптимального розподілу виробничих потужностей, споживання та капіталовкладень (особливо для ТНК);
- вирішення загальних проблем планування ЗЕД;



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– розв'язання із застосуванням теорії ігор конфліктних ситуацій, що виникають між країнами, або іншими суб'єктами ЗЕД, які спричинені посиленням боротьби країн та контрагентів за ринки збуту, джерела сировини і дешевої робочої сили.

Наведемо деякі конкретні приклади побудови лінійних оптимізаційних моделей та їх результати.

### Приклад 1

У табл. 1 наведені значення макроекономічних показників країни. Необхідно знайти оптимальні обсяги видатків на споживання ( $C$ ), валових внутрішніх інвестицій ( $Ig$ ), державних закупівель товарів та послуг ( $G$ ), експорту ( $Ex$ ) та імпорту ( $Im$ ) на 7-й рік, щоб ВВП ( $ВВП = C + Ig + G + Ex - Im$ ) досяг свого максимального значення. При цьому необхідно врахувати такі обмеження:

1) темпи приросту показників  $C$ ,  $Ig$ ,  $G$ ,  $Ex$  та ВВП мають бути не меншими, а  $Im$  не більшим, ніж середні значення їх темпів приросту за досліджуваний період спостереження (1–6 роки).

2) Обсяг імпорту для забезпечення належного рівня споживання має бути не меншим за рівень 1-го року.

Отже, побудуємо математичну модель задачі лінійного програмування.

1. Позначимо через  $x_{1j}$ ,  $x_{2j}$ ,  $x_{3j}$ ,  $x_{4j}$  та  $x_{5j}$  відповідно видатки на споживання ( $C$ ), валові внутрішні інвестиції ( $Ig$ ), державні закупівлі товарів та послуг ( $G$ ), експорт ( $Ex$ ) та імпорт ( $Im$ ) в млн. грн. од. Темп приросту при цьому визначається як

$$T_{np\ ij} = \frac{x_{ij}}{x_{(i-1)j}} \cdot 100 - 100 = \frac{x_{ij} - x_{(i-1)j}}{x_{(i-1)j}} \cdot 100, \text{ де } i - \text{поточний рік, } (i-1) - \text{попередній рік, } 0 - \text{базисний (1-й) рік, } j - \text{макроекономічний показник.}$$

Тоді цільова функція  $Z$  (ВВП) має вигляд:

$$Z = x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} - x_{15} \rightarrow \max,$$

за обмежень:

$$\begin{cases} \frac{x_{i1} - x_{(i-1)1}}{x_{(i-1)1}} \cdot 100 \geq \overline{T_{np\ 1}}; \\ \frac{x_{i2} - x_{(i-1)2}}{x_{(i-1)2}} \cdot 100 \geq \overline{T_{np\ 2}}; \\ \frac{x_{i3} - x_{(i-1)3}}{x_{(i-1)3}} \cdot 100 \geq \overline{T_{np\ 3}}; \\ \frac{x_{i4} - x_{(i-1)4}}{x_{(i-1)4}} \cdot 100 \geq \overline{T_{np\ 4}}; \\ \frac{x_{i5} - x_{(i-1)5}}{x_{(i-1)5}} \cdot 100 \leq \overline{T_{np\ 5}}; \\ x_{15} \geq x_{05}; \\ \frac{x_{i1} + x_{i2} + x_{i3} + x_{i4} - x_{i5} - (x_{(i-1)1} + x_{(i-1)2} + x_{(i-1)3} + x_{(i-1)4} - x_{(i-1)5})}{x_{(i-1)1} + x_{(i-1)2} + x_{(i-1)3} + x_{(i-1)4} - x_{(i-1)5}} \cdot 100 \geq 26,13; \\ x_j \geq 0, j = \overline{1,5}. \end{cases}$$

2. Обчислимо обмеження задачі (табл. 2). Для цього визначимо середні значення темпу приросту макроекономічних показників за період 1–6 років.

Таким чином, математична модель розрахунку оптимальних обсягів макроекономічних показників, щоб ВВП набувало свого максимального розміру у 7-му році має вигляд:

Позначимо через  $x_{11}$ ,  $x_{12}$ ,  $x_{13}$ ,  $x_{14}$  та  $x_{15}$  відповідно видатки на споживання ( $C$ ), валові внутрішні інвестиції ( $Ig$ ), державні закупівлі товарів та послуг ( $G$ ), експорт ( $Ex$ ) та імпорт ( $Im$ ) в млн. грн. од. у 7-му році. Тоді

$$Z = x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} - x_{15} \rightarrow \max,$$

за обмежень:

$$\begin{cases} \frac{x_{11} - 558581}{558581} \cdot 100 \geq 26,81; \\ \frac{x_{12} - 203033}{203033} \cdot 100 \geq 34,87; \\ \frac{x_{13} - 285}{285} \cdot 100 \geq 24,31; \\ \frac{x_{14} - 323205}{323205} \cdot 100 \geq 21,04; \\ \frac{x_{15} - 364373}{364373} \cdot 100 \leq 26,05; \\ x_{15} \geq 114501; \\ \frac{x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} - x_{15} - 720731}{720731} \cdot 100 \geq 26,13; \\ x_{2j} \geq 0, j = \overline{1,5}. \end{cases}$$

Використовуючи в MS Excel надбудову Поиск решения, обчислюємо значення макроекономічних показників для 7-го року.

Результати розрахунків (табл. 3) показують, що використовуючи методи математичного програмування здійснено оптимізацію значень макроекономічних показників, які забезпечують максимальне значення ВВП в країні за існуючих обмежень. Зокрема, видатки на споживання необхідно збільшити на 26,81%, валові внутрішні інвестиції – на 34,87%, державні закупівлі товарів та послуг – на 24,31%, експорт – на 21,04%, а імпорт – знизити на 68,58% порівняно із фактичними значеннями 6-го р., що дозволить підвищити обсяг ВВП до 1259248,0 млн. грн. од., тобто на 74,72%.

Необхідно наголосити, що значну роль у зростанні ВВП відіграють експорт та імпорт. Особливо імпорт, без якого неможливе забезпечення належного рівня споживання, оскільки країна не спроможна своїми зусиллями виробляти певні види продукції. Проте його рівень потрібно намагатися зменшувати. Для цього необхідно поступово відмовитись від дорогих імпортних енергоносіїв, а також розпочати випуск нових товарів та послуг (замінників імпорту), які доцільно бу-

Таблиця 1. Макроекономічні показники країни, млн. грн. од. \*

Показники	Роки					
	1	2	3	4	5	6
Видатки на споживання (C)	170325	201624	245556	337879	424906	558581
Валові внутрішні інвестиції (Ig)	45498	58736	82703	99701	134529	203033
Державні закупівлі товарів та послуг (G)	96	115	133	175	211	285
Експорт (Ex)	124392	154394	219607	227252	253707	323205
Імпорт (Im)	114501	147525	193120	223555	269200	364373
ВВП	225810	267344	354879	441452	544153	720731

\* Дані Державного комітету статистики України [3]

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 2. Розрахунок темпів зростання макроекономічних показників**

Показники, млн. грн. од	Роки						Середній темп зростання, %
	1	2	3	4	5	6	
Видатки на споживання (C)	170325	201624	245556	337879	424906	558581	
Темп зростання, %	–	118,38	121,79	137,60	125,76	131,46	126,81
Валові внутрішні інвестиції (I <sub>g</sub> )	45498	58736	82703	99701	134529	203033	
Темп зростання, %	–	129,10	140,80	120,55	134,93	150,92	134,87
Державні закупівлі товарів та послуг (G)	96	115	133	175	211	285	
Темп зростання, %	–	119,79	115,65	131,58	120,57	135,07	124,31
Експорт (Ex)	124392	154394	219607	227252	253707	323205	
Темп зростання, %	–	124,12	142,24	103,48	111,64	127,39	121,04
Імпорт (Im)	114501	147525	193120	223555	269200	364373	
Темп зростання, %	–	128,84	130,91	115,76	120,42	135,35	126,05
ВВП	225810	267344	354879	441452	544153	720731	
Темп зростання, %	–	118,39	132,74	124,40	123,26	132,45	126,13

**Таблиця 3. Порівняльний аналіз отриманих результатів**

Показники	6-й рік (факт)	7-й рік (розрах.)	Відхилення (7-й розр. – 6-й факт)	
			+/-	%
Видатки на споживання (C)	558581,00	708349,70	149768,70	126,81
Темп приросту, %	31,46	26,81	-4,65	
Валові внутрішні інвестиції (I <sub>g</sub> )	203033,00	273830,30	70797,30	134,87
Темп приросту, %	50,92	34,87	-16,05	
Державні закупівлі товарів та послуг (G)	285,00	354,29	69,29	124,31
Темп приросту, %	35,07	24,31	-10,76	
Експорт (Ex)	323205,00	391214,73	68009,73	121,04
Темп приросту, %	27,39	21,04	-6,35	
Імпорт (Im)	364373,00	114501,00	-249872,00	31,42
Темп приросту, %	35,35	-68,58	-103,93	
ВВП	720731,00	1259248,0	538517,01	174,72
Темп приросту, %	32,45	74,72	42,27	

**Таблиця 4. Експорт-імпорт окремих видів готових харчових продуктів у країні за рік \***

Код товарних груп	Код та найменування продукції	Ціна експортованого товару, \$ тис./т рі	Обсяги виробництва, т ві	Норма споживання на рік, т пі	Обсяг імпорту, т кі	Обсяг фактичного експорту, т
16	1601 00. Ковбаси та аналогічні вироби з м'яса, м'ясних субпродуктів (x <sub>1</sub> )	5,29	2045,7	2420	639,2	178,4
17	1704. Кондитерські вироби з цукру (включаючи білий шоколад), без вмісту какао (x <sub>2</sub> )	1,76	105940,2	37200	9710,4	82995,7
18	1806. Шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао (x <sub>3</sub> )	2,84	240125,3	113800	23588,6	154631,2
19	1905. Хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби, з вмістом або без вмісту какао (x <sub>4</sub> )	1,56	232645,8	132590	14743,6	110727,4
20	2007. Варення, джеми, плодови желе, мармелад (x <sub>5</sub> )	2,33	10200	6234	226,6	3434,7
21	2101. Екстракти, есенції та концентрати кави, чаю або мате (x <sub>6</sub> )	6,12	5638,7	30500	28833,4	2494,4
21	2103. Продукти для приготування соусів і готові соуси (x <sub>7</sub> )	1,35	35800,8	30890	13531,9	20295,4
21	2105. Морозиво та інші види харчового льоду, що містять або не містять какао (x <sub>8</sub> )	1,89	10524,2	6970	456,0	2735,5
22	2205. Вермут та інше вино виноградне, з додаванням рослинних або ароматичних екстрактів (x <sub>9</sub> )	5,15	298,6	1720	2089,2	215,2
23	2308. Продукти рослинного походження та рослинні відходи, рослинні залишки і побічні продукти (x <sub>10</sub> )	0,22	1237,8	430	3,8	807,3
24	2402 20. Сигарети, цигарки з вмістом тютюну (т) (x <sub>11</sub> )	13,66	13778,6	0	3487,2	10291,6

\* Дані Державного комітету статистики України [4].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

де не лише залишати в країні для внутрішніх потреб, а й виводити на зовнішній ринок, збільшуючи тим самим експорт.

### Приклад 2

За даними, наведеними в табл. 4, необхідно визначити, за яких обсягів річного експорту готових харчових продуктів в країні дохід від експорту набудуватиме максимального значення. При цьому необхідно врахувати, що:

- 1) експорт продукції не перевищує обсягу її виробництва;
- 2) в країні має залишатися готова харчова продукція в обсязі, що відповідає нормі споживання мешканців країни на рік.

Побудуємо математичну модель задачі лінійного програмування. Нехай  $x_j$ ,  $j = \overline{1,11}$  – фізичний обсяг експорту відповідних видів товарів (табл. 4), а  $v_i + k_i - x_i = n_i$  – норма споживання на рік (середнє значення за останні три роки), т.

Тоді цільова функція доходу від експорту матиме вигляд:

$$Z = p_1 \cdot x_1 + p_2 \cdot x_2 + p_3 \cdot x_3 + p_4 \cdot x_4 + p_5 \cdot x_5 + p_6 \cdot x_6 + p_7 \cdot x_7 + p_8 \cdot x_8 + p_9 \cdot x_9 + p_{10} \cdot x_{10} + p_{11} \cdot x_{11} \rightarrow \max,$$

де  $p_i$  – ціна  $i$ -ого виду готової харчової продукції \$ тис./т.

За обмежень:

$$\left\{ \begin{array}{l} x_1 \leq 2045,7; \\ x_2 \leq 105940,2; \\ x_3 \leq 240125,3; \\ x_4 \leq 232645,8; \\ x_5 \leq 10200; \\ x_6 \leq 5638,7; \\ x_7 \leq 35800,8; \\ x_8 \leq 10524,2; \\ x_9 \leq 298,6; \\ x_{10} \leq 1237,8; \\ x_{11} \leq 13778,6; \\ 2045,7 + 639,2 - x_1 \geq 2420; \\ 105940,2 + 9710,4 - x_2 \geq 37200; \\ 240125,3 + 23588,6 - x_3 \geq 113800; \\ 232645,8 + 14743,6 - x_4 \geq 132590; \\ 10200 + 226,6 - x_5 \geq 6234; \\ 5638,7 + 28833,4 - x_6 \geq 30500; \\ 35800,8 + 13531,9 - x_7 \geq 30890; \\ 10524,2 + 456,0 - x_8 \geq 6970; \\ 298,6 + 2089,2 - x_9 \geq 1720; \\ 1237,8 + 3,8 - x_{10} \geq 430; \\ 13778,6 + 3487,2 - x_{11} \geq 0; \\ x_j \geq 0, j = \overline{1,11}. \end{array} \right.$$

Використовуючи симплекс-метод та табличний процесор Excel, в наведеній задачі лінійного програмування здійснена оптимізація обсягів експорту окремих видів готових харчових продуктів в країні в поточному році. За отриманими результатами видно (табл. 5), що за восьмима кодами товарних груп експорт необхідно збільшувати, а за трьома – навпаки, зменшувати. Так, зокрема, експорту ковбас та аналогічних виробів з м'яса, м'ясних субпродуктів необхідно зрости на 48,49%, хлібобулочних, борошняних кондитер-

ських виробів – на 3,68%; варення, джемів, плодівих желе – на 22,07%. Майже на 60% має зрости обсяг вивозу за межі України екстрактів, есенції та концентратів кави, чаю або мате. З іншого боку, для забезпечення нормального споживання продуктів населенням країни експорт продуктів для приготування соусів і готових соусів має зменшитись майже на 10%. Це дозволило б в контексті актуалізації проблеми продовольчої безпеки оптимізувати дохід від експорту готових харчових продуктів в країні до \$1000865,07 тис. шляхом підбору оптимальних обсягів експорту.

Як зазначалося раніше, одним з найважливіших етапів розв'язування задач математичного програмування є побудова економіко-математичної моделі. Однак, коли докомп'ютерна модель визначена, необхідно обрати програмне забезпечення для її реалізації. Це можуть бути прикладні програми, наприклад, табличний процесор Excel (як в наведених прикладах для лінійних задач); математичні пакети прикладних програм MATHEMATICA 9 [5], MAPLE [6], MATHCAD [7], спеціалізований пакет лінійної, нелінійної, та цілочисельної оптимізації LINGO 15,0 [8], пакет лінійної оптимізації та реалізації методів стохастичного, цілочисельного та квадратичного програмування LINDO 13,0 [9], пакет моделювання систем масового обслуговування GPSS [10], пакети для моделювання економічної динаміки IThink [11] або Powersim [12], пакети моделювання математичних та технічних систем MatLab і Simulink [13] та багато іншого. Можна застосувати універсальні мови програмування типу Pascal, C++, C#, Java, але трудомісткість програмування інтерфейсу як за правило перевищує трудомісткість програмування самої моделі в 5–10 разів.

Іноді навіть в таких спеціалізованих пакетах, як Excel, доводиться програмувати процедури, яких не вистачає. Для цього спеціалізовані пакети мають вбудовані мови програмування, зокрема, в MS Office – це Visual Basic for Application (VBA) [14], в MatLab – мова m-файлів.

Необхідно відмітити, що для організації якісного додатку в Excel економісту доводиться відволікатися від економіки і займатися серйозним програмуванням у VBA. Тому для деяких задач доречно застосувати математичний програмний інструмент MatLab. Для нього, як надбудови, розроблено багато спецдодатків для аналізу технічних систем управління. Він також надає фінансовий пакет FinancialToolbox [15], зв'язок з Excel, зв'язок з Word. Особливо цікавим є інструмент Simulink, розроблений спеціально для моделювання динамічних систем. Він містить бібліотеку графічних блоків із вбудованими математичними функціями. Іноді його називають інструментом графічного або візуального програмування.

З огляду на те, з яких розділів та тем математичного програмування передбачено розв'язок задач ЗЕД, розглянемо можливість застосування певних програмних продуктів до кожної з тем.

Зокрема, при розв'язуванні задач лінійної оптимізації можна використовувати такі програмні продукти як Gran1, Gran-2D, Gran-3D [16], MATHEMATICA, MAPLE, LINGO, LINDO, Excel та інші.

У процесі розв'язування задач цілочисельного програмування можна скористатися програмними пакетами QSB [17], LINGO, LINDO та Excel.

Таблиця 5. Розрахунок оптимальних значень експорту окремих видів готових харчових продуктів в країні у поточному році

Код товарних груп	Код та найменування продукції	Ціна експортованого товару, \$ тис. /т (рї)	Обсяги виробництва, т (v)	Норма споживання на рік, т (n)	Обсяг імпорту, т (k)	Обсяг фактичного експорту, т	Обсяг розра-хункового експорту, т	Відхилення	
								+/-, т	%
16	1601 00. Ковбаси та аналогічні вироби з м'яса, м'ясних субпродуктів	5,29	2045,70	2420,00	639,23	178,42	264,93	86,51	148,49
17	1704. Кондитерські вироби з цукру (включаючи білий шоколад), без вмісту какао	1,76	105940,20	37200,00	9710,39	82995,69	78450,59	-4545,1	94,52
18	1806. Шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао	2,84	240125,30	113800,00	23588,55	154631,19	149913,85	-4717,3	96,95
19	1905. Хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби, з вмістом або без вмісту какао	1,56	232645,80	132590,00	14743,56	110727,37	114799,36	4072,0	103,68
20	2007. Варення, джеми, плодови желе, мармелад	2,33	10200,00	6234,00	226,57	3434,70	4192,57	757,87	122,07
21	2101. Екстракти, есенції та концентрати кави, чаю або мате	6,12	5638,70	30500,00	28833,45	2494,41	3972,15	1477,7	159,24
21	2103. Продукти для приготування соусів і готові соуси	1,35	35800,80	30890,00	13531,86	20295,38	18442,66	-1852,7	90,87
21	2105. Морозиво та інші види харчового льоду, що містять або не містять какао	1,89	10524,20	6970,00	456,00	2735,49	4010,20	1274,7	146,60
22	2205. Вермут та інше вино виноградне, з доданням рослинних або ароматичних екстрактів	5,15	298,60	1720,00	2089,22	215,19	298,60	83,41	138,76
23	2308. Продукти рослинного походження та рослинні відходи, рослинні залишки і побічні продукти	0,22	1237,80	430,00	3,78	807,25	811,58	4,33	100,54
24	2402 20. Сигарети, цигарки з вмістом тютюну (т)	13,66	13778,60	0,00	3487,21	10291,61	13778,60	3486,9	133,88
	Дохід від експорту	1000865,07	\$ тис.						

Для побудови оптимальних маршрутів, тобто для розв'язування задач типу «задачі комівояжера», можна окрім стандартного Excel використати програмний пакет мережевої оптимізації (Network Optimization) [18]. Пакет містить низку програм для розв'язування задачі визначення максимального потоку в мережі, потоку мінімальної вартості, знаходження найкоротшого шляху та низку інших. Інформаційна технологія розв'язування задачі комівояжера (відшукування циклу Гамільтона мінімальної вартості (довжини) – Min Cost Hamilton Cycle) дозволяє використати графічне та табличне подання початкових даних.

Для задач динамічного програмування можна застосувати зручний і простий Excel.

Для розрахунку параметрів і оптимізації мережевих графіків використовуються інформаційні технології пакету QSB (PERT–програма розрахунку проектів методами мережевого планування; CPM – програма «Мережеве планування»).

Оскільки будь-яка скінченна гра з двома особами і нульовою сумою зводиться до розв'язування задачі лінійного програмування, для розв'язування матричних ігор теж можна застосувати програму Simplex або «Лінійне програмування» з пакету QSB. Для знаходження оптимальних стратегій в іграх з природою можна використати Excel. Ця ж програма, а також пакети LINGO й LINDO, допоможуть у розв'язуванні задач нелінійного програмування та векторної оптимізації.

Широке застосування має Excel до розв'язування задач стохастичного програмування, зокрема, для визначення кількісних характеристик і функцій розподілу ймовірностей на множині значень випадкової величини, побудови графіків для нормального розподілу; формування початкових даних для детермінованого еквіваленту задачі в E–постановці; розв'язування стохастичних задач в P–постановці; розв'язування стохастичної транспортної задачі.

Аналізуючи зазначене вище, можна помітити, що практично будь-яку задачу економіко–математичного моделювання зовнішньоекономічної діяльності можна розв'язати, або частково автоматизувати її розв'язування за допомогою табличного процесора Excel. Excel належить до програмного забезпечення загального призначення, тобто його використання не потребує спеціальних знань від фахівців з міжнародної економіки. Тому використання саме табличного процесора Excel для розв'язування оптимізаційних задач може бути найбільш доцільним.

## Висновки

З наведеного вище можна зробити висновки. Для здійснення належного керування зовнішньоекономічною діяльністю необхідне застосування сучасного економіко–математичного апарату дослідження й моделювання, зокрема математичного програмування. Проте на сьогодні увага більшості науковців зосереджена на дослідженні теоретичних методів оптимізації, які рідко ілюструються розв'язуванням конкретних прикладів та задач, доведених до числових результатів, а також їх економічною інтерпретацією. Тому актуальним є висвітлення практичного застосування теоретичних аспектів математичного програмування для моделювання ЗЕД, зокрема й можливості їх автоматизованого розв'язування за допомогою сучасного програмного забезпечення.

Проведене авторами дослідження та наведені приклади оптимізації як макроекономічних показників з метою максимізації ВВП, так і обсягів річного експорту готових харчових продуктів з метою максимізації експорту, вказує на те, що результати моделювання надають чіткі й конкретні вказівки щодо плану дій країни у світогосподарських процесах. Проте необхідно наголосити, що у процесі застосування математичного моделювання в зовнішньоекономічній діяльності доцільно особливо увагу приділяти не лише вдалому створенню математичних (статичних, детермінованих, неперервних, лінійних, нелінійних, стохастичних та динамічних) оптимізаційних моделей, а також підвищенню ефективності застосування економіко–математичного апарату дослідження за допомогою технічного та спеціалізованого програмного забезпечення.

## Список використаних джерел

1. Дослідження операцій в економіці: Підручник / За ред. І.К. Федоренко, О.І. Черняка. – К.: Знання, 2007. – 558 с.
2. Наконечний С.І., Савіна С.С. Математичне програмування: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 452 с.
3. Макроекономічні показники країни [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Зовнішня торгівля товарами [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Математичний пакет прикладних програм MATHEMATICA 9 [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.wolfram.com/mathematica/new-in-9/>.
6. Математичний пакет прикладних програм MAPLE [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.maplesoft.com/products/maple/>
7. Математичний пакет прикладних програм MATHCAD [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://ru.ptc.com/product/mathcad>.
8. Спеціалізований пакет оптимізації LINGO 15,0 [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.lindo.com/products/lingo/>
9. Спеціалізований пакет оптимізації LINDO 13,0 [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.lindo.com>.
10. Имитационное моделирование на языке GPSS / Сост. Алтаев А.А. – Улан–Удэ, Изд–во ВСГТУ, 2001. – 122 с. [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://ict.edu.ru/ft/004998/Mtduksi2.pdf>.
11. Пакет для моделювання економічної динаміки IThink [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.iseesystems.com/software/Business/IthinkSoftware.aspx>.
12. Пакет для моделювання економічної динаміки Powersim [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.powersim.com>.
13. Пакети моделювання математичних та технічних систем MatLab і Simulink [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://matlab.ru>
14. Visual Basic for Application (VBA) [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.excel-easy.com/vba.html>
15. Фінансовий пакет FinancialToolbox [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://matlab.ru/products/financial-toolbox>
16. Програмні продукти Gran1, Gran–2D, Gran–3D [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.kto.npu.edu.ua/index.php/uk/zavantazhyty/category/1-gran1>.
17. Програмний пакет QSB [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://po-teme.com.ua/informatika/lektsii-po-linejnomu-programirovaniyu/668-paket-prikladnyh-programm-qsб.html>.
18. Програмний пакет Network Optimization [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-082j-network-optimization-fall-2010/>

Д.В. КРИЛОВ,

докторант, Запорізький національний університет

## Економічна доцільність формування цілей інвестиційного проекту промислових підприємств

Досліджено економічну природу формування цілей інвестиційного проекту промислових підприємств. Встановлено, що вони формуються під впливом специфіки інвестиційних проектів промислових підприємств. З метою врахування специфіки реалізації інвестиційних проектів проведено їхню класифікацію та досліджено взаємозв'язок видів інвестиційних проектів з метою реалізації його промисловим підприємством. Запропоновано цілі інвестиційного проекту промислових підприємств.

**Ключові слова:** інвестиційний проект, цілі реалізації, інвестування, результат, ефект, асортимент, номенклатура, обсяги виробництва, нова продукція.

Д.В. КРЫЛОВ,

докторант, Запорожский национальный университет

## Экономическая целесообразность формирования целей инвестиционного проекта промышленных предприятий

Исследована экономическая природа формирования целей инвестиционного проекта промышленных предприятий. Установлено, что они формируются под влиянием специфики инвестиционных проектов промышленных предприятий. С целью учета специфики реализации инвестиционных проектов проведена их классификация и исследована взаимосвязь видов инвестиционных проектов с целью реализации его промышленным предприятием. Предложены цели инвестиционного проекта промышленных предприятий.

**Ключевые слова:** инвестиционный проект, цели реализации, инвестирование, результат, эффект, ассортимент, номенклатура, объемы производства, новая продукция.

D.V. KRILOV,

doctoral student of Zaporizhzhya National University

## Economic feasibility investment objectives of the formation of industrial enterprises

The economic nature of its investment project targets enterprises. Established that they are influenced by the specific investment projects industry. With metohyu consideration the specific investment projects carried classification and investigated the relationship types of investment projects and to implement its industrial enterprise. A purpose of the project industry.

**Keywords:** investment project implementation goals, investment, result, effect, range, range production, new products.

**Постановка проблеми.** В процесі визначення доцільності і необхідності інвестування першою чергою потрібно визначитися з якою метою та яку ефективність можна отримати від інвестування. Істотну роль при обґрунтуванні необхідності інвестування відіграють цілі, які ставлять перед собою інвестори, акціонери, власники і на основі яких формуються критерії оцінки їхньої привабливості для підприємств, регіону та держави в цілому. Тому необхідно визначити цілі реалізації інвестиційного проекту в залежності від спрямованості інвестицій і їх видів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В науковій літературі існує безліч теоретичних підходів щодо визначення цілей реалізації інвестиційного проекту промисловими підприємствами. Існують публікації щодо методичних засад розробки та реалізації проектів розвитку підприємства, формування концептуальних засад управління їх розвитком, врахування особливостей інвестиційних процесів на макро- та мікрорівні на засадах проектного аналізу та визначення інвестиційного потенціалу як основи подальшого економічного зростання. Це праці відомих таких вітчизняних науковців, як В.А. Верба [3, 4], Н.І. Гавриленко [5], О.Д. Данилов [1], О.А. Загородних [3], М.М. Зюкова [6], Г.М. Івашина [1], О.М. Мажуга [7], М.М. Марченко [2], В.Г. Федоренко [7], О.О. Чередніков [5], О.Г. Чумаченко [1]. Але невирішеними залишаються питання щодо визначення цілей реалізації інвестиційних проектів на промислових підприємствах в залежності від специфіки їхньої діяльності.

**Метою статті** є визначення економічної природи формування цілей реалізації інвестиційних проектів промисловими підприємствами.

**Виклад основного матеріалу.** Цілі реалізації інвестиційних проектів промисловими підприємствами за напрямками інвестування можна згрупувати в основні групи:

1. Інвестиції, що спрямовані на підвищення ефективності виробництва.

Мета цих інвестицій – створення умов для зниження витрат виробництва підприємства інвестора за рахунок заміни обладнання на більш продуктивне або переміщення виробничих потужностей у регіони з більш привабливими умовами виробництва і оподаткування.

2. Інвестиції в розширення виробництва; їхня мета – збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції.

3. Інвестиції в основний капітал або капітальні вкладення в основні засоби, в тому числі витрати на нове будівництво, розширення, реконструкцію і технічне переоснащення діючих підприємств, придбання машин, обладнання, інструмента, інвентарю, проектно-пошукові роботи.

Мета таких інвестицій – підвищення ефективності виробництва, розширення його обсягів, асортименту і номенклатури; поліпшення якості продукції підприємства.

4. Інвестиції у створення нової або принципово нової продукції; їхня мета – випуск нової конкурентоспроможної продукції, а також вихід на нові внутрішні і зовнішні ринки.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

5. Інвестиції у створення нових додаткових робочих місць; їхня мета – зниження напруженості соціально-економічної обстановки в країні та окремих її регіонах.

6. Інвестиції, що спрямовані на досягнення стабільності в забезпеченні сировиною, комплектуючими виробами, запасними частинами і напівфабрикатами виробництва.

7. Інвестиції, що спрямовані на охорону навколишнього середовища і забезпечення екологічної безпеки продукції.

Як видно, цілі інвестування можуть бути різними. Однак у цілому їх можна звести у чотири групи:

- 1) збереження продукції на існуючих і вихід на нові ринки;
- 2) розширення асортименту і номенклатури, обсягів виробництва і поліпшення якості продукції;
- 3) випуск нової продукції або удосконалення існуючої з метою продовження її життєвого циклу;
- 4) вирішення соціально-екологічних і економічних завдань.

Реалізація будь-якого інвестиційного проекту переслідує певну мету.

Для різних проектів дані цілі можуть бути різними, однак у цілому їх можна об'єднати в чотири групи (рис. 1).

Певна мета може бути досягнута різними шляхами, тому велика частина реалізованих проектів носить конфліктуючий характер, коли розробляються різні шляхи досягнення однієї і тієї ж мети [1].

Інвестиційний проект – це обґрунтування економічної доцільності, обсягу і строків здійснення капітальних вкладень, у тому числі необхідна проектна документація, розроблена відповідно до законодавства і затверджених у встановленому порядку стандартів (нормам і правилам), а також опис дій щодо реалізації інвестицій [2].

У найбільш загальному розумінні інвестиційним проектом (англ. investment project) називається план вкладення капіталу з метою отримання прибутку, тобто основною метою реалізації будь-якого інвестиційного проекту є отримання ефекту, в тому числі економічного.

Поняття «інвестиційний проект» у вітчизняній літературі вживається в двох значеннях:

– як діяльність, захід, що передбачає здійснення комплексу заходів, які забезпечують досягнення визначених цілей (отримання певних результатів);

– як система, що включає в себе певний набір організаційно-правових і розрахунково-фінансових документів, які необхідні для здійснення будь-яких дій або описують такі дії [3].

Об'єкти інвестування розрізняються за:

- масштабами проекту;
- спрямованістю проекту (комерційна, суспільна, пов'язана з державними інтересами);
- характером і змістом інвестиційного циклу;
- характером і ступенем участі держави;
- ефективністю використання вкладених засобів [4].

Також інвестиційні проекти поділяються за кількістю учасників і ступенем впливу проекту на навколишнє середовище (рис. 2).

Малі проекти не потребують особливого техніко-економічного обґрунтування і пов'язаних з ним питань. Разом із тим допущені при формуванні проектів помилки можуть серйозним чином позначитися на досягненні мети забезпечення ефективності реалізації інвестиційних проектів.

Малі проекти мають за мету розширення виробництва і збільшення асортименту продукції, що випускається. Вони відрізняються порівняно невеликим строками реалізації. До малих проектів можна віднести також створення об'єктів соціально-культурної сфери [5].

Середні проекти – це частіше за все проекти реконструкції і технічного переозброєння існуючого виробництва продукції. Вони реалізуються поетапно, по окремих виробництвах, у суворій відповідності з попередньо розробленими графіками надходження всіх видів ресурсів, включаючи фінансові.

Великі проекти – це, як правило, об'єкти великих підприємств, в основі яких лежить прогресивно нова ідея промислового виробництва продукції, необхідної для задоволення попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Мегапроекти – це цільові інвестиційні програми, які містять множину взаємопов'язаних кінцевим продуктом проектів. Такі програми можуть бути міжнародними, державними, регіональними.

Міжнародні проекти – це проекти, що реалізуються зацікавленими країнами, вони, як правило, відрізняються значною вартістю і складністю.

Проекти, реалізація яких істотно впливає на економічну, соціальну або екологічну ситуацію на Землі, розглядають як глобальні проекти.

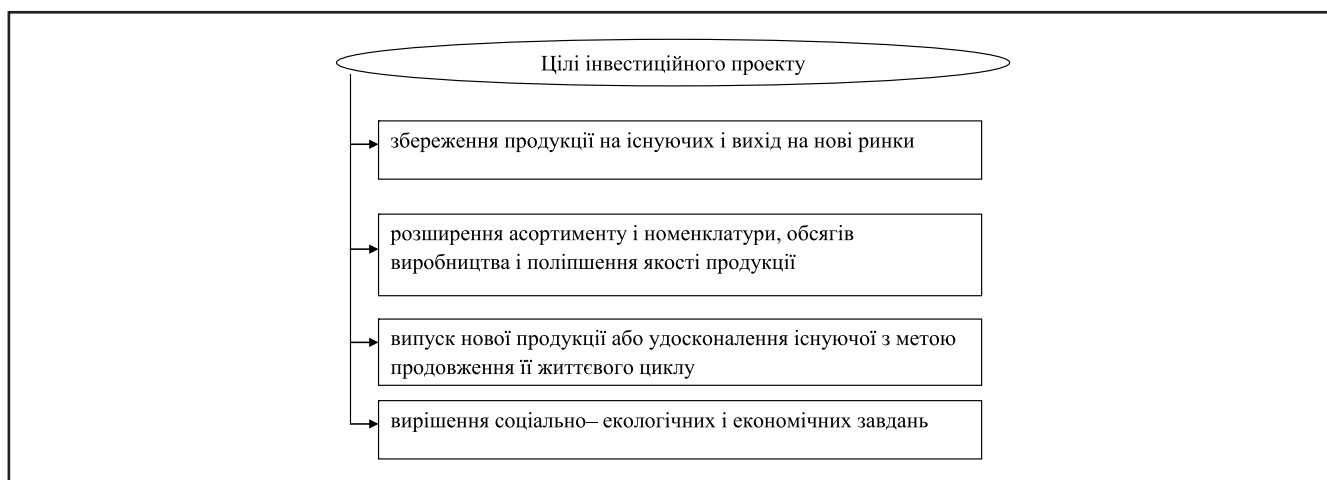


Рисунок 1. Цілі інвестиційного проекту промислового підприємства



**Рисунок 2. Класифікація інвестицій за кількістю учасників і ступенем впливу проекту на навколишнє середовище**

Проекти, реалізація яких істотно впливає на економічну, соціальну або екологічну ситуацію у країні і не здійснюють істотного впливу на ситуацію в інших країнах, розглядають як великомасштабні проекти. Замовником подібних проектів можуть бути держава, промислово-фінансові групи, акціонерні товариства, банки.

Проекти, реалізація яких має за мету впливати на економічну, соціальну і екологічну ситуацію в певному регіоні, місті (галузі) і не здійснювати істотного впливу на ситуацію в інших регіонах, містах (галузях), розглядають як проекти регіонального, міського (галузевого) масштабу. Замовником цієї групи проектів можуть бути місцеві органи самоврядування.

За основними сферами діяльності інвестиційні проекти поділяються на: соціальні, економічні, організаційні, технічні, змішані, фінансові.

За тривалістю інвестиційні проекти поділяються на: короткострокові (до 3 років), середньострокові (від 3 до 5 років), довгострокові (понад 5 років).

За складністю інвестиційні проекти поділяються на: прості, складні, дуже складні [6].

Таким чином, складність і величина проектів і вплив їх результатів на економічну, соціальну або екологічну ситуацію характеризують значимість мету реалізації інвестиційних проектів.

Поряд із зазначеними особливостями інвестиційних проектів існують і інші ознаки, за якими вони виділяються. Так, два проекти називаються незалежними проектами, якщо рішення про інвестування одного з них не впливає на рішення про фінансування іншого.

Так, рішення про створення центру нових медичних технологій не повинно впливати на можливість здійснення проекту будівництва міського реабілітаційного центру. При цьому ефект від одночасної реалізації цих проектів буде дорівнювати сумі ефектів двох проектів.

Якщо два і більше аналізованих проектів не можуть бути реалізовані одночасно, такі проекти називаються альтернативними або взаємовиключними. Зазвичай до таких проектів відноситься будівництво великих підприємств, які включають окремі виробництва, які поєднані технологією і організацією випуску продукції, а також транспортними комунікаціями і системами енергопостачання.

Визначено, що в дійсності більшість інвестиційних проектів відносяться до конфліктуючих проектів, тобто до проектів, в яких передбачаються різні шляхи досягнення однієї і тієї ж мети.

Встановлено, що конфліктуючими також можуть бути визнані проекти з різним цільовим призначенням, але які ви-

магають на реалізацію приблизно однакових інвестицій. Тому інвестиційна компанія завжди вибирає з аналізованих варіантів такий проект, який при всіх обмеженнях вкладеного капіталу принесе їй найбільшу користь.

Інвестиційні проекти можуть відрізнятися також своїми організаційними, операційними і тимчасовими рядами.

Організаційні рамки проекту характеризуються складом його учасників. Своєю чергою, склад учасників визначається великим числом факторів: рівнем спеціалізації; складністю окремих частин проекту; організаційною структурою управління учасниками, фінансуванням проекту.

Операційні рамки проекту визначаються діями його учасників відповідно до вимог проектної документації і прийнятої технології.

Часові рамки проекту характеризуються періодом реалізації проекту. Вони встановлюються на основі норм тривалості для об'єктів, що фінансуються державним бюджетом, або виходячи з терміну окупності капітальних вкладень для проектів, здійснюваних за рахунок коштів приватних інвесторів.

Метою інвестиційних проектів також можуть бути досягнення мінімальної або граничної норми прибутку. Мінімальна норма прибутку може бути уточнена залежно від рівня прибутковості цінних паперів, ставки кредитування. При цьому зі зростанням інвестиційного ризику підвищується граничне значення норми прибутку, а також ускладнюється вибір схеми фінансування [7].

Залежно від ступеня впливу результатів реалізації інвестиційного проекту на внутрішні або зовнішні ринки, а також на екологічну і соціальну обстановку:

- глобальні проекти, реалізація яких істотно впливає на економічну, соціальну або екологічну ситуацію на Землі;
- народногосподарські проекти, реалізація яких істотно впливає на економічну, соціальну або екологічну ситуацію в країні, і при їх оцінці можна обмежуватися врахуванням тільки цього впливу;
- великомасштабні проекти, реалізація яких істотно впливає на економічну, соціальну або екологічну ситуацію в окремо взятій країні;
- локальні проекти, реалізація яких не здійснює істотний вплив на економічну, соціальну або екологічну ситуацію в певних регіонах і (або) містах, на рівень і структуру цін на товарних ринках.

Особливістю інвестиційного процесу є його зв'язок із невизначеністю, ступінь якої може значно варіюватися, тому залежно від величини ризику інвестиційні проекти поділяються таким чином:



– надійні проекти, які характеризуються високою ймовірністю отримання гарантованих результатів (наприклад, проекти, що виконуються за державним замовленням);

– ризикові проекти, для яких характерна висока ступінь невизначеності як витрат, так і результатів (наприклад, проекти, пов'язані зі створенням нових виробництв і технологій).

Усім інвестиційним проектам властиві деякі загальні риси, що дозволяють їх стандартизувати:

– наявність тимчасового лага між моментом інвестування і моментом отримання доходів;

– вартісна оцінка проекту.

Проміжок часу між моментом появи проекту і моментом закінчення його реалізації називається життєвим циклом проекту (або проектним циклом).

## Висновки

Досягнення мети реалізації інвестиційного проекту можна вважати у випадках, коли введено в дію об'єкт, розпочато його експлуатацію і використання результатів виконання проекту; досягнуто заданих результатів інвестиційного проекту; отримання будь-яких ефектів від його реалізації.

## Список використаних джерел

1. Данілов О.Д., Івашина Г.М., Чумаченко О.Г. Інвестування: Навч. посібник. – К., 2001, 364 с.

2. Марченко М.М. Методичні засади розробки та реалізації проектів розвитку підприємства / М.М. Марченко // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. Вип. 26. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 196–206.

3. Верба В.А., Загородних О.А. Проектний аналіз: Підручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 322 с.

4. Верба В.А. Концептуальні засади управління розвитком підприємства / В.А. Верба // Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств: [монографія]: за ред. Ю.С. Шипуліної. – Суми: ТОВ «ТД «Папірус», 2012. – С. 138–157.

5. Гавриленко Н.І. Особливості інвестиційних процесів на макрота і мікрорівні / Н.І. Гавриленко, О.О. Чередніков // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Режим доступу: [http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&sj=7&id=36]

6. Зюкова М.М. Інвестиційний потенціал як основа економічного зростання / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Vdnuet/econ/2010\\_4/Zyukova.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2010_4/Zyukova.pdf)

7. Федоренко В., Мажуга О. Інвестиційне кредитування та кількісна оцінка ризику реалізації проекту // Економіка України. – 2005, № 12. – С. 40–46.

УДК 658.8: 664 (045)

В.В. КАПРАВІЙ,  
к.с.–г.н., доцент, Вінницький торговельно–економічний інститут КНТЕУ,  
М.О. ЗАГОРУЙКО,  
бакалавр, Вінницький торговельно–економічний інститут КНТЕУ

## Використання ефекту сноба з метою удосконалення маркетингової політики підприємств, що спеціалізуються на виробництві товарів та наданні послуг класу «люкс»

У статті розглянуто можливості використання ефекту сноба з метою удосконалення маркетингової політики підприємств, що спеціалізуються на виробництві товарів та наданні послуг класу «люкс».

**Ключові слова:** ефект сноба, товари та послуги класу «люкс», споживачі, маркетингові рішення.

В.В. КАПРАВЫЙ,  
к.с.–х.н., доцент, Винницкий торгово–экономический институт КНТЕУ,  
М.О. ЗАГОРУЙКО,  
бакалавр, Винницкий торгово–экономический институт КНТЕУ

## Использование эффекта сноба с целью усовершенствования маркетинговой политики предприятий, специализирующихся на производстве товаров и предоставлении услуг класса «люкс»

В статье рассмотрены возможности использования эффекта сноба с целью усовершенствования маркетинговой политики предприятий, специализирующихся на производстве товаров и предоставлении услуг класса «люкс».

**Ключевые слова:** эффект сноба, товары и услуги класса «люкс», маркетинговые решения.

V.V. KAPRAVIY,  
doctor of philosophy, associate professor, Vinnitsa Trade and Economic Institute KNTU,  
M.O. ZAGORUYCO,  
bachelor, Vinnitsa Trade and Economic Institute KNTU

## Using the snob effect in order to improve the marketing policy of the enterprises specializing in the production of goods and services of class «luxury»

The article discusses the possibility of using effect as nob to improve the marketing policy of the enterprises specializing in the production of goods and services of class «luxury».

**Keywords:** snob effect, goods and services of class «luxury» marketing solutions.

**Постановка завдання.** Незважаючи на складну економічну ситуацію та загальне падіння купівельної спроможності населення, сегмент товарів та послуг класу «люкс» демонструє доволі стабільні економічні показники. Однак у самому сегменті відбуваються істотні зміни – як в його якісному складі, так і в поведінці споживачів. Це вимагає від підприємств, що працюють на даному ринку, постійного моніторингу ситуації та розробки нових маркетингових програм.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженням поведінки споживачів товарів та послуг класу «люкс», при купівлі яких спостерігається ефект сноба, займалися багато українських та зарубіжних вчених. Мотиви поведінки споживача детально вивчав американський вчений Г. Лейбенстайн. Він виокремлював три найбільш типові випадки взаємовпливу: ефект приєднання до більшості, ефект сноба та ефект Веблена. Вони вперше були представлені у статті Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand, Quarterly Journal of Economics у лютому 1948 року [2].

У дослідженні ринку розкоші та ефекту сноба надзвичайно важливо мати достовірну інформацію щодо розуміння сутності товарів класу «люкс» самими споживачами. В цьому аспекті дуже показовим є соціологічне дослідження, що було проведене групою зарубіжних науковців. Основним методом дослідження було обрано фокус-групу. Респондентами виступили 203 студенти магістерських програм, які мали досвід придбання люксових товарів, що репрезентували вісім країн західного і східного регіонів: Франції, Німеччини, Росії, Китаю, Японії, Італії, США та Індії [1, 3].

Перед учасниками було поставлено кілька завдань. Перше полягало в самостійному визначенні товарів розкоші; друге – у ранжуванні десяти визначень люксових товарів: ексклюзивний, престижний, дорогий, елітний, бажаний, досконалий, видатний, екстравагантний, емоційний, снобістський. У процесі вирішення першого завдання було виявлено, що більшість респондентів описують товари класу «люкс» за допомогою таких лексичних одиниць: коштовність, якість, ексклюзивність та бажаність. Наступною групою найбільш популярних дефініцій стали: мрія, унікальність, символ, символічність. У межах другого завдання учасникам фокус-груп пропонувалося оцінити за шкалою від 1 до 10 фіксовані визначення (ексклюзивний, престижний, дорогий, бажаний, елітний, досконалий, видатний, екстравагантний, снобістський та емоційний), які найбільше, на їхню думку, підходять для вираження змісту люксового товару. Дослідження довело, що представники різних країн та континентів по-різному вибудували цю шкалу через культурологічні відмінності, ціннісні орієнтації, популярність окремих брендів. Проте незалежно від національності переважна більшість респондентів обрали до першої трійки слів «ексклюзивний», «престижний» та «дорогий». Отримані під час дослідження дані про вплив ефекту сноба на рішення про купівлю почали активно використовуватися у виробленні маркетингових рішень, підготовці рекламних повідомлень, а також стратифікації самих товарів класу «люкс» [3].

Українська маркетингова група (UMG) озвучила перший у країні рейтинг розкішних брендів LuxuryIndex 2011, заснований на опитуванні споживачів дорогих брендів. В опитуванні брали участь 400 українців з річним сімейним доходом понад 1,2 млн. грн. За підсумками опитування був розрахований

LuxuryIndex (від 1 до 1000) та встановлені лідери. Так, для категорії «автомобілі» перші три місця розділили бренди Bentley, Rolls-Royce, Ferrari; для категорії «жіночий одяг» – Chanel, Dior, Yves Saint Laurent; для категорії «чоловічий одяг» – Dolce&Gabbana, Gucci, Brioni; для категорії «годинник» – Rolex, Breguet, Patek Philippe, для категорії «ювелірні прикраси» – Tiffany&Co, Cartier, Bvlgari. Саме споживачі даних люксових брендів часто демонструють ефект сноба, який проявляється не тільки в купівлі даного дуже дорогого товару, а й у відмові від користування ним, якщо в їхній референтній групі хтось починає користуватися таким самим товаром [4].

Підсумовуючи, можна навести вислів Тьєррі Мюглера, творця однойменного бренду, який сказав, що «люкс – це привілей тих, хто зумів стати постановником свого власного життя». Таким чином можна зробити висновок про те, що в Україні сформувався стійкий сегмент споживачів розкішних брендів Luxury, поведінка яких заснована на ефекті сноба [5].

**Метою статті** є аналіз можливостей використання ефекту сноба з метою розробки антикризових маркетингових програм розвитку підприємств, що спеціалізуються на виробництві товарів та наданні послуг класу «люкс».

**Виклад основного матеріалу.** Ефект сноба – це модель купівельної поведінки споживача, що заснована на намаганні якось виділитися з-поміж інших, бути особливим, оригінальним, не схожим на натовп. Така людина ніколи не купить те, що купує більшість на ринку. Тобто попит такого споживача є від'ємним стосовно загального обсягу попиту на конкретний товар.

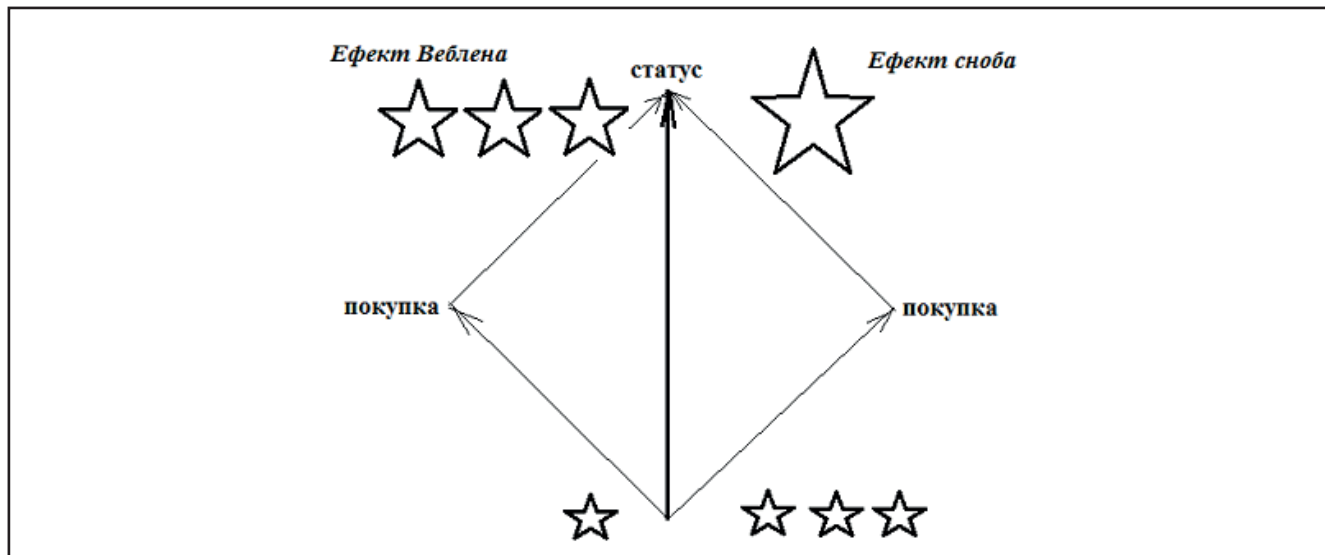
Ефект сноба, описаний Г. Лейбенстайном, демонструє прагнення споживачів відрізнятись від інших, виділитись з «натовпу», реалізується за допомогою споживання певних товарів. Ефект сноба пояснює споживання задля статусу: інші представники впливової групи сноба споживають той же товар, а ті, хто не відносяться до обраної групи, – не купують його. Цей ефект відображає вплив на споживчу цінність унікальності, пов'язаної з товаром (див. рис.).

На українському ринку ефект сноба пов'язаний не тільки із загальноприйнятими поняттями снобізму, а й з типовим українським менталітетом, визначними рисами якого є бажання виділитись, «пустити пил в обличчя» та «не вдарити обличчям у багно».

Першими покупцями нового престижного товару частіше за все є саме сноби. Їхня головна мета при цьому – скористатися перевагою обмеженого кола споживачів. Це яскраво простежується на ринку мобільних телефонів, коли з'являється нова престижна модель. Однак сноби перестають користуватися товаром і втрачають до нього інтерес, тоді коли помічають, що він є у широкої маси населення. Це також характерно для поведінки сноба на ринку засобів мобільного зв'язку.

Саме сноби є основними споживачами ексклюзивних, рідких і унікальних товарів. Український істеблшмент став добре розбиратися в антикваріаті та мистецтві. Щоправда, деколи це супроводжується і несмаком, подібний стиль уже навіть отримав свою українську назву – «бикоко».

Сноби найбільше реагують на «дефіцит», тому, щоб підвищити продажі в даному сегменті, доцільно пропагувати його дефіцитність. Елітні клуби, елітні ресторани створюють безліч правил, що обмежують доступ споживача до їхніх послуг, і це ще більше підігріває попит. Тобто, створюючи певні обмеження та перепони для купівлі товарів та послуг класу



**Порівняльна характеристика дії ефекту Торстейна Веблена з ефектом сноба**

«люкс», підприємство стимулює снобів і підтримує таким чином їхню прихильність до товарної марки.

Сноби сприймають ціну як індикатор ексклюзивності і не споживають популярні, народні, дешеві марки. Тобто реклама даних товарів та послуг не може бути схожа на звичайну рекламу. Попит на такі товари та послуги нееластичний, і важелі цінової політики малодієві. Зниження ціни та застосування системи знижок може тільки відлякнути сноба від користування товарами та послугами підприємства.

На відміну від вебленістів, що є прямими екстравертами, сноби не намагаються здивувати оточуючий світ, а бажають, щоб товари приносили задоволення передусім їм самим, тобто є типовими інтровертами. Це також накладає відбиток на поведінку даних споживачів та засоби впливу на неї. Впливаючи на сноба-інтроверта за допомогою реклами, необхідно враховувати, що поряд із престижністю та ексклюзивністю важливими мотивами купівлі люксового товару чи послуги будуть також особиста вигода, особисте задоволення від купівлі та використання даного товару чи послуги.

В Україні ефект сноба чудово підходить для невеликих брендів із незвичайними характеристиками. Чим ще корисний такий клієнт для молоді компанії з новим специфічним товаром, це тим, що сноба не відлякує, коли ціна на обраний товар зростає. Навпаки, він ще сильніше відчуває важливість свого індивідуального смаку. Момент престижного попиту тут має ключове значення. Сноби знають мільйони рідкісних дорогих брендів і смакують особливостями цих продуктів. Це найкращі споживачі для формування ринків молодих і креативних компаній. Саме вони стануть «новаторами» і «ранніми споживачами» нових продуктів та послуг.

Користуючись даними принципами, можна заснувати доволі прибутковий бізнес не тільки в мегаполісах, а й в глибокій провінції – сноби є усюди. Як колись створювався і «гламур» для багатих, і «гламур» для бідних, так і ефект сноба також можна застосовувати для різних прошарків населення, застосовуючи при цьому відповідні стратегії позиціонування. Економічна ситуація, що склалася в Україні, змусила споживачів ретельніше вибирати товари для купівлі, перевага у багатьох випадках почала надаватися дорожчим това-

рам. Споживачі керуються висловом «Тепер я не настільки багатий, щоб купувати щось дешеве». Саме зараз в Україні час активніше застосовувати ефект сноба в бізнесі, збільшуючи обсяги збуту навіть на фоні падіння купівельної спроможності. Свідомість українців зазнає зараз великих змін під впливом наведених вище факторів. Український споживач починає розуміти важливість та відчуває необхідність у споживанні світових брендів високої якості. В даний складний час навіть українські сім'ї з високим рівнем доходу не можуть собі дозволити таку розкіш, як купувати дешеве і не якісне.

Згідно з класичними постулатами маркетингу розкоші в Україні сформувалися стійкі сегменти споживачів та, відповідно, ринки розкоші. Їх виділяють декілька. *Pureluxury* – традиційні люксові продукти, маловідомі широкій публіці, вони практично не рекламуються і не ідентифікуються поза цільовою аудиторією; *so-luxury* – традиційні предмети розкоші, достатньо добре відомі, але не доступні за ціною преміальній аудиторії, яка здатна їх адекватно оцінити; *newerluxury* – ексклюзивні продукти, створені на основі товарів масового попиту, як правило, шляхом видозміни зовнішнього вигляду, обмеженим тиражем, зазвичай вони створюються для аудиторії існуючих споживачів базового продукту.

Споживачами *pureluxury* є люди, для яких розкіш є повсякденністю і не викликає ані краплі подиву. Представники цього соціального прошарку споживають розкіш тихо і спокійно, як життєву норму, на відміну від споживача *so-luxury*, для якого придбання товару є визначною подією. *Pureluxury* розрахований на інтелегентну еліту, яка сформувала власну культуру споживання люксових брендів і не має досвіду споживання продукції іншого сегмента.

*So-luxury* є найбільш розтиражованим рівнем люксового ринку, до нього можна зарахувати продукцію більшості елітних брендів, яка випускається масовим тиражем, за винятком ексклюзивної продукції на замовлення та «першої» лінії бренда. Ці товари характерні для ефекту Веблена.

Проте найбільш інтригуючим і перспективним виступає тренд *newerluxury*. На відміну від *so-luxury* його виробники зазвичай не мають ані багаторічної історії, ані таких самих вікових традицій, водночас подібні бренди переросли по-

значку преміального сегмента. Ці товари виникли впродовж двох останніх десятиліть, коли у світі стало яскраво виявлятися згасання інтересу до класичної розкоші та перенасичення нею. Успіх брендів *newerluxury* багато в чому побудований на вдалій комунікації та ексклюзивності.

Вважається, що сноби є мисливцями саме за товарами та послугами *pureluxury* і *newerluxury*. На даний момент у певних прошарках українського істеблішменту сформувалося бажання володіти певною розкішшю нового типу, яка не обов'язково коштує дуже дорого, але несе в собі певну ідею, драйв. Актуальними атрибутами стають не кілограми золотих прикрас, не особняки з куполами, а одяг «від кутюр», затишний ландшафтний дизайн за високим парканом, твори мистецтва, які не показують гостям. Звичайно, наші співвітчизники ще не готові до цієї «нової розкоші», в якій менше золота, але більше ідеї, втім із часом ситуація змінюватиметься.

Слід відзначити, що сегмент українських споживачів люксових товарів останнім часом почав виявляти зовсім нові, нетипові для минулого тенденції в купівельній поведінці. В сучасних складних економічних та особливо складних політичних умовах розкіш починає сильно дратувати суспільство. У цьому стала проявлятися одна з ключових тенденцій на люксовому ринку. Вона полягає в тому, що під впливом економічних криз еліта переключається на новий різновид люксових товарів, не галасливих, «напоказ», а таких, що спроможні продемонструвати й підкреслити не лише фінансову, а й інтелектуальну зверхність майбутніх власників. Це свідчить про формування і в Україні нової філософії розкоші, для якої пріоритетами виступають час, свобода вибору, звільнення від будь-яких кордонів тощо. Також це мусить спонукати виробників товарів та надавачів послуг, що працюють у сегменті «люкс», до інноваційних пошуків та удосконалення своєї маркетингової товарної політики.

В Україні існує безліч різних сегментів споживачів розкоші. Стосовно до всього світу можна виділити дві групи споживачів розкоші – аристократія, яка була вихована в традиціях споживання розкоші, і нові споживачі розкоші (данна група включає кілька підсегментів). До практично сформованого в Україні прошарку аристократії можна віднести тих, хто нажили свої капітали в перші роки незалежності і вже звикли жити в розкоші, а також так звану золоту молодь – дітей дуже заможних українців. Останні виростили в розкоші і не уявляють іншого способу життя, що робить їх особливо привабливим цільовим сегментом для продавців люксових товарів та послуг.

Нових споживачів розкоші можна розділити на кілька підсегментів: успішні бізнесмени; високооплачувані управлінці; представники мистецтва і шоу-бізнесу; «екскурсіоністи» – люди, які іноді купують що-небудь з люксових брендів. Особливістю цих підсегментів є те, що вони нестабільні. Через нестабільність економіки вони постійно втрачають споживачів і постійно поповнюються новими заможними споживачами. Це вимагає від підприємства, яке працює в даній галузі, постійного пошуку нових і нових клієнтів за допомогою специфічних засобів розповсюдження реклами та особливо персонального продажу.

Останнім часом також відмічається зростання ще одного підсегмента – це молоді споживачі розкоші, студенти, які поки не заробляють, але мають можливість купувати люк-

сові бренди. І якщо зараз вони купують не найдорожчі товари люксових брендів, то в майбутньому, при досягненні певного статусу і відповідного рівня доходу, переходитимуть до більш дорогих категорій. Тому для компаній, що працюють у люксовому сегменті, необхідно постійно удосконалювати методи впливу на даний підсегмент, для якого також характерним є ефект сноба. Необхідно створювати відповідні товари та послуги, підтримувати і зберігати лояльність молодих споживачів, розробляти спеціальні комунікації, націлені на цей сегмент, з метою утримання даних клієнтів, перетворення їх у постійних і планування в перспективі непогано на них заробляти.

Безліч споживачів розкоші, незалежно від того, до якого сегменту вони належать, цінують високу якість і естетику брендів розкоші. Це вимагає від підприємства, що працює в даному сегменті, приділяти багато уваги маркетинговій товарній політиці, інноваціям та особливо системі управління якістю.

Бізнесмени та управлінці змушені купувати люксові бренди в тому числі через оточення – високий статус треба підтримувати і за допомогою зовнішнього вигляду. Дані мотиви обов'язково мають враховуватись при розробці рекламних звернень, метою яких має бути формування у даного прошарку споживачів стійкої потреби в користуванні люксовими товарами та послугами, і, що найважливіше, мало не комплексу неповноцінності при відсутності можливості купівлі люксових товарів. Дані мотиви можуть бути вирішальними при прийнятті рішення про купівлю товару або послуги класу «люкс», навіть при відсутності коштів та необхідності брати для їх купівлі банківський кредит.

Сьогодні велика кількість іноземних вишів готують спеціалістів з люксового ринку: Geneva School of Management (HEG), Masters in Luxury Management (Швейцарія), France ESSEC Businessschool, LUXURY MBA 12 month (Франція), Polimoda Fashion Design and Marketing Institute in Florence, LUXURY MBA (Італія), NYU Stern, Luxury Marketing Specialization (Нью-Йорк). Для вітчизняного люксового сегмента також необхідні висококваліфіковані фахівці, яких неможливо підготувати без наявності відповідної академічної школи. Це створює стійку потребу у фахівцях у даній галузі і відкриває можливості для українських освітянських установ у відкритті нових спеціальностей та привабленні нових абітурієнтів. Безперечно, у розвитку цього освітнього напрямку вітчизняні освітні установи мають спиратися на досвід іноземних вузів, проте треба уникати сліпого калькування в розумінні методів і механізмів роботи ринку розкоші, а підходити до його вивчення винятково з урахуванням контексту, специфіки вітчизняного економічного клімату, настроїв і менталітету українських споживачів.

### Висновки

Таким чином, незважаючи на негаразди в економіці, можна спрогнозувати, що розширення люксового ринку в Україні є неминучим. Його зміцнення і подальший розвиток неzapеречні, але потребують потужного теоретичного підґрунтя, і в цьому плані дослідження та використання ефекту сноба можуть надати підприємцям нову інформативну базу для прийняття відповідних маркетингових рішень та розробки нових маркетингових програм. Також український ринок є мало насиченим такими товарами класу «люкс», і саме це і по-

трібно взяти на озброєння виробникам, адже можливості та загрози, що існують на ринку товарів та послуг класу «люкс», вимагають від підприємств, що працюють у даній галузі, постійного удосконалення своєї маркетингової політики.

## Список використаних джерел

1. Heine K. The Concept of Luxury Brands. In: Luxury Brand Management / K. Heine // Technische Universität Berlin. – 2011. – №1. – С. 44–47.
2. Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса / Х. Лей-

бенштейн // Теория потребительского поведения и спроса. – СПб.: Экономическая школа, 1993. – С. 304.

3. Оконкво У. Брендинг в моде класса «Люкс» / У. Оконкво. – Минск: Гревцов Букс, 2010. – 408 с.

4. Скоробогатых И.И. Трансформация теорий потребительского поведения товаров класса «люкс» / И.И. Скоробогатых. – М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2010. – 127 с.

5. Хайнс Т. Маркетинг в индустрии и моды: комплексное исследование для специалистов отрасли / Т. Хайнс, М. Брюс. – Минск: Гревцов Букс, 2011. – 416 с.

УДК 656.7:330.14(045)

О.М. ГАЙДАРЖИЙСЬКА,

к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

## Дослідження теоретичних аспектів реструктуризації капіталу підприємства

У статті розглянуто основні теоретичні аспекти реструктуризації капіталу підприємства. Досліджено особливості відновлення платоспроможності підприємства за рахунок проведення його фінансового оздоровлення.

**Ключові слова:** реструктуризація, капітал, фінансовий стан, фінансове оздоровлення, санація.

О.Н. ГАЙДАРЖИЙСКАЯ,

к.э.н., доцент, Национальный авиационный университет

## Исследование теоретических аспектов реструктуризации капитала предприятия

В статье рассмотрены основные теоретические аспекты реструктуризации капитала предприятия. Исследованы особенности восстановления платежеспособности предприятия за счет проведения финансового оздоровления предприятия.

**Ключевые слова:** реструктуризация, капитал, финансовое состояние, финансовое оздоровление, санация.

O.M. GAYDARZHYY'S'KA,

PhD, associate professor, National Aviation University

## Research theoretical aspects restructuring capital enterprise

In the article the basic the oretical as pects of the capital restructuring of the company. The feature srestore the solvency of the company through its financial recovery.

**Keywords:** restructuring, capital, financial condition, financial health, sanitation.

**Постановка проблеми.** У сучасних швидко мінливих умовах розвитку економіки спостерігаються суттєві зміни в економічному, інформаційному і правовому середовищах функціонування підприємств, а також у змісті їхньої фінансової діяльності. Тому стає очевидним, що підприємства задля економічного розвитку та збереження конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі повинні постійно змінювати структуру капіталу відповідно до вимог навколишньої дійсності. Вирішенню цього завдання сприяє реструктуризація капіталу підприємств, яка є сукупністю заходів технічного, організаційного, фінансового характеру, що забезпечують якісне перетворення капіталу підприємства з метою формування умов для ефективного використання виробничих, фінансових, інвестиційних ресурсів підприємства, а також для забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємства.

За цих умов необхідна сучасна, адекватна організація економічної діяльності кожного підприємства. Тому питання пов'язані з реструктуризацією та санацією підприємства є не лише актуальними, а й мають важливе практичне значення.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Для української економічної науки процес реструктуризації капі-

талу недостатньо вивчений. До теперішнього часу більшість досліджень присвячена економіко-правовим, управлінським аспектам реструктуризації підприємства. Роботи ці містять головним чином опис процедур реструктуризації заборгованостей та банкрутства, тобто носять прикладний характер.

Разом із тим необхідно відзначити цілий ряд наукових розробок, які містяться у сучасних працях Л. Абалкіна, М. Аїстова, Л. Белих, І. Беляєвої, Г. Бутковського, Л. Водачек, А. Горбунова, А. Євсєєва, Ю. Іванова, С. Ленської, А. Мартинова, Л. Страхового, А. Тутунджян, М. Федотової, М. Ескіндарова. У роботах цих авторів розкриваються механізми реформування структури власності, принципів управління та організації виробництва, що, безсумнівно, має велику наукову і практичну значимість. Західні економісти особливу увагу приділяють такій формі реструктуризації, як зміна власника і контроль над бізнесом. З цього погляду найбільш цінні розробки містяться в роботах М. Альберта, Дж. Бітінгмайєра, Ф. Вербова, Т. Доєрр, М. Еберта, М. Зіровера, Б. Койла, Х. Корстена, Л. Роеллера, Дж. Стеннек, Е. Стюарта, П. Сударсанама, Д. Хембріка та ін. Цей напрям має важливе значення. Однак при використанні даного підходу не завжди своєчасно враховуються тенденції інноваційного розвитку,

що призводить до втрати деяких можливостей підвищення ефективності функціонування підприємства, особливо пов'язаних з фундаментальними дослідженнями.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. В Україні відбувається повномасштабна трансформація соціально-економічної системи. У пошуках факторів більш ефективного розвитку часто досліджуються економічні фактори, але незважаючи на увагу вчених до проблем реструктуризації, багато аспектів формування ефективної стратегії розвитку підприємства досі залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження.

**Метою статті** є дослідження особливостей проведення реструктуризації капіталу підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами були розроблені різні методики визначення оптимального напрямку і форми реструктуризації капіталу підприємств. Однак на практиці їх застосування обмежене. Це пов'язано з відсутністю досліджень щодо адаптації запропонованих методик до визначеного конкретного підприємства. Тому питання реструктуризації капіталу підприємства не можна вважати достатньо вивченим. Таким чином дослідження теоретичних аспектів реструктуризації капіталу і досі є актуальними і необхідними.

Одним зі стратегічних завдань більш ефективного розвитку підприємства є його структурна перебудова, що здійснюється:

- з одного боку, за допомогою проведення ефективної політики реструктуризації та санації якщо підприємство можна вважати потенційно конкурентоспроможним, враховуючи достатність у підприємства вільних коштів задля проведення перетворень, достовірність інформації, оцінку потенціалу, яким володіє підприємство, можливість залучення кваліфікованого персоналу до процесу реструктуризації, пропозиції власників та керуючого складу щодо реалізації усіх заходів з реструктуризації, тобто враховуючи усі фактори, що впливають на реструктуризацію капіталу конкретного підприємства та чинники, які його відокремлюють від інших підприємств і враховують істотний вплив зазначених факторів;

- а з іншого – через ліквідацію або повне перепрофілювання підприємства, якщо воно вважається збитковим або збанкрутілим.

У ході теоретичного дослідження варіантів трактування реструктуризації маємо можливість виділити такі: комплексні зміни з антикризовими заходами; кардинальні зміни організаційно-правової структури суб'єкта господарювання; комплекс заходів, пов'язаних із перетворенням усіх сфер діяльності підприємства від структури фінансів до технічного переозброєння і пошуку нових ніш на ринку; комплексні та взаємопов'язані зміни структур, що забезпечують функціонування підприємства в цілому; створення на базі підприємства кількох менших економічних одиниць; комплекс реорганізаційних заходів, які мають на меті вихід підприємства з кризи і забезпечення його подальшого розвитку.

Ураховуючи вищезазначене, можна стверджувати, що вибір конкретних реорганізаційних заходів має бути індивідуальним по кожному підприємству і залежить від рівня економічного стану підприємства, що реорганізовується, а задля

досягнення встановлених критеріїв економічних показників можуть використовуватися такі заходи: реструктуризація боргу, іншими словами – переоформлення боргів, додаткова емісія цінних паперів, переоцінювання активів, зниження дебіторської заборгованості тощо. Якщо проблеми підприємства є більш суттєвими, тоді підприємство потребує загальної реструктуризації. Доцільно зазначити, що саме цей тип реформування включає реструктуризацію капіталу, і першими чинниками, що враховуються, є співвідношення власного і позикового капіталу, структура і особливості руху фінансового капіталу; необхідним є зазначити, що при цьому на підприємстві аналізуються: управління факторами ділового ризику, способи підтримки оптимальної структури капіталу, дивідендна політика. Загальна реструктуризація охоплює розробку нової організаційної структури, відповідної трудової, технічної та технологічної політики, зміни в менеджменті, організації тощо. Реструктурування підприємства в такий спосіб триває здебільшого до трьох років.

Щодо процесу економічного оздоровлення, то початком має бути виявлення та аналіз причин економічної кризи. Проведення такого аналізу дає змогу або прийняти рішення щодо доцільності проведення санації, або, якщо це зробити неможливо, щодо повної ліквідації підприємства. Задля проведення процесу санації необхідним є визначити її цілі та стратегію. На підставі обґрунтованої стратегії розробляється система санаційних заходів, формується програма і проект плану санації. На кінцевому етапі здійснюється реалізація цього плану. Таким чином, оцінка фінансового стану підприємства та причин фінансової кризи, згідно з класичною моделлю санації, дає змогу зробити висновок щодо доцільності або недоцільності санації конкретного підприємства. У разі якщо підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність, ліквідність і прибутковість, має достатньо підготовлений управлінський персонал, а виробництво продукції або надання послуг відповідає пріоритетним напрямкам економіки країни, приймається рішення про проведення санації. Відповідно до вибраної стратегії розробляється програма санації, тобто система взаємопов'язаних заходів, спрямованих на вихід підприємства з фінансової кризи. Вона формується на підставі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, висновків щодо можливості залучення капіталу та визначення стратегічних завдань санації. Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Контролюючі органи повинні своєчасно виявляти та використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення щодо подолання можливих перешкод за здійснення заходів з фінансового оздоровлення. Дійову допомогу тут може надати оперативний санаційний контроль, який синтезує інформаційну і контролюючу функції. Завданням санаційного контролю є ідентифікація оперативних результатів та підготовка проектів рішень щодо використання виявлених резервів і подолання додаткових перешкод. Обґрунтування санаційного процесу для кожного окремого підприємства можна зробити у вигляді плану фінансового оздоровлення, бізнес-плану, техніко-економічного обґрунтування. Стандартної форми та

структури такого плану не існує, але будь-яка його форма потребує наявності вірогідної базової інформації.

Узагальнюючи вище зазначене, можна стверджувати, що протікання економічних процесів у часі носить динамічний характер, що допомагає в умовах гострої конкуренції підприємствам швидко адаптуватися до мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища. Навіть протягом невеликого періоду часу обсяги споживання дуже динамічні. В цих умовах мають можливість власного розвитку такі підприємства, які швидше за інші пристосовуються до реалій часу і адаптуються до нових, бодай непомітних, економічних умов. Головним завданням управління підприємством задля забезпечення економічного розвитку є оцінка і діагностика фінансового стану підприємства, контроль і своєчасне запобігання кризовим ситуаціям.

Також важливим є акцентування уваги на врахування численних і різноманітних факторів, тому що, якщо якийсь з них випадає з аналізу фінансового стану конкретного підприємства, оцінка впливу інших, прийнятих у розрахунок факторів, а також висновки ризикують виявитися спотвореними і не спроможними забезпечити економічний розвиток підприємства.

### Висновок

Дослідження процесу реструктуризації капіталу підприємств багатьох іноземних держав доводять, що реструктуризація капіталу є невід'ємною частиною економічно вдалого функціонування будь-якого підприємства, це постійний процес, без якого не можна досягти економічного розвитку. В нашій країні також уже цілком усвідомлена необхідність подібних перетворень. Однак відсутність ретельної розробки поняття, механізму, місця реструктуризації капіталу досі не дозволяє раціонально і послідовно вирішувати її завдання. У зв'язку з цим гостро назріла необхідність проаналізувати проблеми, пов'язані із забезпеченням ефективності проведення реструктуризації капіталу. Метою проведення реструктуризації капіталу підприємства є забезпечення економічного розвитку конкретного підприємства, створення такого підприємства, яке здатне виготовляти конкурентоспроможну продукцію або надавати конкурентоспроможні послуги, бути технічно забезпеченим і фінансово дієздатним.

Результати реструктуризації капіталу мають бути такими, які мають здатність забезпечити підприємству досягнення відповідного рівня прибутковості, що і є однією з цілей реструктуризації і водночас показником її успішності; пози-

тивних грошових потоків від основної діяльності; зростання грошових потоків, що має здатність забезпечити повернення боргів та інвестування коштів у технічне оновлення, а також зростання виробництва або кількісного показника послуг, що надаються, що своєю чергою також свідчить про успішність реструктуризації; зростання продуктивності праці; зростання продуктивності всіх видів ресурсів, тобто забезпечення рентабельності підприємства; забезпечення необхідного мінімуму прибутку підприємства.

Тому можна стверджувати, що визначення впливу реструктуризації капіталу на ефективність функціонування підприємства, його конкурентоспроможність залежать від вірно розроблених та науково обґрунтованих найбільш важливих принципів управління процесом реструктуризації капіталу підприємства, які повинні базуватися на дослідженнях практики реструктуризації капіталу вітчизняних і зарубіжних підприємств, а також дослідженнях ключових напрямів, тенденцій та результатів реструктуризації капіталу конкретних українських підприємств, враховуючи причини, що знижують ефективність реструктуризації капіталу підприємства.

Узагальнюючи вище зазначене, можна стверджувати не лише про актуальність досліджуваного питання, а й про необхідність подальших досліджень реструктуризації капіталу підприємства.

### Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електрон. ресурс] // Режим доступу до документу: [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua)
2. Сайт фінансових новин: [www.minfin.com.ua](http://www.minfin.com.ua)
3. Сайт Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського: [Електрон. ресурс] – [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua)
4. Абрютіна М.С., Грачев А.В. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства. – М.: Дело и сервис, 2014. – 316 с.
5. Баканов М.І., Шеремет А.Д. Теорія економічного аналізу. – М.: Фінанси і статистика, 2001. – 292 с.
6. Балабанов І.Т. Аналіз і планування фінансів хозяйствующего суб'єкта. – М.: Фінанси і статистика, 2001. – 231 с.
7. Бандурка О.М., Коробов М.Я. та ін. Фінансова діяльність підприємства. – К., 2014. – 254 с.
8. Белялов А.З. Як збитковому підприємству вийти з кризи і стати прибутковим: Практическое руководство. – М., 2014. – 211 с.
9. Білик М. Підприємства як об'єкт фінансового управління в умовах переходу до ринкової економіки // Економіст. – 2012. – №1. – С. 21–26.

Н.В. ПОПРОЗМАН,

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики, Національний університет біоресурсів і природокористування України

## Аграрна економіка як стратегічний фактор стабілізації агропромислового виробництва

У статті акцентується увага на значенні аграрної економіки для зростання та розвитку агропромислового виробництва та національної економіки в цілому. Проаналізовані основні ризики та переваги розвитку агропромислового виробництва в сучасних умовах.

**Ключові слова:** агропромислове виробництво, зростання, аграрна економіка, сталий розвиток, «зелені» національні рахунки.

## Аграрная экономика как стратегический фактор стабилизации агропромышленного производства

В статье акцентируется внимание на значении аграрной экономики для роста и развития агропромышленного производства и национальной экономики в целом. Проанализированы основные риски и преимущества развития агропромышленного производства в современных условиях.

**Ключевые слова:** агропромышленное производство, рост, аграрная экономика, устойчивое развитие, «зеленые» национальные счета.

## The agrarian economy as a strategic factor stabilizing agricultural production

The article focuses on the importance of agricultural economy for growth and development of agricultural production and the national economy as a whole. Analyzed the main risks and benefits of agricultural production in the modern world.

**Keywords:** agricultural production growth, agricultural economics, sustainable development, 'green' national accounts.

**Постановка проблеми.** Сільськогосподарське виробництво України є однією з найважливіших, базових галузей національної економіки, що забезпечує 8,2% валової доданої вартості, де зайнято понад 3 млн. населення, використовується основних засобів вартістю понад 100 млрд. грн., функціонують майже 56,5 тис. господарюючих об'єктів, які використовують 21,6 млн. га сільськогосподарських угідь.

За даними Національного агентства України з питань державної служби, в сільських і селищних органах місцевого самоврядування станом на 1 січня 2014 року зайнято 44,5 тис. осіб, ще 4,9 тис. осіб зайнятих у районних радах, де більша половини з них віком старше 45 років [2, с. 12].

Аграрний сектор, навіть за кризових років, зберіг позитивний темп розвитку, став одним з бюджетоутворюючих галузей, займає чільне місце у товарній структурі експорту, а тому його називають антистресовим чи стресостійким. Проте продовжуються і негативні тенденції, які перешкоджають зростанню та розвитку агропромислового виробництва, тому дана проблематика потребує детального аналізу і дослідження.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Особливо актуальними питаннями сьогодення є формування стратегії розвитку агропромислового виробництва та внеску у розвиток і вдосконалення цієї методології В. Гейця, Л. Шинкарука, Т. Артьомової [8], В. Беседіна, Н. Гончар [5], Б. Пасхавера, О. Шульбравької, Л. Молдован [1], Ю. Лупенка, М. Маліка, М. Кропивко, В. Юрчишина, В. Месель-Веселяка [5], П. Саблука, О. Білоруса [7], Л. Забуранної [3], О. Шпикуляка [5], Н. Клименко [10] та ряд важливих наукових праць та досліджень ННЦ «Інститут аграрної економіки». Але питання економічного розвитку АПВ у суспільстві потребують переосмислення і удосконалення підходів до формування сучасної стратегії економічного розвитку агропромислового виробництва.

**Метою статті** є аналіз та обґрунтування значення аграрної економіки для формування стратегії економічного розвитку агропромислового виробництва.

**Виклад основного матеріалу.** Враховуючи структурні макроекономічні зміни, а саме зменшення частки сільського господарства у загальному обсязі випуску продукції і скорочення зайнятості сільського населення, трансформація підходів і методів прийняття рішень цієї сфери діяльності у

суспільному розвитку є нагальною і невідкладною виходячи із значення її для розвитку національної економіки – забезпечення якісними продуктами харчування і сировиною промисловість, з одного боку, і формування попиту на продукти промислового походження, з іншого боку (будівельні, паливно-мастильні матеріали, машинобудування, продукція хімічної промисловості тощо). Високі показники функціонування аграрної економіки є запорукою продовольчої, а отже національної безпеки і незалежності, виробництва екологічних продуктів, збереження агроландшафтів, рекреаційних зон, підтримки екосистеми України, культурної спадщини, що в цілому означає покращення рівня життя населення.

Сталий розвиток як структурований методологічний підхід, специфічна філософія має реалізуватися на всіх рівнях – ідеться про сталий розвиток глобалізованого суспільства (планетарний рівень), сталий розвиток локальних суспільств (національний рівень), сталий розвиток економічної діяльності (рівень видів економічної діяльності), стале життєзабезпечення (рівень спільнот, сімей), стале споживання – рівень споживання [8, с. 40].

Згідно з рис. 1. бачимо, що різниця соціально-економічного розвитку агропромислового комплексу згідно з традиційним підходом та сталим розвитком очевидна. Для характеристики сталого розвитку економічної системи найчастіше використовують сформульоване ООН визначення: це розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління, але не загрожує майбутнім поколінням задовольняти свої потреби, тобто постулат дотримання справедливості щодо майбутніх поколінь.

По суті, аграрна економіка відповідає трикритеріальному принципу сталості: економічну її складову представляє аграрне виробництво як вид економічної діяльності, соціальну – людський фактор, як основа зростання і розвитку, екологічну складову – природні ресурси, тобто земельні ресурси, водні гідлі, багаторічні насадження, пасовища тощо.

Оскільки без охорони навколишнього середовища неможливо вести мову про здорове населення і екологічно чисті продукти харчування, а звідси і екологічно чисту сировину. Варто зазначити, родючість ґрунтів теж слід покращувати за рахунок органічних добрив, ресурсозберігаючих технологій. Більшість

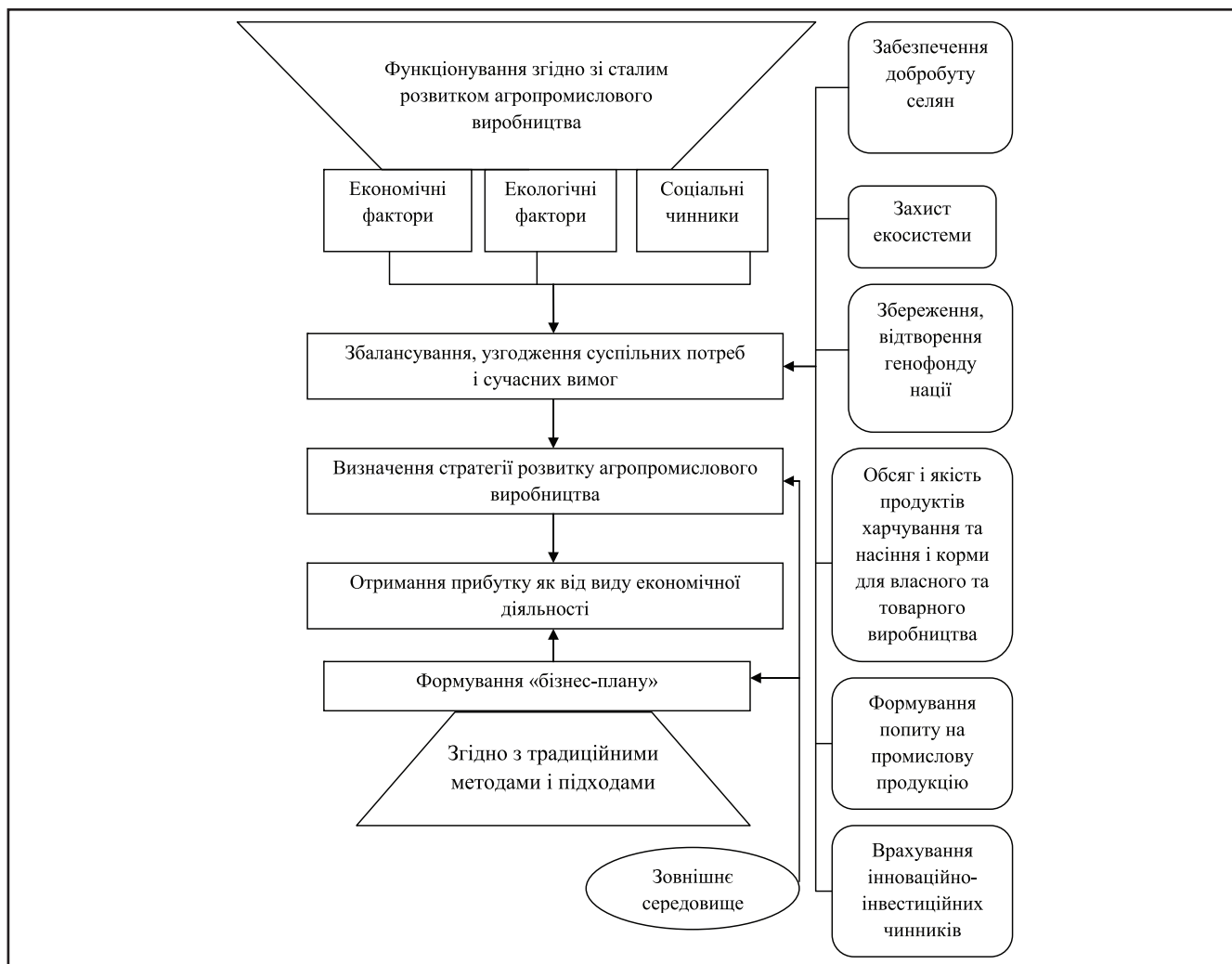


## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сільськогосподарських виробників не дотримуються науково обґрунтованих норм сівозмін та ґрунтозахисних технологій, не вноситься необхідна норма органічних і мінеральних добрив, що призводить до виснаження ґрунтів, зниження їх родючості, посилення їх деградації. Сільськогосподарська освоєність, розораність земель є небезпечною для національної екологічної безпеки. Надмірна розораність сільськогосподарських угідь призводить до щорічного збільшення ерозійних ґрунтів на 80–90 тис. га. Особливо актуальним питанням у сфері покращення ситуації із земельним фондом України є вилучення з інтенсивного обробітку малопродуктивних та деградованих земель і переведення їх у природні кормові угіддя, пасовища та під залісся. Тобто слід врахувати інноваційно-інвестиційні чинники, а прибуток розраховувати уже після узгодження економо-еколого-соціального фактору. Екологічно скоригований чистий внутрішній продукт розраховується за системою еколого-економічного обліку – «зелених» національних рахунків – із валового внутрішнього продукту відраховується вартісна оцінка виснаження природних ресурсів і екологічної шкоди. Показник скоригованих чистих заощаджень або дійсної норми нагромадження розраховується таким чином: від валового внутрішнього нагромадження віднімають знос основних виробничих фондів, виснаження енергетичних, мі-

неральних, природних ресурсів, збитки від викидів двоокису вуглецю, до цих витрат додають витрати на відновлення та освіту, усі величини у відсотках до ВВП [8, с. 41]. Зміни такого змісту, сталого розвитку економіки, прирівнюють до таких же змін у логіці економічного мислення, як за промислової революції у свій час [8, с. 39]. Такий підхід сприяє піднесенню національного та міжнародного агроекологічного іміджу та має стати важливим аспектом стратегії розвитку агропромислового виробництва.

За останні роки простежується тенденція до зниження основних показників соціально-економічного розвитку України. Так, за 2010–2013 роки індекс споживчих цін знизився приблизно на 10%, збільшився розрив між реальною і номінальною заробітною платою та обсяг безробітних, зменшився обсяг виробництва продукції тваринництва, а також загальний обсяг як імпорту, так і експорту. Аналізуючи товарну структуру експорту продукції аграрного сектору за даними Мінагрополітики України протягом останніх трьох років, перероблена продукція становить лише від 48 до 53%, де питому вагу тут займає соняшникова олія. Разом із тим у структурі імпорту перероблена продукція займає близько 60%. Тобто аграрний сектор України має на 10–12% більш сировинну товарну структуру, втрачаючи при цьому обсяги



**Рисунок 1. Переваги застосування сталого розвитку агропромислового виробництва**

Джерело: розроблено автором.

доданої вартості, який переміщується в економіку інших країн Основними експортними позиціями України залишаються зерно, соя, ріпак і соняшникова олія. Скорочення обсягів експортної продукції не є дією економічних законів чи процесів, а лише впливом агресивної зовнішньої політики, який пов'язаний із втратою традиційних ривків збуту сільськогосподарської продукції. У зв'язку з цим частина продукції, що мала йти на експорт, переорієнтується на внутрішній ринок, чим, напевне, спричинить зниження рівня ціни на цю продукцію та, відповідно, поставить питання про знаходження нового зовнішнього цивілізованого ринку збуту [2].

Продукція тваринництва, з одного боку, через відсутність дієвої і визнаної системи контролю якості, що є головною запорукою просування цієї продукції на зовнішній ринок, обмежується попитом тільки внутрішнього ринку, а з іншого боку, низька платоспроможність населення України, як головного і єдиного споживача, обмежує виробництво продукції та розвиток тваринництва як галузі.

Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах у 2005 році – 1,4 рази, у 2010 році – в 2,6 раза, у 2013 році – у 4 рази перевищила рівень 1990 року на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві, у постійних цінах 2010 року, у рослинництві відповідно 1,4; 2,2 та 3,4 рази, за відповідний період у тваринництві продуктивність праці зросла у 1,2; 3,2 та 4,8 рази.

Згідно з табл.1 індекс виробництва продукції рослинництва у 2013 році порівняно з 2012 роком становив 118,1%, у тому числі в аграрних підприємствах – 125,2%, у господарствах населення – 109,3%.

У 2013 році індекс виробництва продукції тваринництва порівняно з 2012 роком становив 104,8%, у тому числі у сільськогосподарських підприємствах – 108,8%, у господарствах населення – 101,8%. На сільськогосподарських підприємствах (крім малих) у 2013 році порівняно з 2012 році обсяг вирощування худоби та птиці збільшено на 11,9%, у тому числі свиней – на 15,6%, птиці всіх видів – на 12,4%, але скорочено вирощування великої рогатої худоби (на 1,4%); відношення обсягу вирощування худоби та птиці до їхньої реалізації на забій становило 105,4% (у 2012 році – 107,1%); середньодобові прирости великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі збільшилися на 0,8%, свиней – на 5,8%. У 2013 році середній надій молока від однієї корови в аграрних підприємствах (крім малих) становив 4853 кг (порівняно з 2012 році збільшився на 4,1%). Для забезпечення сталого розвитку агропромислового виробництва необхідно забезпечити адекватну якість економічного зростання. У контексті сталого розвитку необхідні стратегічні зрушення, перехід від традиційного запізнілої реакції на негативні соціально-економічні тенденції до прийняття превентивних заходів, переходу на інноваційний тип реакції, в основі якого якісні показники щодо технологій, системи управління, людського капіталу. Згідно з розрахунками за новою методикою, виміру процесу сталого розвитку, розроблену українськими вченими, зокрема М. Згуровським<sup>1</sup> [4], Україна увійшла у групу країн із середнім рівнем індек-

<sup>1</sup> Згуровський М.З., Гвишиани А.Д. Глобальное моделирование процессов устойчивого развития в контексте качества и безопасности жизни людей (2005–2007/2008 гг.). – К.: НТУ «КПИ» «Политтехника», 2008. – С. 8–10.

су сталого розвитку. Інтегральний індекс сталого розвитку у неї за величиною на 20% нижчий, ніж у Франції, яка увійшла до групи країн із високим рівнем за рахунок нижчих значень усіх складових індексів, особливо економічного і соціального. Привертає увагу і те, що Україна перемістилася з 45-го у 2005 році на 66-те місце у 2007/08 роках, що було ознакою поглиблення нестабільності розвитку економічних макрпоказників національної економіки.

У 2012 році за рейтингом Глобального інноваційного індексу країн світу Україна посіла 63-тє місце, у 2013 році опинилася на 71-му місці<sup>2</sup> [12]. За рейтингом Світового банку «Ведення бізнесу, 2013» Україна займає 137-е місце серед 185 країн, за рівнем конкурентоспроможності у 2010–2011 роках відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності (WEF Global Competitiveness Index) посідає 89-е місце серед 139 країн.

Україна належить до енергозалежних країн, оскільки потреби в паливно-енергетичних ресурсах більш ніж на 50% задовольняються за рахунок імпорту. Звісно, така ситуація не тільки не сприятлива, а й загрозна та потребує валютних витрат. Сучасні тенденції розвитку біоенергетики різних країн показують, що процес виробництва і використання біопалива стає все інтенсивнішим. Для України, яка в агросекторі має високий виробничий потенціал, важливо сформуванати науково обґрунтовану соціально-економічну політику у сфері виробництва біопалива, бо за останні 15 років в Україні відбувся перерозподіл площ посіву сільськогосподарських культур під олійні культури, за рахунок скорочення площ під кормові культури та зернові. Згідно з рис. 2 площі під кормові зменшилися, а своєю чергою площі посіву соняшнику зросли на 3415 га. Олійні культури стали комерційно привабливими у світлі таких процесів. Але вирощування ріпаку не є найефективнішим в агрокліматичних умовах України. Для більшості її територій потенціал біопаливної сировини першого покоління (зернові, цукрові олійні культури) становлять 40–70% від можливого потенціалу біопаливної сировини другого покоління (швидкоростучі деревні посадки та лігноцелюлозні трави) [132, с. 450].

В умовах глобалізації та пошуку альтернативних варіантів здешевлення виробництва земля стає все привабливішим ресурсом для індустріального капіталу. Варто зазначити, що нарощування валового виробництва сільськогосподарської продукції створює умови для розвитку альтернативної енергетики, зокрема, для збільшення виробництва біопалива. За рахунок розширення переробки сільськогосподарської продукції на біопаливо можна збільшити попит на сільськогосподарську продукцію та підвищити економічну ефективність галузі в цілому за рахунок здешевлення витрат на паливно-мастильні речовини. А в розрізі національної економіки збільшення обсягів біопалива дозволить зменшити залежність від імпорту джерел енергії.

Для виробництва альтернативних видів енергії використовується [5]:

– солома та інші ресурси рослинного походження – для отримання гною, що використовується як органічне добриво, і як для отримання біогазу, а після бродіння, як біологічне **добриво, а також** як паливний матеріал для отримання тепла.

<sup>2</sup> The Global Innovation index 2013. The local Dynamics of Innovation. Rankings.[Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wipo.int/expost/sites/www/freepublication/en/economics/gii/gii\\_2013.pdf](http://www.wipo.int/expost/sites/www/freepublication/en/economics/gii/gii_2013.pdf).

Таблиця 1. Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва, у % до попереднього року

Роки	Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	Усі категорії господарств						В тому числі					
		продукція сільськогосподарства		з неї продукція		з неї продукція		продукція сільськогосподарства		з неї продукція		з неї продукція	
		рослин-ництва	тварин-ництва	рослин-ництва	тварин-ництва	рослин-ництва	тварин-ництва	продукція сільськогосподарства	рослин-ництва	тварин-ництва	продукція сільськогосподарства	рослин-ництва	тварин-ництва
2000	41827,0	109,8	121,3	95,3	98,1	105,4	77,9	118,6	142,2	101,3			
2001	41817,0	110,2	112,3	106,8	120,0	122,4	110,7	104,1	102,5	105,8			
2002	41800,4	101,2	98,5	105,7	97,6	94,1	112,0	103,8	103,7	103,9			
2003	41788,5	89,0	85,9	93,9	74,4	70,3	88,9	98,8	102,3	95,4			
2004	41763,8	119,7	133,1	100,5	142,5	155,5	106,6	108,1	116,9	98,8			
2005	41722,2	100,1	97,5	105,1	101,1	96,6	119,1	99,4	98,3	100,9			
2006	41675,9	102,5	101,8	103,6	108,3	106,1	115,4	98,6	97,8	99,5			
2007	41650,0	93,5	90,9	98,0	94,5	89,9	108,3	92,8	92,0	93,8			
2008	41625,8	117,1	128,6	98,7	136,3	148,8	105,2	102,5	108,3	95,6			
2009	41596,4	98,2	95,3	104,2	94,9	90,2	111,3	101,5	102,4	100,5			
2010	41576,0	98,5	95,9	103,4	97,7	93,7	109,1	99,1	98,5	100,1			
2011	41557,6	119,9	130,4	101,3	128,7	137,9	106,0	111,8	121,7	98,3			
2012	41536,3	95,5	91,9	103,9	93,4	89,1	107,0	97,8	95,5	101,7			
2013	41525,8	113,3	117,9	104,0	120,8	125,6	108,1	105,5	108,4	101,0			

Джерело: розроблено автором на основі статистичної інформації. [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://ukrstat.org/about.html>

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Із однієї тонни соломи можна отримати 8 т гною, а спалюванням отримують тепла, що замінює 400 куб. м газу;

– ріпак і інші олійні культури – для отримання біодизеля. З однієї тонни ріпаку отримують 420 куб. м біодизеля, 550 кг макухи і 68 кг гліцерину;

– зернові культури – для отримання біоетанолу. Взявши на переробку одну тону кукурудзи, можна отримати 450 кг біоетанолу, 500 кг концентрованих кормів. У структурі виробництва (табл. 2, 3) найбільшу питому вагу в 2013 році у співвідношенні до 1990 року займають зерно та зернобобові, картопля, овочі, соняшник і відповідно становлять 123, 133, 148 та 429,8%.

Сільськогосподарські підприємства виробляють 44,9% валової продукції, в тому числі продукція рослинництва – 45,1, тваринництва – 44,7%.

Відповідно за рахунок культур, що мають тенденцію до збільшення обсягів, забезпечується внутрішня потреба у зерні, олії, картоплі, цукрі, овочах, але є потреба підвищити обсяги виробництва купівельну спроможність населення, а відтак, і споживання на 1 людину молочних продуктів, м'яса і фруктів.

Бачимо, згідно з рис. 2, що саме площа посіву соняшнику зросла за 1990–2013 роках на 3415 га, або на 308,7%, традиційно високі показники щодо площ посіву зернових та зернобобових, оскільки Україна була, є і буде європейською житницею та, відповідно, становить 111,2% у 2013 році відносно 1990 року та значно відстає від площі посіву соняшнику. За відповідний період зменшилися площі посіву картоплі, цукрових буряків і кормових культур та відповідно становлять 97,1; 17,4; 19%. Овочі відкритого ґрунту займають площу в 2013 році 106% відносно 1990 року, та потреби у цій продукції не закривають. Є сенс підвищити урожайність сільськогосподарських культур, оптимізувати внесення органічних добрив та технологію вирощування та таким чином збільшити обсяги виробництва сільськогосподарської продукції в цілому.

Цікавою є ситуація із соняшником, валове виробництва збільшилося, але за умов необґрунтованої сівозміни, хижацького ставлення до виробництва, тобто максимізації чи-

стого доходу, ґрунти, на яких вирощували соняшник, є виснаженими і потребують тривалого відновлення.

У 2008 та 2011 роках отримано найвищі показники урожайності зернових культур – 53,3 та 56,7 млн. т проти 51 млн. т у 1990 році.

Рентабельність виробництва сільського господарства значно вища за середні показники по економіці в цілому. Прибуток, отриманий у цій галузі, має усталену зростаючу динаміку. У 2000 році прибуток становив 1,7 млрд. грн., тобто 15% від загального прибутку всіх галузей, у кризовому 2008 році сільське господарство забезпечило прибуток більший, ніж удвічі від усіх інших галузей (6,0 проти 2,9 млрд. грн.).

У посткризовому періоді сільське господарство забезпечувало стабільно від 26 до 42% загального прибутку, отриманого в економіці країни без сільського господарства. Так, у 2010 році сільське господарство отримало 17,4 млрд. грн. прибутку проти 40,9 млрд. грн. в інших галузях, або становило 42,2%, у 2011 році – 26,5; 2012 році – 36,4%.

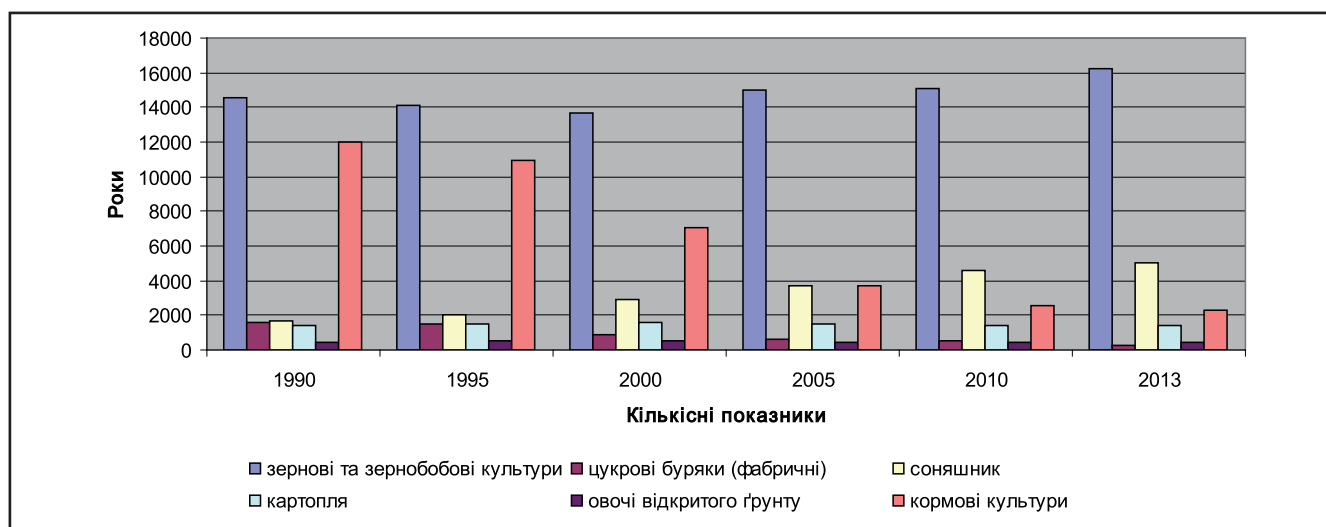
Середні реалізаційні ціни усіх сільськогосподарських культур зросли, та це зростання пов'язане з відповідним курсом гривні, а для деяких культур – з високим попитом. Наприклад, для олійних культур в 2013 році ціна зросла на 1163,3% відносно 1996 року, на зернові та зернобобові – на 13, молоко та молочні продукти – на 5,7; м'ясо (у живій вазі) – 7,5; яйця – на 17%. Отже, з огляду на таку структуру середніх реалізаційних цін слід зазначити, що підхід до формування ціноутворення на сільськогосподарську продукцію необхідно удосконалювати і контролювати з боку держави.

Дослідження сільськогосподарського виробництва за інституційними секторами – нефінансових корпорацій (підприємницьким сектором) і домашніми господарствами (господарствами населення) доводять, що обидва ці сектори є важливими, для національної аграрної економіки та доповнюють один одного. Слід врахувати переваги малого господарювання для сталого розвитку: високий потенціал виживання, використання природних ресурсів є поміркованим, є менш екологодеструктивним, ефективним і соціально спрямованим.

**Таблиця 2. Структура виробництва основних сільськогосподарських культур, %**

Роки	Зернові та зернобобові культури	Цукрові буряки (фабричні)	Насіння соняшнику	Картопля	Овочі	Плоди та ягоди
1990	100	100	100	100	100	100
1995	66,5	67,0	111,2	88,0	88,2	65,4
2000	47,9	30,0	134,5	118,5	87,3	50,1
2001	77,8	35,2	87,5	103,6	88,6	38,1
2002	76,0	32,6	127,2	99,3	87,4	41,7
2003	40,0	30,3	165,5	110,3	98,1	58,4
2004	82,0	37,5	118,6	124,0	104,4	56,3
2005	74,5	35,0	183,0	116,3	109,4	58,2
2006	67,2	50,6	207,0	116,3	120,9	38,3
2007	57,4	38,3	162,3	114,2	102,5	50,6
2008	104,5	30,3	253,8	116,8	119,5	51,8
2009	90,2	22,7	247,5	117,5	125,1	55,7
2010	77,0	31,0	263,4	111,8	121,8	60,1
2011	111,2	42,3	337,3	144,9	147,5	65,3
2012	90,6	41,6	362,2	138,9	150,3	69,2
2013	123,6	24,3	429,8	133,0	148,1	79,0

Джерело: розроблено автором на основі статистичної інформації. [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://ukrstat.org/about.html>



**Рисунок 2. Площі посіву основних сільськогосподарських культур за 1990–2013 роки, тис. га**

Джерело: розроблено автором на основі статистичної інформації. [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://ukrstat.org/about.html>

ним. Великі фермерські господарства і господарства населення не є конкурентами, оскільки перші спеціалізуються на комерційно привабливих культурах (зерно, цукрові буряки, соняшник, ріпак тощо) з орієнтацією, як правило, на зовнішній ринок, а інші – на трудомістких (овочі, картопля, плоди і ягоди) з орієнтацією на внутрішній ринок. Позитивним аспектом малих аграрних підприємств є забезпечення зайнятості в великих населених пунктах, що дозволяє вирішувати проблему збереження необхідної щільності заселення, передача досвіду сільськогосподарського виробництва та поваги і раціонального використання природного середовища.

Зміна структури виробництва на користь великотоварних аграрних підприємств та агрохолдингів підвищує не раціональне навантаження на земельні ресурси через комерціалізацію деяких сільськогосподарських культур, нівелює еколого-соціальний фактор сільськогосподарського виробництва. Недостатньо залишається підтримка сільськогосподарського виробника державою, у 2010 році сільськогосподарські підприємства отримали 4,38 млрд. грн. підтримки, що у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь становить 211 грн., у той час як у Польщі вона становить \$155 [5]. Ще менш втішні показники щодо іноземних інвестицій, де частка сільського господарства досягає 2,2%. Зменшення інвестування сільського господарства спричинило деградацію матеріально-технічної бази аграрного сектору, виснаження оборотного капіталу сільськогосподарських товаровиробників, що є загрозливим як для продовольчої, так і для національної безпеки.

У сільськогосподарському виробництві віддача від використаних інвестиційних ресурсів вища, ніж у цілому по економіці країни. На одну інвестовану гривню у сільському господарстві отримують 15,4 грн. валового внутрішнього продукту проти 11,6 грн. у цілому по економіці країни, тобто у 1,3 раза більше. Проте надходження інвестиційних ресурсів у сільськогосподарське виробництво неадекватне вкладу сільського господарства у створення ВВП країни. Так, частка створеного сільським господарством у загальному обсязі в середньому за 2001–2011 роки дорівнює 8,3%, а частка інвестицій в аграрну економіку – 6,3% від суми інвестицій в економіку країни [5, с. 5].

Тому сільське господарство є мультиплікатором розвитку національної економіки в цілому. Діюча система фінансування аграрного сектору не забезпечує інноваційного розвитку цієї галузі. Фінансових ресурсів не вистачає навіть для простого відтворення основних засобів, а тому методологія фінансового забезпечення аграрної економіки потребує удосконалення, переосмислення і трансформації. Все це є беззаперечним фактором необхідності реформування існуючого механізму забезпечення інвестиційної привабливості галузі.

### Висновки

Отже, щоб аграрний сектор був конкурентоспроможним у глобалізованому економічному просторі на зовнішніх промислових ринках та став основою розвитку агропромислового виробництва, необхідна науково обґрунтована державна підтримка та, відповідно, сучасна стратегія розвитку АПК.

Передумовою розвитку джерела аграрних інвестицій є зрушення у земельних питаннях. Цілеспрямоване формування та удосконалення правових, економічних, соціальних, екологічних аспектів системи ринкового землеволодіння та землекористування за зразком розвинених країн – важливий фактор розвитку аграрної економіки. Протягом останніх років продаж земель сільськогосподарського призначення, навіть за мораторію на їхній продаж, становить 5 млн. га. [9]

Державі слід формувати фонд стратегічних категорій земель, природоохоронного значення, соціального резерву, стимулювати відповідними заходами переорієнтування частини господарюючих об'єктів на виробництво екологічно чистих продуктів, вирощування лікарських рослин, грибів, екзотичних тварин, культур для несільськогосподарського використання, послуги з підтримкою рекреаційного, ландшафтного, туристичного, культурно-історичного та природно-заповідного факторами. Слід удосконалити методику оцінки вартості, проведення інвентаризації та сучасної агрохімічної паспортизації земель, створення системи земельного іпотечного кредитування.

Стратегічними засадами розвитку аграрної економіки України має стати парадигма прогресу, просування до по-

<sup>3</sup> Умний обход [Електронний ресурс]. – Доступно з: <http://www.creditdeposit.com.ua/pressreli/DDL-TOP-Consulting-Umnii-obhod>.

стіндустріального соціалізованого суспільства з високими характеристиками якості життя населення, формування нового технологічного укладу, гуманізації економіки, екологізації економічного розвитку, формування бази аграрних реформ, розробка та реалізація довгострокових пріоритетів.

#### Список використаних джерел

1. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / [Пасхавер Б., Щубравька О., Молдаван Н. та ін.]; за заг. ред. акад. УААН Б.Й. Пасхавера; НАН України; Ін-т економ. та прогнозув. – К. – 2009. – 432 с.
2. Державна служба в цифрах 2014 / Національне агентство України з питань державної служби. – К., 2014. – 28 с.
3. Забуранна Л.В. Туристична підприємницька діяльність в аграрній сфері: теорія, організація: монографія / Л.В. Забуранна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 484 с.
4. Згуровський М.З., Гвишиани А.Д. Глобальное моделирование процессов устойчивого развития в контексте качества и безопасности жизни людей (2005–2007/2008). – К.: НТУ «КПИ» «Политтехника», 2008. – С. 8.
5. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи: моногр. / [Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2014. – 516 с.

6. Попрозман Н.В. Концептуальні елементи стратегічного управління // Формування ринкових відносин в Україні. НДЕІ Мінекономіки України / Попрозман Н.В., Попрозман О.І. – 2015. – Вип. №4.
7. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство: Монографія / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
8. Структурні зрушення та економічний розвиток України: монографія / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л.В. Шинкарука; НАН України, Інститут екон. та прогноз. – К., 2011. – 696 с.
9. Умний обход [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.creditdeposit.com.ua/pressrelizi/DDL-TOP-Consulting-Umni-obhod>
10. Klymenko N.A. Systemic vision of ecological and economic interaction of modern land-use factors in the agro-sphere // Актуальні проблеми економіки. – №2 (152)2014. – С. 313–321.
11. Natalia V. Poprozman. Improving labor market as a strategic factor in economic growth // Modern Management Review. – Rzeszow University of Technology. Poland. – 2014. – 21(3/2014). [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://mmr.prz.edu.pl/pl/wersja-elektroniczna/2014/21-32014/>
12. The Global Innovation index 2013. The local Dynamics of Innovation. Rankings. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wipo.int/expost/sites/www/freepublication/en/economics/gii/gii\\_2013.pdf](http://www.wipo.int/expost/sites/www/freepublication/en/economics/gii/gii_2013.pdf)

А.В. БОДЮК,

к.е.н., с.н.с., в.о. завідувача кафедри, Київський університет управління та підприємництва

## Геолого-вартісні аспекти вивчення надр

*Обґрунтована система понять і вартісних аспектів геологічного вивчення надр, оцінок корисних копалин, проведення пошуково-розвідувальних досліджень і робіт за потребою-ресурсною концепцією економічної геології.*

**Ключові слова:** потреби, ресурси, надра, геологія, корисні копалини, вартості, фахівці.

А.В. БОДЮК,

к.э.н., с.н.с., и.о. зав. кафедрой, Киевский университет управления и предпринимательства

## Геолого-стоимостные аспекты изучения недр

*Обоснована система понятий и стоимостных аспектов геологического изучения недр и оценок полезных ископаемых, проведения поисково-разведывательных исследований и работ по потребностно-ресурсной концепции экономической геологии.*

**Ключевые слова:** потребности, ресурсы, недра, геология, полезные ископаемые, стоимости, специалисты.

A.V. BODYUK,

c.e.s., s.r.w., head of department of the Kiev Management and Entrepreneurship

## Geologo-cost aspects of study of bowels of the earth

*Grounded systems of concepts and cost aspects of geological study of bowels of the earth, estimations of minerals, leadthrough, searching-reconnaissance researches and works after by a necessities-resource by conception of economic geology.*

**Keywords:** necessities, resources, bowels of the earth, geology, minerals, costs, specialists.

**Постановка проблеми.** До містких природничих наук належить геологія. Вона об'єднує ряд галузевих наук, наприклад геологію корисних копалин, мінералогію, історичну геологію, гідрогеологію, інженерну геологію та ін. Фахівці кожної з цих наук у процесі дослідження надр здійснюють науково-виробничу діяльність, яка потребує певних витрат, формують певні наукові та господарські результати тощо.

Отже, логічно розглядати технічні, технологічні, економічні та інші сторони і відповідно до них проблеми надрокористування. Зокрема, перспективно досліджувати проблему інформаційного відображення геологічного вивчення надр (ГВН) як виробничих процесів, що нами відносяться до економічної геології (ЕГ).

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемам висвітлення результатів геологічного вивчення надр, надрокористування, його економіки присвячені праці відомих науковців, зокрема І.Д. Андрієвського, О.Б. Боброва, С.А. Вижви, С.В. Гошовського, М.М. Коржнева, М.М. Костенко, М.Д. Красножона, М.М. Курило, О.І. Левченка, Б.І. Малюка, В.С. Міщенко, Т.П. Міхницької, В.А. Михайлова, О.В. Плотноківа, Г.І. Рудька, В.О. Шумлянського, М.П. Щербака та ін. Однак ми вважаємо за необхідне відмітити, що в їхніх дослідженнях не приділялося належної уваги висвітленню теоретико-вартісних відображень геологічного вивчення надр (ГВН).

У літературних джерелах геологічного напряму поширені дослідження так званих геолого-економічних оцінок родо-

вищ корисних копалин, описуються дослідження геологічного змісту, частково економічного, фінансового в інформаційній формі. Оскільки поняття інформації є відносним, поняттю ЕГ необхідно дати теоретичне економічне і геологічне обґрунтування та висвітлити практичну значимість для науки і геологічної практики за природно-вартісними факторами. Ці фактори у взаємозв'язку з іншими обумовлюють актуальність теоретичних проблем економічної геології (ЕГ) для їх вирішення та висвітлення в наукових виданнях.

**Метою статті** є розробка системи понять, що дозволяють охарактеризувати економічні аспекти корисних копалин відповідно до потреб в них, їхніх родовищ у процесі вивчення надрових ресурсів, проведення пошуково-розвідувальних досліджень і робіт. Оскільки нами обґрунтовується потребо-ресурсна концепція ЕГ, як пропонується її називати.

**Виклад основного матеріалу.** За офіційним визначенням, геологічна діяльність – це «...виробнича, наукова та інша діяльність, що пов'язана з геологічним вивченням надр» [6, с. 159]. Дане визначення, на нашу думку, крім вислову «виробнича діяльність» не обґрунтоване. Поняття «геологічна діяльність», на наш погляд, не може застосовуватися взагалі. Оскільки діяльність властива людині, колективу людей, керівникам геологічних підприємств тощо. Процеси в земній корі проходили мільярди років, тобто у далекому минулому, без участі людини. Інша справа, коли мова йде про сучасну діяльність людини, виконання нею певних робіт із вивчення речовинного вмісту земної кори. Тому і логічно застосовувати поняття ГВН як виду певної діяльності фахівців.

Але має право на застосування традиційне поняття «геологорозвідувальні роботи» (ГРР) в офіційному визначенні як комплексу спеціальних робіт і досліджень, що здійснюються з метою вивчення надр [6, с. 160]. Однак це визначення зужує види і структуру специфічної діяльності фахівців з ГВН на сучасному науково-технічному рівні.

У бухгалтерському обліку поняття «робота» застосовується у тріаді: продукція, роботи, послуги. Нами «робота» розглядається як поняття ланцюжка структурного поділу праці людей за складністю: дія, робота, операція, процес (технологічний), виробництво. Отже, межі застосування поняття ГРР потребують структурного уточнення. Тому розглянемо інше визначення, що приводиться у літературі.

Визначення геологорозвідувальному процесу офіційно дано як «...сукупність послідовно й цілеспрямовано здійснюваних дедалі більш детально геологорозвідувальних робіт з картування, прогнозування виявлення й геолого-економічної оцінки дедалі більш локальних рудоносних і (продуктивних) ділянок надр, методом послідовного наближення від рудних районів (полів) до рудних покладів (блоків)» [6, с. 160]. Дане визначення регламентує процес, але у більш широкому значенні, ніж конкретний технологічний процес безпосереднього вивчення надр. Бо, наприклад, тільки картування або прогнозування являють собою комплекси різномірних технологічних процесів.

Але, за нашим переконанням, приведені визначення геологорозвідувального процесу надто вузьке. Скільки ГВН охоплює систему геологорозвідувальних процесів, тому за масштабністю його доцільно розглядати як галузеве виробництво у надрах.

За словниковим визначенням, надра являють собою «...глибини землі та все те, що міститься під землею поверх-

нею» [8, с. 423]. На наш погляд, таке визначення розпливчате і не можна вважати як досконале. Оскільки, наприклад, належні до «все те» сучасні живі організми або кості мамонтів, інші продукти археологічних розкопок не можна називати надрами. За офіційним визначенням, надра – це «...частина земної кори, що розташована під поверхнею суші та дном водоймищ і простягається до глибин, доступних для геологічного вивчення та освоєння» [6, с. 171]. А «геологічне вивчення надр – спеціальні роботи і дослідження, спрямовані на одержання інформації про надра з метою задоволення потреб суспільства» [6, с. 159].

З наведених визначень випливають логічні висновки: 1) ГВН слід розглядати як більш широке поняття, ніж геологорозвідувальні роботи; 2) ГВН належить до понять науково-виробничого змісту; 3) за офіційним визначенням вивчення надр здійснюється з метою задоволення потреб суспільства, хоча ці потреби не названі. Геологічне вивчення надр здійснюється за потребами: у сировині, науковими, лікувальними, військово-стратегічними, енергетичними, учбовими, зовнішньоекономічними, торговельними.

Задоволення потреб у сировині, енергії, товарах мінерального походження базується на застосуванні вартісних оцінок. Ці вартісні оцінки формуються по затратах на різних процесах геологічного вивчення надр.

Геологічне вивчення надр можна розглядати як процеси, що поєднано охоплюють такі складові: а) природно-ресурсну (задовольняє потреби у корисних копалинах та підземному середовищі); б) трудову (потреби у створенні робочих місць, зайнятості фахівців, їх праці з застосуванням певних засобів, її організації, технічному забезпеченні тощо); в) функціональну, що поєднує: виробничу (потреби буріння, розкопок); наукові дослідження, включаючи підготовку геологічних звітів (потреби за різними напрямками, історичної геології, гідрогеології). Пункти а) і в) являють собою відображення економічної діяльності з геологічного вивчення надр. Тому ГВН слід розглядати як двоєдиний процес: геолого-економічний. Причому природна складова повністю належить до геології. Економічна сторона процесів ГВН відображає природну у вартостях, підпорядкована потребам геологічного вивчення, віддзеркалює лише геологічний процес як природний, розвідувальний процес як, а в цілому ГВН – як науково-виробничий за комплексом потреб.

Тому ЕГ належить до геологічних наук, що, на наш погляд, пояснюється наступними обґрунтуваннями. Корисну копалину можна розглядати залежно від потреб із різних боків, тобто як: природну речовину, що утворена в результаті далеко минулих процесів у земній корі (вивчає історична геологія); природну речовину за сучасними потребами (досліджує мінералогія – розділ геології, що вивчає фізичні властивості, хімічний склад, умови утворення і поширення в природі корисних копалин, а також можливість їх використання у народному господарстві та ін.); фізичне тіло з певними фізичними властивостями, що застосовуються для виділення товарознавчих показників корисної копалини; природна речовина з певним хімічним складом, хімічними властивостями тощо як об'єкт наукових досліджень.

Нами пропонується корисну копалину розглядати як природний за походженням об'єкт і за потребами як виробничий об'єкт, тобто так званий предмет праці (поняття за еконо-

мічною теорією), майбутньої мінеральної сировини (для використання у виробництві промислової продукції), для безпосереднього використання у домашніх господарствах і т.д.

Економічна геологія формує інформацію для визначення комплексу виробничих (техніко-економічних, економічних, фінансових та інших) показників геологічних підприємств (здійснюють ГВН), гірничих підприємств (видобувають корисні копалини), переробних підприємств (наприклад, металургійних, вуглетранспортних, енергетичних).

Змістовна сторона ЕГ відображає корисні копалини, у тому числі оцінені показниками як: виробничі об'єкти (природні речовини) для НРВ; виробничі об'єкти, які розміщені в надрах (конкретних родовищах) і тим самим наповнюють родовище як виробничий об'єкт, визначають потребу в ньому, утворюють робочі місця; виробничі об'єкти (наприклад, залізна руда як сировина для виплавки сталі); природні об'єкти для праці фахівців геологічних підприємств; природні об'єкти для розробки і подальшої роботи технічних засобів (виробничої техніки для геологічної галузі); природні об'єкти для досліджень науковців геологічної галузі та ін.

Показники, які застосовуються в економічній геології, пропонуються називати економіко-геологічними показниками. Прикладами таких показників є обсяги розвіданих і не розвіданих корисних копалин, балансові запаси вугілля (тис. т), промислові запаси вугілля (тис. т) та ін.

Вартісними показниками виражають значимість виробничих об'єктів (корисних копалин, їх родовищ, організованих процесів з ними) у грошовому вимірі (ціна, собівартість). За допомогою трудових показників оцінюють чисельність працівників, витрати їх праці та ін. (штатна структура, людинодні). Трудові показники можуть сумуватися у складі узагальнених вартісних показників (собівартості, ціни та ін.).

Відповідно до ознаки ступеня вивчення родовища корисних копалин можуть проводитися такі економіко-геологічні оцінки: початково оцінені ділянки надр; попередньо оцінені родовища корисних копалин; родовища корисних копалин, підготовлених до промислового освоєння; родовища корисних копалин, що перебувають в експлуатації.

За ступенем геологічної вивченості запаси поділяють на дві групи: розвідані й попередньо розвідані. До розвіданих зараховують, наприклад, запаси вугілля, їхню кількість та якість, гідрогеологічні, гірничо-геологічні та інші умови залягання яких вивчені з повнотою, достатньою для розробки проектів будівництва гірничодобувних і збагачувальних підприємств.

Запаси й ресурси кам'яного вугілля, що характеризуються певними рівнями промислового значення, ступенями техніко-економічного та геологічного вивчення, інформаційно розподіляють на класи. Вони ідентифікуються за допомогою міжнародного трипорядкового цифрового коду. У цьому коді розряду одиниць відповідають групи запасів (ресурсів) за ступенем геологічного вивчення, десяткам – за ступенем техніко-економічного вивчення та сотням – за промисловим значенням.

До економіко-геологічних показників вугілля належать показники його запасів, ціни, собівартості, кондицій, від яких залежить подальше використання цього виду корисної копалини (для продаж; як цінна сировина для хімічної та металургійної промисловості; відходи видобутку і переробки використовуються у виробництві будматеріалів, металу, вог-

нетривкої сировини, глинозему, абразивів). Наприклад, до конкретних економіко-геологічних належать такі показники кам'яного вугілля: балансові запаси вугілля (тис. т), промислові запаси вугілля (тис. т), у тому числі, по категоріях (A+B), (A+B+C1), (C2), собівартість 1 т рядового вугілля (грн.), ціна реалізації 1 т рядового вугілля (грн.) та ін.

Кондиціями для підрахунку запасів вугілля (горючих сланців) додатково до відзначених у «Положенні про порядок розробки та обґрунтування кондицій на мінеральну сировину для підрахунку запасів твердих корисних копалин у надрах», затвердженому наказом ДКЗ України №300 від 07.12.2005 [6], встановлюються такі показники:

- мінімальна потужність пластів вугілля (горючих сланців) у пласто-перетині, що визначається як сума потужностей вугільних пачок, внутрішньопластових породних прошарків та вуглистих порід, що залягають безпосередньо в покривлі або підшві пласта і неминуче залучаються до видобутку;
- мінімальна потужність внутрішньопластових породних прошарків, що в зонах розщеплення розділяють пласт на об'єкти самостійної розробки;
- максимальна зольність вугілля по пластоперетину з урахуванням засмічення породами внутрішньопластових, покривних та підшовних вуглистих прошарків та неминуче залучаються до видобутку;
- мінімальна довжина не порушеного виїмкового стовпа;
- граничне співвідношення потужностей розкривних порід і корисної копалини.

Ці показники нами розглядаються як економіко-геологічні, оскільки відображають корисні копалини у надрах як об'єкти подальших виробничих процесів (геологічного вивчення, дорозвідки, видобування).

Розвідка й освоєння вугленосних басейнів і родовищ здійснюються послідовно окремими частинами (ділянками) із запасами вугілля, що забезпечують роботу гірничодобувного підприємства в обґрунтованих геологічними особливостями й техніко-економічними розрахунками межах.

Наприклад, у чорній, у кольоровій металургії та інших галузях, пов'язаних з отриманням корисної речовини із сировини, використовуються коефіцієнти вилучення продукту з вихідної сировини ( $K_{\text{вил}}$ ), які розраховуються як відношення ваги (обсягу) запланованого або фактично видобутого продукту ( $B_{\text{вид}}$ ) до ваги або об'єму цього продукту, що міститься у вихідній речовині ( $B_{\text{вих}}$ ):

$$K_{\text{вил}} = B_{\text{вид}} : B_{\text{вих}} * 100\%.$$

Крім економіко-геологічних нами виділяються факторні натуральні показники (як їх пропонуються називати), тобто показники, від яких залежать економічні. До таких належать, наприклад, калорійність кам'яного вугілля, зольність видобутого вугілля (%). Він них залежить ціна кам'яного вугілля як товару.

## Висновки

Геологічне вивчення надр обмежено можна розглядати, що поєднано охоплює базові складники: 1) природний (корисні копалини та їх середовище – родовище, наземна поверхня та інші, тобто як об'єкти, що вивчається); 2) діяльність фахівців (з застосуванням певних засобів чи без них); 3) виробничі процеси (буріння, розкопки тощо); 4) науково-дослідний; 5) інформаційні процеси (складання геологічних карт, звітів, рекомендацій).



Таким чином, ГВН у цілому і по конкретних напрямках діяльності геологічних підприємств можна розглядати, що охоплює: натуральні об'єкти чи процеси (1) та вартісне їх відображення (2). Але природна складова повністю належить до геології. Її логічно називати первинною. На виробничих процесах, поєднаних з дослідженнями у ГВН, фахівці створюють інформаційну продукцію, що відображує геологічні об'єкти і процеси, тобто є вторинною. Тому ГВН слід розглядати як двоєдиний процес: геолого-економічний. А цю діяльність у цілому доцільно об'єднати в наукову геологічну галузь – економічну геологію. Дана галузь вивчає геологічні об'єкти і процеси за потребами, перш за все економічними. Результати досліджень розподіляються за видами і відповідно потребами в них. Тому ЕГ пропонується відносити за первинною складовою до геологічних наук.

### Список використаних джерел

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28.06.96. – К.: Велес. – 2006. – 48 с.
2. Гуреев М.М. Геолого-економічна оцінка залізорудної бази Українського щита для прямого відновлення заліза: Дис... канд. наук: 04.00.19. – 2008.
3. Федоренко В.Г., Ніколенко Ю.М., Діденко О.М. та ін. Основи економічної теорії: Підручник / За наук. ред. проф. Федоренко В.Г. – К.: Алерта, 2005. – 511 с.
4. Регіональні матеріально-ресурсні баланси: рекомендації по складанню базових балансів / В.С. Дубовик, О.М. Нижник, Б.З. Пірі-

ашвілі, Б.П. Чиркін. – К., 2005. – 80 с. – (Преп. / НАН України. Рада по вивченню продуктивних сил України).

5. Федоришин Ю.І., Яковенко М.Б., Фесенко О.В., Тріска Н. Т. Глибинна будова земної кори Українського щита як основа для прогнозно-металогенічних досліджень // 36. наукових праць УкрДГРІ. – К.: УкрДГРІ, 2009. – №1–2. – С. 18–33.

6. Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надрокористування у країнах Європи і Америки: Довідкове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.

7. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: «Логос», 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр.: С. 218–222.

8. Сучасний тлумачний словник української мови: 50 000 слів / За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 832 с.

9. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин»: Наказ Міністерства фінансів України від 26.08.2008 №1090. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 12.09.2008 за №844/15535.

10. Про виконання комплексної програми наукових досліджень НАН України «Мінеральні ресурси України та їх видобування»: постанова Президії Національної академії наук України від 30.03.2007 №91.

11. Реструктуризація мінерально-сировинної бази України та її інформаційне забезпечення / С.О. Довгий, В.М. Шестопапов, М.М. Коржнев та ін. – К.: Наукова думка, 2007. – 347 с.

12. Рудько Г.І., Литвинюк С.Ф., Ловінюков В.І. Геолого-економічна оцінка вугільних родовищ України. Мінеральні ресурси України. – 2012, №2. – С. 23–28.

*І.В. ДЕМ'ЯНЕНКО,  
к.е.н., доцент кафедри фінансів, Національний університет харчових технологій,  
О.В. ЛИСЕНКО,  
магістр кафедри фінансів, Національний університет харчових технологій*

### Особенности дивидендной политики предприятий на рынках капиталов, что развиваются

*У статті проведено дослідження особливостей дивидендної політики підприємств на ринках капіталів, що розвиваються, зроблено аналіз ринку акцій, який займає важливе місце на ринках капіталів, проведено аналіз дивидендної політики підприємств в Україні, зокрема підприємств харчової промисловості, та проведено загальний аналіз дивидендної політики на прикладі публічного акціонерного товариства «Оболонь».*

**Ключові слова:** дивіденди, дивідендна політика, прибуток, акція, політика стабільного рівня дивідендів.

*І.В. ДЕМ'ЯНЕНКО,  
к.э.н., доцент кафедры финансов, Национальный университет пищевых технологий,  
О.В. ЛЫСЕНКО,  
магистр кафедры финансов, Национальный университет пищевых технологий*

### Особенности дивидендной политики предприятий на развивающихся рынках капиталов

*В статье проведено исследование особенностей дивидендной политики предприятий на развивающихся рынках капиталов, осуществлен анализ рынка акций, занимающий важное место на рынках капиталов, проведен анализ дивидендной политики предприятий в Украине, в частности предприятий пищевой промышленности, и проведен общий анализ дивидендной политики на примере публичного акционерного общества «Оболонь».*

**Ключевые слова:** дивиденды, дивидендная политика, прибыль, акция, политика стабильного уровня дивидендов.

*I.V. DEMYANENKO,  
Ph.D., associate professor of finance, National University of Food Technologies,  
O.V. LYSENKO,  
master of Finance Department, National University of Food Technologies*

### Features dividend policy of companies on developing capital markets

*The paper studied the characteristics of dividend policy on capital markets businesses developing the analysis of market*

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*shares which plays an important role in capital markets, the analysis of dividend policy of companies in Ukraine, including food industry and held a general analysis of dividend policy on Public Joint Stock Company case «Obolon».*

**Keywords:** *dividend, dividend policy, profit share, the policy of stable dividends.*

**Постановка проблеми.** Актуальною проблемою, що постає перед сучасними підприємствами, є обґрунтування шляхів виходу з кризи та завоювання міцних конкурентоспроможних позицій як на внутрішньому ринку, так і на міжнародному ринку шляхом формування ефективної дивідендної політики. Адже вона впливає на ринкову вартість підприємства, курс акцій, джерела формування фінансових ресурсів, інвестиційну привабливість підприємства, стає невід'ємною частиною загальної фінансової політики корпорації. Дивідендна політика відіграє важливу роль у визначенні вартості підприємства, реалізації його фінансової стратегії, інвестиційної політики, політики формування власних фінансових ресурсів.

Приймаючи рішення в галузі дивідендної політики, слід враховувати, що вони впливають на ряд ключових параметрів фінансово-господарської діяльності підприємства: величину самофінансування, структуру капіталу, ціну залучення фінансових ресурсів, ринковий курс корпоративних прав, ліквідність та ряд інших. Найбільш чітко вираженим є зв'язок між дивідендною політикою та самофінансуванням підприємства: чим більше прибутку виплачується у вигляді дивідендів, тим менше коштів залишається у підприємства для здійснення реінвестицій. Якщо ж приймається рішення про тезаврацію прибутку, збільшується величина власного капіталу, а отже змінюється загальна структура капіталу підприємства, що за певних обставин впливає на його вартість.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Світова фінансова наука має значну кількість робіт, які присвячені особливостям дивідендної політики. Зокрема, можна відзначити праці Ф. Модільяні, М. Міллера, С. Росса, У. Шарпа, Р. Брейлі, С. Майерса, Дж. Ван Хорна та ін. На вітчизняних теренах це питання досліджували І. Бланк, О. Вінник, М. Грідчина, В. Євтушевський, А. Поддєрьогін, В. Суторміна. В той же час питання щодо дивідендної політики акціонерних товариств на ринках капіталів, що розвиваються, поки що не знайшли достатнього висвітлення в наукових та практичних роботах, хоча вона є суттєвим елементом стратегії розвитку підприємств.

**Мета статті** – дослідження особливостей дивідендної політики підприємств на ринках капіталів, що розвиваються.

**Виклад основного матеріалу.** Ефективність роботи підприємства на ринках капіталів, що розвиваються, значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що стосуються використання одержаного прибутку. Приймаючи ці рішення, власники повинні всебічно зважити на пря-

ми першочергових вкладень фінансових ресурсів виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази, соціального розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення коштів на ринках капіталів що розвиваються. На розподіл прибутку підприємств, створених у формі акціонерних товариств, значною мірою впливає обрана дивідендна політика, яка є сукупністю принципів і методів виплати дивідендів відповідно до завдань фінансово-господарської діяльності у конкретний проміжок часу.

Дивідендна політика суттєво впливає на процес залучення джерел фінансування, оскільки капітал підприємства може формуватись за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел. Заохочуючи іноземні інвестиції, держава тим самим не рідко послаблює зусилля, спрямовані на мобілізацію внутрішніх нагромаджень, оскільки, як правило, збільшує фонди споживання на суму, адекватну припливу капіталу. Відбувається заміщення національних заощаджень іноземними ресурсами, тим часом норма внутрішніх нагромаджень, залишається незмінною, а то і знижується. Все це не стимулює залучення інвестиційних ресурсів у реальну економіку [3]. В табл. 1 представлений обсяг прямих інвестицій, які були спрямовані в Україну і відповідно з України.

Як видно з табл. 1, в Україну протягом 2010–2014 років був залучений досить великий обсяг інвестицій, тобто можна сказати, що ринки України є досить привабливими для інвесторів.

Приймаючи рішення в галузі дивідендної політики, слід враховувати, що вони впливають на ряд ключових параметрів фінансово-господарської діяльності підприємства: величину самофінансування, структуру капіталу, ціну залучення фінансових ресурсів, ринковий курс корпоративних прав, ліквідність та ряд інших. Усе це накладається на специфіку українського фондового ринку, особливо біржового сегмента, – незначну кількість цінних паперів, що обертаються на організаторах торгівлі, та низьку ліквідність більшості з них, незважаючи на зростання обсягів біржових контрактів (рис. 1).

Крім того, для підприємств обмеженими залишаються зовнішні ресурси, насамперед випуск акцій. Поширенню цього джерела фінансування перешкоджають інституційна незавершеність вітчизняного фондового ринку, а також надзвичайно низький рівень корпоративного управління, що спричиняє формування передумов для «ворожих» поглинань. Відповідно більшість мажоритарних акціонерів уникають випусків акцій або проводять їх у разі, якщо такі загрози вдалося нівелювати. Отже, нині є підстави говорити про низький рівень

**Таблиця 1. Прямі інвестиції (акціонерний капітал)**

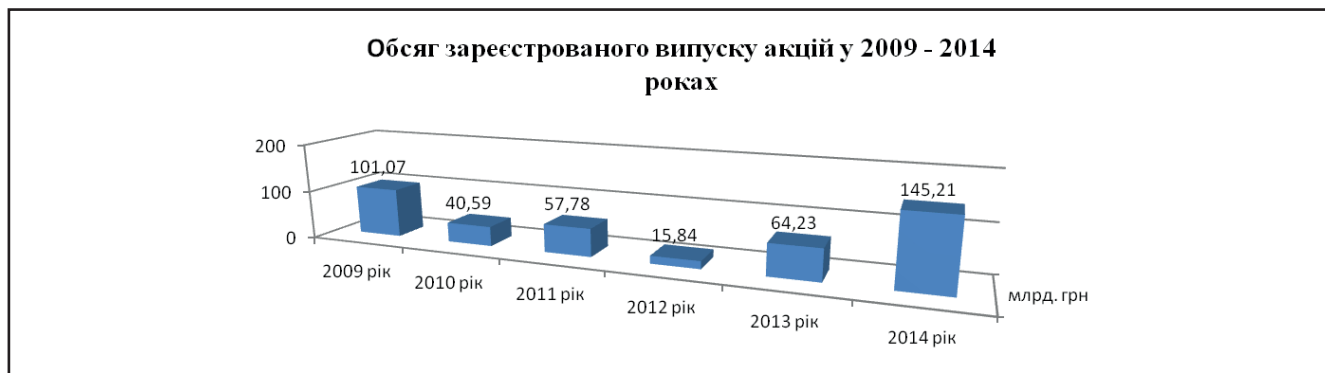
Станом на 1 січня	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України
1	2	3
2010	39 175,7	6204,0
2011	43 836,8	6846,3
2012	48 991,4	6878,9
2013	53 679,3	6462,6
2014	57 056,4	6597,4
31.12.2014	45 916,0	6352,2

*Складено авторами за даними НКЦІПФР.*



**Рисунок 1. Обсяг біржових контрактів з акціями на організованому ринку**

Джерело: складено авторами за даними НКЦГПФР.



**Рисунок 2. Обсяг зареєстрованих комісією випусків акцій**

Джерело: складено авторами за даними НКЦГПФР.

взаємозв'язку в Україні між дивідендною політикою та фондовим ринком і щодо підприємств приватного сектору [5].

Ринок акцій займає важливе місце серед ринків капіталів. Ліквідний та надійний ринок акцій є одним із чинників, що визначає інвестиційний клімат у країні, сприяє залученню й перерозподілу інвестиційного капіталу в перспективні сфери економіки.

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку регулює діяльність акціонерних товариств на ринках капіталів, що розвиваються, в Україні, і тому в певний проміжок часу веде реєстрацію щодо емісії акцій акціонерними товариствами. На рис. 2 представлений обсяг зареєстрованих комісією випусків акцій протягом 2009–2014 років.

Нагальні проблеми, що існують на фондовому ринку України і заважають його подальшому розвитку, – це низька ліквідність та капіталізація, масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій, низька частка біржового сегменту ринку, недостатнє законодавче регулювання ціноутворення, обмежена кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів. Усі вони є прямим відображенням посткризового періоду, який наразі переживає український фондовий ринок. Це все свідчить про те, що відбувається постійне залучення фінансових ресурсів, які вкрай необхідні підприємствам [2].

Компанії, обсяг випуску акцій яких був найбільшим, наведено в табл. 2.

Як бачимо, протягом 2009 та 2014 років спостерігається різке збільшення обсягу випусків акцій. Виплата дивідендів компаніями в умовах розвитку ринку дуже важлива. Компаніям вигідно залучати інвесторів, які отримують акції на тривалий період як довгострокове вкладення своїх коштів. Такі ак-

ціонери не прагнуть заробити на купівлі–продажу цих акцій, а розраховують на довгострокове зростання їхньої вартості; вони дуже важливі для компанії, тому що служать захистом від ворожих поглинань з боку конкурентів. Виплати дивідендів здійснювали в основному державні підприємства та банки (ВАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «Державний експортно–імпорتنний банк України», ПАТ «Укргідроенерго», ПАТ «Укргазвидобування», ПАТ «Аграрний фонд»), при цьому приватні підприємства та банки рішення щодо виплати дивідендів не приймали. Протягом останніх років в Україні спостерігається кризова ситуація, яка спонукає підприємства до спрямування дивідендів в основному на розвиток виробництва.

Серед всіх підприємств є й підприємства харчової промисловості, які також здійснюють ефективну діяльність у сфері дивідендної політики. Отже, в табл. 3 згруповані підприємства харчової промисловості, які займають провідні місця на ринку України.

Як видно з табл. 3, найбільший обсяг акціонерного капіталу мають підприємства з виробництва кондитерської продукції та алкогольних напоїв. Причому виплати дивідендів здійснювали лише ПАТ «Миронівський хлібопродукт» та ПАТ «Оболонь».

У табл. 4 наведено розподіл сплачених дивідендів підприємствами.

Серед регіонів України найбільший обсяг дивідендів протягом 2008–2012 років сплачено підприємствами Дніпропетровської, Донецької областей та міста Києва.

Дослідження дивідендної політики дозволило виявити наявність стану невиплати дивідендів у більшості підприємств та банків України. Основними причинами такого явища є збитковість їх діяльності або накопичення величини нерозподіленого прибутку для самофінансування розвитку підприємств.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 2. Перелік емітентів, обсяг випуску акцій яких був найбільшим протягом 2009–2014 років**

№ п/п	Емітент	Обсяг емісії, млн. грн.
1	1	2
2009 рік		
1	ПАТ НАК «Нафтогаз Україна»	30600,00
2	ВАТ «Державний ощадний банк України»	11770,00
3	ПАТ «Сведбанк»	5000,00
4	ПАТ «Родовід Банк»	599,99
2010 рік		
1	ПАТ НАК «Нафтогаз Україна»	7400,00
2	ПАТ «ВТБ Банк»	2487,00
3	ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»	2254,89
4	ПАТ АКБ «Форум»	2175,04
5	ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України»	1799,99
2011 рік		
1	ПАТ НАК «Нафтогаз Україна»	12 500,00
2	ПАТ КБ «ПриватБанк»	4 684,97
3	ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України»	4 590,00
4	ПАТ АБ «Укргазбанк»	4 300,00
5	ПАТ «Родовід Банк»	3 950,00
2012 рік		
1	ПАТ «Трест «Київміськбуд-1» імені М.П. Загороднього»	2150,002
2	ПАТ КБ «ПриватБанк»	1352,393
3	ПАТ «Укргідроенерго»	1000,004
4	ПрАТ «Фарлеп-Інвест»	678,585
5	ПАТ «Державний ощадний банк України»	604,00
2013 рік		
1	ПАТ «Укртрансгаз»	26494,61
2	ПАТ «Брокбізнесбанк»	14475,86
3	ПАТ «НАК «Нафтогаз України»	6000,00
4	ПАТ «Аграрний фонд»	5000,00
5	ПАТ «Укргазвидобування»	3854,12

Джерело: складено авторами за даними НКЦПФР.

**Таблиця 3. Найбільші підприємства харчової промисловості України за 2010–2014 роки**

№	Компанія	Власник	Акціонерний капітал, грн.	Галузь: харчова промисловість
1	2	3	5	6
1	ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	Юрій Косюк	9074092000	Виробництво кормів та курятини
2	ПАТ «Карлсберг Україна»	CarlsbergGroup (Данія)	3245231000	Виробництво алкогольних напоїв
3	ПАТ «Креатив»	Станіслав Березкін	2276200000	Виробництво олії та тваринних жирів
4	ПАТ «Оболонь»	Олександр Пучок	1323165000	Виробництво алкогольних напоїв
5	ПАТ «КрафтФудз Україна»	KraftFoods (США)	1315783000	Виробництво кондитерської продукції
6	ПАТ «Виробниче об'єднання Конті»	Борис Колесніков	1289884000	Виробництво кондитерської продукції
7	ПАТ «АВК»	Володимир Авраменко	1037208000	Виробництво кондитерської продукції
8	ПАТ «Миронівська птахофабрика»	МХП, Юрій Косюк	599475000	Виробництво курятини
9	ПАТ «Кондитерська корпорація Рошен»	Петро Порошенко	484597000	Виробництво кондитерської продукції

Оцінка особливостей дивідендної політики на ринку капіталів, що розвиваються, здійснена на прикладі ПАТ «Оболонь». Забезпечити дивідендний дохід власникам простих акцій корпорації можна лише в умовах прибутковості їх господарської діяльності. Показники прибутковості використання власних джерел фінансування є показником рентабельності власного капіталу та рентабельності статутного капіталу. ПАТ «Оболонь» має досить високі показники прибутковості, що характеризують ефективну діяльність підприємства на ринку капіталів. Згідно з аналізом дивіденди

ПАТ «Оболонь» нараховувало і виплачувало лише у 2011 та 2012 роках [1].

Ефективність дивідендної політики оцінити надзвичайно складно. Висновки щодо ефективності дивідендної політики можна зробити на основі аналізу показників прибутковості корпоративних прав, від значення яких залежать обидві складові доходів (табл. 5).

Аналіз табл. 5 свідчить, що за чотири останні роки підприємство мало незмінну середньорічну кількість простих акцій – 32 5137 шт. Протягом 2010–2012 років чистий при-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 4. Обсяг сплачених дивідендів підприємствами за 2008–2012 роки**

№ п/п	Рік	Млрд. грн.
	2008	15,34
1	2009	6,12
2	2010	17,50
3	2011	19,08
4	2012	29,60

Джерело: складено авторами за даними НКЦПФР.

**Таблиця 5. Розрахунок показників прибутковості акцій ПАТ «Оболонь» за 2010–2013 роки, тис. грн.**

№ п/п	Показник	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6
1	Середньорічна кількість простих акцій	325127	325127	325127	325127
1	Скоригована середньорічна кількість простих акцій	325127	325127	325127	325127
2	Чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	275,2	364,48	688,57	600,72
3	Скоригований чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	275,2	364,48	688,57	600,72
4	Дивіденди на одну просту акцію	65,72	72,07	118,63	100,94

буток на одну просту акцію стрімко збільшувався, але вже в 2013 році зменшився, що пов'язано зі зменшенням чистого прибутку підприємства.

Отже, доцільно розрахувати основні показники ефективності дивідендної політики ПАТ «Оболонь» (табл. 6).

Як видно з табл. 6, коефіцієнт дивідендних виплат ПАТ «Оболонь» протягом чотирьох років зменшувався, що є негативним явищем для привабливості підприємства на ринку капіталів, отже, як бачимо, найбільший показник спостерігався у 2010 році, тобто 24% чистого прибутку розподілявся у вигляді дивідендних виплат, при цьому у 2013 році цей показник зменшився аж до 18%.

Коефіцієнт кратності покриття дивідендів прибутком визначає стратегічну можливість виплат дивідендів. Висока кратність покриття показує, що дивіденди захищені від ризику їх невиплати навіть у тих випадках, коли прибуток скорочується. Коефіцієнт кратності покриття дивідендів ПАТ «Оболонь» за чотири роки (2010–2013) значно покращився: у 2010 році він становив 4,19; у 2013 році – 5,95 рази, що означає досить високу захищеність дивідендів корпорацією.

Розрахунки коефіцієнта утримання показують, що коефіцієнт відрахування прибутку, який можна було б використувати для економічного розвитку, дуже високий, що означає досить ефективну дивідендну політику підприємства.

Для оцінки потенційного зростання корпорації використовується коефіцієнт реінвестування. Відповідно до розрахунків АВТ «Оболонь» може забезпечити темпи зростання за рахунок внутрішніх джерел тільки у 2010 році на 8,21%, у

2011 році – на 10,35%, у 2012 році – на 16,79% та у 2013 році – на 12,28%. Високий коефіцієнт дохідності акціонерного капіталу з'являється високими дивідендами. Як бачимо, цей показник досить високий, що означає ефективність менеджменту у введенні дивідендної політики.

Як бачимо, ринковий курс акцій перевищує балансовий, що означає досить прибуткову діяльність підприємства в галузі дивідендної політики і привабливість підприємства на ринках капіталів що розвиваються.

Поточна рентабельність акцій являє собою одну з компонентів доходу інвесторів – власників звичайних акцій. Цей коефіцієнт прийнято називати дивідендним доходом або нормою дивіденду, розраховується він як співвідношення дивіденду, що виплачується за акцією, та її ринкової ціни. Як бачимо, протягом чотирьох років дохідність акцій ПАТ «Оболонь» становила 24%.

Коефіцієнт співвідношення між доходом на акцію та її ринковою ціною, він визначається відношенням біржової ціни однієї акції на річний дивіденд. Як бачимо, цей коефіцієнт у динаміці збільшується, це є свідченням зростання довіри покупців до його акцій і досить міцного становища підприємства на ринку.

Дослідження особливостей дивідендної політики ПАТ «Оболонь» дозволило виявити наявність достатньої величини чистого прибутку, за рахунок якого власники можуть здійснити виплату дивідендів. При умові відрахувань у резервний фонд підприємства та реінвестування в розширене відтворення основних засобів корпорація могла б забезпечити виплату дивідендів за рахунок залишкової частини чистого

**Таблиця 6. Показник ефективності дивідендної політики ПАТ «Оболонь» за 2010–2013 роки, тис. грн.**

№ п/п	Показник	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6
1	Коефіцієнт дивідендних виплат	0,24	0,20	0,17	0,18
2	Коефіцієнт кратності покриття дивідендів прибутком	4,19	5,06	5,80	5,95
3	Коефіцієнт утримання	75,03	82,22	82,77	83,20
4	Прибутковість капіталу	10,94	12,90	20,29	14,76
5	Коефіцієнт реінвестування	8,21	10,35	16,79	12,28
6	Ринкова ціна акцій	273,33	300,29	494,29	420,58
7	Балансова вартість акцій	251,47	285,52	339,39	400,97
8	Поточна рентабельність акцій	0,24	0,24	0,24	0,24
9	Рентабельність балансової вартості акцій	0,26	0,25	0,30	0,25
10	Коефіцієнт співвідношення між доходом на акцію та її ринковою ціною	4,16	4,17	4,18	4,20

прибутку. Протягом 2010–2013 років корпорації вистачило чистого прибутку для здійснення виплати дивідендів, причому виплати здійснювалися лише в 2011 та 2012 роках. Згідно зі звітом про власний капітал з чистого прибутку виплачувалися лише дивіденди і то в 2011 та 2012 роках, хоча прибутку підприємства вистачило б і на здійснення інвестицій у розвиток діяльності підприємства. Відповідно у 2010 та 2013 роках спостерігалася політика «нульового» дивіденду. Це означає, що компанія свідомо попереджає акціонерів про «нульову» дивідендну політику, а акціонери підтверджують свою згоду (чи незгоду) з даною політикою, голосуючи за це фактами покупки (чи продажу) акцій компанії.

Тому підприємству доцільно використовувати політику стабільного рівня дивідендів, оскільки корпорація є досить великою і повинна відповідати рівню міжнародних компаній для досягнення не лише іміджу, а й визнання свого бренду в усьому світі.

## Висновки

Взагалі єдиного підходу до формування дивідендної політики немає. Кожне акціонерне товариство обирає свою політику виходячи зі стану справ, прибутковості, етапу розвитку, складу акціонерів та інших особливостей. Результатом виваженої та ефективної дивідендної політики має стати оптимальний розподіл коштів на розвиток підприємства, що забезпечить успішне його функціонування, а також на виплату стабільних, бажано зростаючих дивідендів. Останнє сприятиме привабливості акцій такого товариства як на вторинному, так і на первинному фондовому ринках, залученню

додаткових інвестицій. У зв'язку з досить складним фінансовим становищем вітчизняних підприємств та компаній більшість з них останніми роками дотримувались консервативної дивідендної політики, реінвестуючи майже весь прибуток у розвиток бізнесу чи не розподіляючи його.

Отже, відтворення капіталу акціонерних товариств в Україні ускладнено дією низки чинників. Оптимізація процесів виплати дивідендів – чи не єдиний шлях до формування позитивного корпоративного іміджу підприємства. Саме тому керівництво підприємства мусить максимально уважно ставитися до цієї сфери та спонукати менеджмент підприємства до пошуку компромісу між власними інтересами та інтересами акціонерів.

## Список використаних джерел

1. Офіційний сайт корпорації «Оболонь» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://obolon.ua/ukr/>
2. Фондовий ринок [Електрон. ресурс]. НКЦПФР. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>
3. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник / В.М. Шелудько; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2013. – 375 с.
4. Каліна І.І. Реалізація ефективної дивідендної політики в сучасних умовах / І.І. Каліна // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – №27. – С. 44–50.
5. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – К., Знання, 2008 – 483 с.
6. Колісник М. Дев'ять видів дивідендної політики / М. Колісник // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №4. – С. 67–72.

Ю.Л. ТРУШ,  
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,  
І.Є. КУРІНЬОВА,  
студентка, Національний університет харчових технологій

## Організаційні основи планування якості продукції на підприємстві

*Будь-який процес управління, в тому числі процес управління якістю продукції, базується на виконанні певних функцій. Першою за важливістю функцією в системі управління якістю продукції є планування, на якій утворюються основи забезпечення якості готової продукції.*

**Ключові слова:** планування, функція, якість, система.

Ю.Л. ТРУШ,  
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,  
И.Е. КУРИНЬОВА,  
студентка, Национальный университет пищевых технологий

## Организационные основы планирования качества продукции на предприятии

*Любой процесс управления, в том числе процесс управления качеством продукции, базируется на выполнении определенных функций. Первой по важности функцией в системе управления качеством продукции является планирование, на которой создаются основы обеспечения качества готовой продукции.*

**Ключевые слова:** планирование, функция, качество, система.

Y.L. TRUSH,  
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,  
I.E. KURINOVA,  
student, National University of Food Technologies

## The organizational basis of product quality planning the enterprise

*Any – which management process, including the process of quality control, based on the performance of certain functions. The first most important feature in the system of quality management is to plan which formed basis for product quality.*

**Keywords:** planning, function, quality system.

**Постановка проблеми.** Удосконалення системи управління якістю продукції полягає в удосконаленні першочергової функції – планування, що недостатньо досліджено вітчизняними та зарубіжними авторами в наукових джерелах, а саме питання присвячені підвищенню рівня планово-матеріального, технічного, організаційно-управлінського забезпечення, оцінки ефективності процесу управління якістю продукції та конкретизація економічних й соціальних задач керівників підрозділів роботи по якості.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Аналіз літературних джерел показує, що на виготовлення якісної продукції впливає розробка перспективних і поточних планів, застосування ефективних заходів для підвищення якості продукції, планування підвищення рівня підготовки організаторів роботи по управлінню якістю продукції. Серед вітчизняних вчених вагомих внесок у розвиток теорії і практики управління якістю зробили Ж.К. Сіднева, А.О. Заїнчковський, С.О. Юшин та інші.

**Метою статті** є обґрунтування основних заходів планування для управління якістю продукції на підприємстві, що полягають в удосконаленні організаційних основ, та на відміну від існуючих містять план з якості, який включає два розділи та складається з показників, а також схему організаційно-економічних заходів для планування якості продукції на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу.** Найвагомішою складовою в системі управління якістю продукції є планування, тому що на цій стадії утворюються основи для забезпечення якості готової продукції та її постійне вдосконалення. Функція має особливе значення для продукції особистого споживання, адже це пов'язано з попитом, споживанням і ціною, що в ринкових умовах господарювання є визначальним фактором ефективної діяльності підприємства.

При плануванні якості продукції необхідно розробляти заходи для усунення впливу негативних чинників на неї. Це – планування організаційно-технічних дій упровадження нових технологій та досягнень науково-технічного прогресу, своєчасне відновлення матеріально-технічної бази, прийняття попереджуючих дій для усунення появи несправностей в обладнанні і забезпечення безперебійності його роботи.

У сукупності заходи зумовлюють високий технічний, ергономічний, естетичний рівень продукції, організації виробництва й контролю якості, зменшують рівень дефектності та витрати виробництва, оскільки від цього залежить підвищення цінової конкурентоспроможності продукції й резерви зменшення цін.

Для планування рівня якості продукції важливо враховувати її конкурентоспроможність на ринку. Через це процес має проводитися після аналізу чинників, що впливають на якість і конкурентоспроможність продукції, основними серед яких є технічний рівень виробництва, стимулювання та просування збуту товарів, а також ціна продукції і фактори, що її зумовлюють (зменшення витрат виробництва, вдосконалення упаковки, маркування, фасування відповідно до вимог ринку, що забезпечують попит на продукцію) [3].

Для вирішення вищезазначених організаційних та економічних питань, пов'язаних із встановленням цілей з якості, потрібно звернути увагу на плани підвищення якості продукції, в основі яких лежать показники та види планування.

Планування поділяється на поточне, короткострокове та довгострокове [1].

Поточне планування здійснюється з метою вирішення «щоденних» завдань: посилення вхідного контролю якості сировини та матеріалів, що особливо важливо для підприємств, тому що від цього фактора залежить майже 70% готових виробів; проведення попереджувальних заходів з налагодження та ремонту обладнання для забезпечення безперебійності його роботи; забезпечення систематичного контролю якості виконання робіт, процесу виробництва та попередження виявлення браку, дефектів; впровадження організаційно-технічних заходів, направлених на усунення причин появи браку та попередження дефектів; прийняття заходів з підвищення якості та конкурентоспроможності; відновлення асортименту продукції, впровадження нових безвідходних технологій виробництва.

Довгострокове планування направлене на пошук нових і розвиток діючих ринків продажу товарів, зміцнення матеріально-технічної бази, випуск нових видів продукції, впровадження комплексного управління якістю на основі процесного та системного підходів [2].

Особливої уваги потребує обґрунтування показників для оцінки рівня якості продукції, адже актуальною проблемою є відсутність єдиного підходу до їхнього визначення, так і не має встановленого підходу до формування зразку плану з якості.

Серед предметів планування виділяють різні показники, що відображають як окремі властивості продукції, так і різносторонні характеристики системи і процеси управління якістю [4]. Виділяють різні методи планування:

1) розрахунково-аналітичний, заснований на розподілі виконуючих робіт і групуванні використаних ресурсів за елементами і взаємозв'язками, аналізі умов найбільш ефективної їхньої взаємодії та розробки на цій основі планів;

2) експериментальний (дослідний) – проектування норм, нормативів і моделей підсистем управління підприємством на основі проведення і вивчення дослідів та вимірювань, а також обліку досвіду менеджерів, плановиків та інших спеціалістів;

3) звітно-статистичний – розробка проектів планів на основі звітів, статистики та іншої фактичної інформації, що характеризує реальний стан рівня якості та зміни характеристик підсистем управління.

На наш погляд, в основу розробки плану з якості для підприємств необхідно покласти розрахунково-аналітичний метод, який дозволяє розробляти вказаний документ за допомогою аналізу факторів, що впливають на якість продукції. Це забезпечить зменшення витрат планування у поєднанні з використанням таких видів робіт, як аналіз вимог споживачів, вивчення попиту, аналіз реклаमाцій, облік вимог перспективних стандартів і результатів науково-дослідних робіт, зв'язок планових показників із загальною стратегією організації. Виходячи із цих напрямків план з якості має включати два розділи: перший – показники для оцінки впровадження у виробництво нового обладнання, прогресивних технологій, методів контролю якості, способів управління, тобто план організаційно-технічних та економічних заходів, що зменшать витрати й додаткові витрати на брак і збільшать ефективність цих заходів, другий – показники, для підтвердження достовірності зміни рівня якості продукції внаслідок запланованих заходів.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У деяких джерелах запропоновано третій напрям – розрахунок ефекту від підвищення якості на стадії експлуатації продукції [4]. Вважаємо, що така спрямованість справедлива для продукції технічного призначення, яка володіє ефектом у сфері експлуатації внаслідок підвищення надійності та довговічності продукції. У першому розділі плану рекомендуємо такі показники (показники 1 блоку):

## 1. Ефективність заходів

$$E_{\text{заходів}} = (ВП_1 - Б_1) / (ВП_2 - Б_2), \quad (1)$$

Еок. заходів – це економічна ефективність впроваджених заходів для підвищення якості;

$ВП_{1,2}$  – це випуск продукції до і після впровадження заходів;

$Б_{1,2}$  – це кількість забракованої продукції до і після впровадження заходів.

## 2. Внутрішні втрати від браку

$$\text{Витрати}_{\text{браку}} = V_{\text{с.б.п.}} + ЗП_{\text{б.п.}} + СВ_{\text{зп.б.п.}} + V_{\text{непр. б.п.}} (+ -) V_{\text{ц.к.в.}} \quad (2)$$

Витрати<sub>браку</sub> – це втрати від браку продукції;

$V_{\text{с.б.п.}}$  – це витрати сировини, віднесені на браковану продукцію;

$ЗП_{\text{б.п.}}$  – це заробітна плата виробничих працівників на виготовлення бракованої продукції;

$СВ_{\text{зп.б.п.}}$  – це відрахування на соціальні заходи із заробітної плати працівників на виготовлення забракованої продукції;

$V_{\text{непр. б.п.}}$  – це частина непрямих загальнопромислових витрат пов'язаних із виробництвом бракованої продукції;

$V_{\text{ц.}}$  – це вартість продукції за ціною корисного використання.

## 3. Додаткові витрати на виправлення внутрішнього браку

$$V_{\text{додатк.}} = V_{\text{с.}} + ЗП_{\text{б.п.}} + СВ_{\text{б.п.}} + V_{\text{непр.}} \quad (3)$$

де  $V_{\text{вн.браку}}$  – це втрати від виправлення внутрішнього браку продукції;

$V_{\text{с.}}$  – це вартість сировини, віднесеної на виправлення браку продукції;

$ЗП_{\text{б.п.}}$  – це заробітна плата виробничих працівників на виправлення браку продукції;

$СВ_{\text{б.п.}}$  – це відрахування на соціальні заходи із заробітної плати працівників на виправлення браку продукції;

$V_{\text{непр. в.п.}}$  – це частина непрямих загальнопромислових витрат пов'язаних із виправленням браку продукції.

У другому розділі пропонуємо такі показники (блок 2): зміна обсягів продукції, абсолютна зміна фондомісткості, фондовіддачі, чисельності працівників, продуктивності праці, величини прибутку, рентабельності виробництва внаслідок зміни рівня якості продукції.

## 4. Зміна обсягів продукції за рахунок зміни рівня якості.

$$\Delta O_n = \sum (\text{Ц}_i^n - \text{Ц}_i^e) * \text{ВП}_i^{\text{пл.}} \quad (4)$$

де  $\Delta O_n$  – це приріст або зменшення товарної продукції в плановому періоді за рахунок зміни якості продукції;

$\text{Ц}_i^{\text{пл.}}, \text{Ц}_i^e$  – це оптова ціна і-го виробу базового та планового рівня якості продукції;

$\text{ВП}_i^{\text{пл.}}$  – це плановий випуск продукції і-го виду, в натуральному вираженні;

$n$  – це кількість видів продукції ( $i = 1, 2, 3...n$ )

## 5. Абсолютна зміна фондомісткості за рахунок зміни рівня якості продукції

$$\Delta \text{ФМ} = ((\text{ФМ}^{\text{поч.р.}} + \text{ОФ}_{\text{вв.}} - \text{ОФ}_{\text{вив.}}) / \text{ВП}_{\text{баз.р.}} + \Delta O_n) - (\text{ОФ}_{\text{баз.р.}} / \text{ВП}_{\text{баз.р.}}), \quad (5)$$

де  $\Delta \text{ФМ}$  – це зміна фондомісткості продукції за рахунок покращення якості в плановому періоді у порівнянні із звітним, тис. грн.;

$\text{ФМ}^{\text{поч.р.}}$  – це вартість основних фондів на початок планового року, тис. грн.;

$\text{ОФ}_{\text{вв.}}, \text{ОФ}_{\text{вив.}}$  – це вартість основних фондів введених та виведених в плановому періоді за рахунок реалізації заходів для підвищення якості продукції;

$\text{ОФ}_{\text{баз.р.}}$  – це середньорічна вартість основних фондів базового року;

$\text{ВП}_{\text{баз.р.}}, \text{DO}_n$  – це відповідно випуск та приріст продукції у базовому році.

6. Абсолютна зміна фондовіддачі за рахунок зміни рівня якості продукції.

$$\Delta \text{Фв} = ((\text{ВП}_{\text{баз.р.}} + \Delta O_n) / (\text{Фв}^{\text{поч.р.}} + \text{ОФ}_{\text{вв.}} - \text{ОФ}_{\text{вив.}})) - (\text{ВП}_{\text{баз.р.}} / \text{ОФ}_{\text{баз.р.}}) \quad (6)$$

де  $\Delta \text{Фв}$  – це зміна фондовіддачі продукції за рахунок покращення якості, тис. грн.

7. Розрахунок зміни чисельності працівників за рахунок рівня зміни якості продукції

$$\Delta \text{Ч}_n = (\sum (\text{T}^{\text{баз.р.}} - \text{T}^{\text{пл.}}) * \text{ВП}_{\text{пл.р.}}) / (\text{ФРЧ}_{\text{пл.р.}} * \text{K}_{\text{пл.р.}}^{\text{вик.нор.}}), \quad (7)$$

де  $\Delta \text{Ч}_n$  – це зміна кількості працюючих в плановому періоді в результаті покращення якості продукції, чол.;

$\text{T}_i^{\text{баз.р.}}, \text{T}_i^{\text{пл.р.}}$  – це трудоемність виробів базового та планового рівня якості продукції, у нормо-годинах;

$\text{ФРЧ}_{\text{пл.р.}}$  – це ефективний фонд часу роботи одного працівника в плановому періоді, години;

$\text{K}_{\text{пл.р.}}^{\text{норм.}}$  – це плановий коефіцієнт виконання норм.

8. Розрахунок зміни продуктивності праці за рахунок зміни рівня якості продукції

$$\Delta \text{ПП} = \Delta \text{Ч}_{\text{вип.}} / (\text{Ч}_{\text{вип.}} - \text{Е}_{\text{чис.}}), \quad (8)$$

де  $\Delta \text{ПП}$  – це зміна продуктивності праці при виробництві продукції покращеної якості, %;

$\Delta \text{Ч}_n$  – це чисельність промислово-виробничого персоналу, розрахована на об'єм виробництва планового періоду на основі виробітку за звітний період (вихідна чисельність), чол.;

$\text{Е}_{\text{чис.}}$  – це можливе зменшення чисельності промислово-виробничого персоналу в результаті дії всіх факторів росту продуктивності праці, чол.

$\Delta \text{Ч}_{\text{вих.}}$  – це вихідна чисельність персоналу, чол.

9. Розрахунок зміни величини прибутку за рахунок зміни рівня якості продукції.

$$\Delta \text{П} = \sum (\text{Ц}_i^{\text{пл.}} - \text{Ц}_i^e) * \text{ВП}_{\text{нат.в.}} (+ -) \Delta \text{С}, \quad (9)$$

$\Delta \text{П}$  – це загальний приріст прибутку за рахунок підвищення якості продукції, грн.;

$\sum_{i=1}^n (\text{Ц}_i^{\text{пл.}} - \text{Ц}_i^e) * \text{ВП}_i$  – це зростання прибутку від реалізації продукції підвищеної якості, грн.;

$\text{ВП}_i$  – це обсяг реалізації і-го виду продукції підвищеної якості в натуральному виразі;

$+\Delta \text{С}$  – для випадків коли досягається, економія від зменшення собівартості за рахунок підвищення якості продукції;

$-\Delta \text{С}$  – для випадків коли збільшується витрати на виробництво продукції в результаті підвищення її якості.

10. Розрахунок рентабельності виробництва за рахунок зміни рівня якості продукції

$$P = P_{\text{баз.р.}} + ((\Delta \text{П} / \text{ОФ}_{\text{баз.р.}} \text{ОФ}_{\text{н.оз.}}) * 100), \quad (10)$$

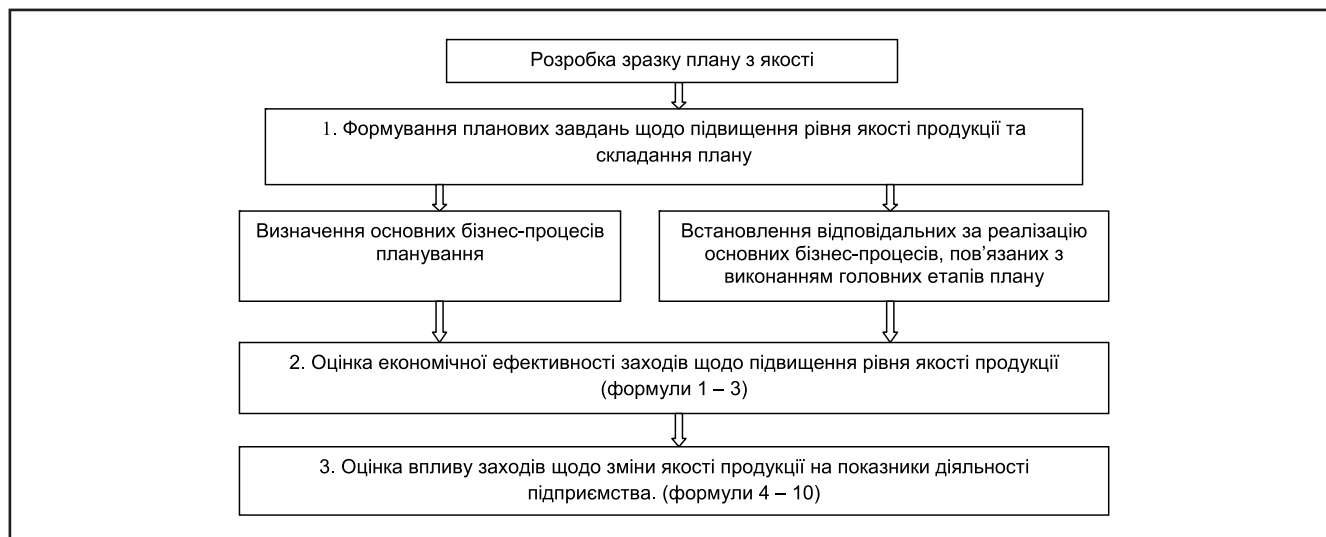
де  $P_{\text{н.р.}}$  – це рівень загальної рентабельності, що досягається в результаті підвищення якості продукції;

$P_{\text{баз.р.}}$  – це рівень загальної рентабельності у звітному періоді;

$\text{ОФ}_{\text{баз.р.}}$  – це середньорічна вартість основних фондів і нормованих оборотних засобів у базовому періоді, грн.;

$\text{ОФ}_{\text{вир.}}$  – це середньорічна вартість додатково залучених (+) або вивільнених (-) основних виробничих фондів та нор-





**Умовна схема організаційно-економічних заходів щодо планування якості продукції на підприємстві**  
 Розроблено автором.

**«Бланк плану по якості»**

Назва заходу	Ціль впровадження заходу	Терміни впровадження		Бізнес-процес	Керівник процесу	Витрати на впровадження	Ефект від впровадження
		початок	кінець				
1							
2							
3							

Розроблено автором.

мованих оборотних засобів в результатів заходів для підвищення якості продукції, грн.;

ΔП – приріст прибутку, грн.

Для відображення взаємозв'язку економічних показників із плановими завданнями, розробкою плану та основними бізнес-процесами пропонуємо умовно систематизувати їх, що представлено на рисунку.

З метою відображення першочергових заходів для підвищення якості продукції та з урахуванням вищезазначених автором розроблений зразок плану з якості, що відображений у таблиці.

Суттєвим моментом під час складання плану є врахування оцінки ефекту від впровадження заходів щодо підвищення рівня якості продукції.

Зауважимо, що ефект за своїм змістом може бути як кількісним, так і якісним, який не має грошового вираження.

На нашу думку, необхідно вказувати два види ефекту, тому що процес управління якістю спрямований не тільки на кількісне зростання економічних показників діяльності підприємства, а й на забезпечення ефективної діяльності підприємства і на задоволення персоналу в результатах своєї праці.

**Висновки**

Відображення в плані очікуваного ефекту від впровадження заходів дозволяє поєднати в єдине ціле запропоновані заходи, цілі їхнього впровадження, витрати, пов'язані з ними, та ступінь їх досягнення у виконанні планових завдань.

За допомогою побудови схеми організаційно-економічних заходів щодо планування якості продукції на підприємстві можна тісно пов'язати функцію планування з оцінкою рівня якості продукції в єдиний план. Цей документ дасть можливість комплексно впливати на процес управління якістю підприємства, що спрямовано на ліквідацію дефектів і браку, та появу їх у майбутньому.

**Список використаної літератури**

1. Глічев А.В. Основи управління якістю продукції. – [2-ге видав., перероб. і доп.]. – М.: «Стандарти та якість», 2001. – 424 с.
2. Гнатенко П.А. Практичні аспекти планування якості / Гнатенко П.А., Копнов В.А., Зотов Ф.П. // Методи менеджменту якості. 2008. – №6. – С. 22–27.
3. Горбашко Е.А. Менеджмент якості та конкурентоспроможності: Наук. посібник / Горбашко Е.А. – СПб., 2003. – 207 с.
4. Мельник Ю.Ф. Основи управління безпечністю харчових продуктів: Навч. посіб. / Мельник Ю.Ф., Новиков В.М., Школьник Л.С. – К.: Вид-во Союзу споживачів України, 2007. – 297 с.

## Проблеми відновлення виробничого потенціалу підприємств машинобудування

*Досліджено сучасний стан розвитку підприємств машинобудування. Виявлено основні причини, що заважають широкомасштабному залученню іноземних інвестицій в інновації підприємств України. Виокремлено проблеми відновлення виробничого потенціалу підприємств машинобудування. Визначено роль виробничого потенціалу підприємств машинобудування в національній економіці.*

**Ключові слова:** основні засоби, потенціал, інвестиційна діяльність, попит, пропозиції, продуктивність праці, виробничий потенціал, експорт.

## Проблемы восстановления производственного потенциала предприятий машиностроения

*Исследовано современное состояние развития предприятий машиностроения. Выявлены основные причины, мешающие широкомасштабному привлечению иностранных инвестиций в инновации предприятий Украины. Выделены проблемы восстановления производственного потенциала предприятий машиностроения. Определена роль производственного потенциала предприятий машиностроения в национальной экономике.*

**Ключевые слова:** основные средства, потенциал, инвестиционная деятельность, спрос, предложения, производительность труда, производственный потенциал, экспорт.

## Problems of restoration of production capacity building enterprises

*The modern state of engineering enterprises. The basic causes that hinder large-scale foreign investment in innovation enterprises in Ukraine. Thesis there is determined the problem of restoring productive capacity of engineering enterprises. The role of the productive capacity of engineering enterprises in the national economy.*

**Keywords:** fixed assets, potential, investment activity, demand, supply, productivity, production capacity, export.

**Постановка проблеми.** У машинобудуванні працює п'ята частина від усіх зайнятих у промисловості працівників та зосереджено понад 15% вартості основних засобів. Але на підприємствах машинобудування дуже повільно вирішуються проблеми відновлення виробничого потенціалу галузі, подальшої зміни структури товарного виробництва та розвитку наукомісткого машинобудування, забезпечення конкурентоспроможності кінцевої продукції. Тому тема статті відповідає викликам сьогодення.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемні питання інноваційної діяльності підприємств досліджували вітчизняні та закордонні науковці. Т.В. Деділова присвятила свої наукові дослідження стратегічному управлінню інноваційною діяльністю промислових підприємств України. У працях М.П. Волкова, А.П. Денисенко, М.П. Денисенко, М.П. Паєвської досліджувалися проблеми активізації інноваційної діяльності на промислових підприємствах. С.М. Ілляшенко виокремив у своїх працях проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці. О.П. Кавтиш, Ю.В. Малиновський дослідили теоретико-методичні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства та стратегічне планування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств. О.І. Маслак визначив особливості впливу інноваційної діяльності на рівень стратегічної стійкості підприємства. Але актуальним залишається питання щодо відновлення виробничого потенціалу підприємств машинобудування.

**Метою статті** є дослідження проблемних питань відновлення виробничого потенціалу підприємств машинобудування.

**Виклад основного матеріалу.** Протягом 2000–2007 років (до кризи 2008 року) темп приросту виробництва продукції машинобудування перевищував аналогічний показник у промисловості в цілому. Аналогічна ситуація спостерігається і в період 2007–2012 років, за винятком 2009 року, коли темп падіння становив 55,1%, у той час як падіння по промисловості становило 78,1%, а в 2012 році темп падіння становив 94,0%, тоді як по промисловості темп падіння становив 98,2% (табл. 1).

Таке зростання було наслідком сприятливої кон'юнктури внутрішнього і зовнішніх ринків, і відповідно зростання попиту на нові машини та устаткування. Це забезпечувалось інвестиційною діяльністю вітчизняних та іноземних підприємств (здебільшого з країн СНД), спрямованою на модернізацію основних засобів (транспорт, будівництво, добувна промисловість). Водночас відбувалося зростання доходів населення та збільшення кредитування реального сектору [3, с. 89].

Зростання виробництва у секторі відбувалося одночасно зі скороченням зайнятості та підвищенням заробітної плати, хоча остання була й залишається нижчою, ніж у середньому в промисловості.

У м. Запоріжжі середньомісячна заробітна плата штатного працівника підприємств з кількістю працюючих від 10 осіб за 2012 рік становила 3096,32 грн., що на 5,8% більше, ніж по області, та на 2,4%, ніж по Україні.

У порівнянні з 2011 роком середньомісячна заробітна плата збільшилася на 10,6%. Рівень середньомісячної заробітної плати міста в 2,7 раза перевищував встановлений прожитковий мінімум для працездатної особи (1134,0 грн.).

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 1. Індекси промислової продукції за 2007–2012 роки, % до попереднього року**

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість	107,6	94,8	78,1	111,2	107,6	98,2
Добувна і переробна промисловість	108,3	94,4	76,7	111,5	108,0	97,5
Добувна промисловість	102,6	95,7	89,4	103,7	107,2	101,9
Переробна промисловість	109,9	94,0	73,5	113,9	108,2	96,3
Машинобудування	119,0	100,3	55,1	136,1	117,2	94,0
Виробництво машин і устаткування	103,0	98,2	62,4	121,1	112,5	90,0
Виробництво побутових приладів	107,2	87,0	69,6	113,2	111,7	87,8
Виробництво електричного, електронного і оптичного устаткування	129,1	93,2	71,8	124,2	114,7	88,4
Виробництво офісного устаткування і електронно-обчислювальних машин	68,2	116,2	53,7	96,4	200,5	99,9
Виробництво електричних машин і устаткування	155,9	91,9	75,7	126,3	111,5	86,3
Виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів	215,5	90,6	78,0	121,0	77,0	100,0
Виробництво електророзподільної і контрольної апаратури	114,7	69,6	60,8	137,9	218,4	71,8
Виробництво транспортних засобів і устаткування	130,0	105,7	42,1	161,9	122,6	100,1
Виробництво автомобілів, причепів і напівпричепів	142,5	107,4	19,2	123,8	121,5	79,8
Виробництво автомобілів	148,8	109,6	15,9	123,7	126,7	75,0
Виробництво інших транспортних засобів	121,2	104,3	61,3	172,0	122,9	103,8
Виробництво залізничного рухомого складу	134,4	108,6	47,8	235,5	128,4	103,5
Виробництво і розподіл електроенергії, газу і води	102,3	98,2	88,9	109,5	105,3	102,8
Виробництво і розподіл електроенергії	102,2	98,2	88,9	109,6	105,3	102,9

Джерело: [1, с. 107; 2].

**Таблиця 2. Темпи приросту обсягу продукції та продуктивності праці в секторі машинобудування в 2005–2009 роках**

Період	Темп приросту обсягу продукції, % до ВППР		Темп приросту продуктивності праці, % до ВППР	
	промисловість у цілому	машинобудування	промисловість у цілому	машинобудування
2005	3,1	7,1	4,0	10,9
2006	6,2	11,8	9,5	17,9
2007	7,6	19,0	14,3	34,9
2008	-5,2	0,3	н/д	н/д
2009	-21,9	-44,9	н/д	н/д

Відповідно темпи приросту продуктивності праці в секторі були вищими за темпи приросту в промисловості (табл. 2), що є позитивною ознакою розвитку сектору.

Разом із тим недостатність сучасного обладнання істотно гальмує розвиток сектору. Ступінь зносу основних засобів у середньому в секторі становить 68,4%, за даними Держкомстату, незважаючи на деяке позв'язлення інвестиційної активності (табл. 3).

Основними причинами, що заважають широкомасштабному залученню іноземних інвестицій в інновації підприємств України, є:

- несприятливий інвестиційний клімат (надто складна правова база та щорічні зміни законодавства, що регулює інвестиційні процеси);
- недосконалість національного інвестиційного менеджменту;
- фіскальний характер вітчизняної податкової системи;
- відсутність дієвої системи страхування іноземних інвестицій;
- неналежний ступінь координації між усіма державними структурами в цій сфері;

**Таблиця 3. Індекс капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2010–2012 роки (КВЕД–2005), у % до відповідного періоду попереднього року**

Показники	2010	2011	2012
Всього	103,4	118,9	108,3
Сільське господарство, полювання, лісове господарство	112,2	131,1	110,5
Рибальство, рибництво	194,4	35,7	179,8
Промисловість	92,5	143,8	107,1
Добувна промисловість	116,1	140,0	129,2
Переробна промисловість	84,9	128,2	94,9
Виробництво і розподіл електроенергії, газу і води	88,4	193,7	105,5
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям	90,2	130,7	99,1
Державне управління	94,5	136,9	95,5
Освіта	117,8	90,1	69,0
Охорона здоров'я і надання соціальної допомоги	138,9	100,1	124,9
Надання комунальних і індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури і спорту	137,9	99,4	60,0

Джерело: [4].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– недостатній професіоналізм керівників більшості українських підприємств у галузі інвестиційної діяльності.

У машинобудівному комплексі України достатньо розвинені всі підгалузі, однак ще з часів Радянського Союзу зберігається орієнтація України на виробництво механічного устаткування, електричних машин, транспортних засобів, зокрема залізничного рухомого складу.

Після різкого падіння у 2009 році (майже вдвічі) машинобудівний комплекс зміг частково повернути втрачені позиції. Упродовж 2010 року машинобудування продовжує демонструвати позитивну динаміку розвитку. За підсумками першого півріччя цього року, зростання обсягів виробництва становило 30,1% відносно першого півріччя 2009 року за рахунок збільшення обсягів виробництва у всіх ключових підгалузях машинобудування. Основним стимулом зазначеної позитивної динаміки стало поживлення інвестиційної активності головних імпортерів вітчизняної продукції машинобудування (країн СНД).

Однією з особливостей сектору машинобудування є висока залежність від міжнародної торгівлі. Частка експорту в сукупному обсязі виробництва продукції машинобудування у 2008 році становила 32,7%, імпорту – 70,7% (табл. 4).

Таким чином, співвідношення експорт/імпорт має очевидну тенденцію змінюватися, оскільки імпорт зростає швидшими темпами за експорт. Відбувається це головним чином через зростання інвестиційного попиту українських підприємств, необхідність імпорту комплектувальних внаслідок особливостей технологічного циклу, успадкованого від радянських часів, та активізацію споживчого попиту домогосподарств.

Перша половина 2013 року характеризувалася поліпшенням сальдо торговельного балансу (за даними Національного банку, за п'ять місяців від'ємне сальдо скоротилося більше як на \$2 млрд.); зростанням обороту роздрібною торгівлі (у січні–травні – на 12% порівняно з січнем–травнем

2012 року); зростанням обсягу виробництва сільськогосподарської продукції (у січні–травні на 5%); утриманням низької цінової динаміки (за перше півріччя 2013 року ціни зросли лише на 0,2%); зростанням реальної середньомісячної заробітної плати (у січні–травні на 10%) [1].

У цілому на країни СНД у 2009 році припадало 18% всього імпорту продукції машинобудування. Росія, на яку припадає 15% сукупного імпорту машин та обладнання, залишається одним із найбільших постачальників. Однак у загальній структурі імпорту переважають види машин, призначені для насичення потреб споживачів. Мова йде про різні види побутової техніки і автомобілі, які імпортуються здебільшого з ЄС та Азії. Що стосується експорту продукції машинобудування, то його частка в сукупному обсязі експорту України зростала (табл. 4).

У Запорізькій області експорт перевищує імпорт, що є дуже позитивним (табл. 5).

Серед номенклатури експорту переважають: механічне обладнання, машини та механізми для різних галузей економіки, транспортні засоби, прилади. Традиційними ринками збуту продукції українських машинобудівних підприємств залишаються країни СНД, чия частка у 2009 році становила 60% від сукупного експорту продукції машинобудування, а також країни, що активно розвиваються індустріально (Китай, Індія, Іран). Ці країни, зокрема Росія (на яку припадає 42% усього українського експорту продукції машинобудування), суттєво збільшили попит на готові види машинобудівної продукції в період економічного зростання.

Промисловість міста має чітко визначену експортну орієнтацію, про що свідчать високі обсяги зовнішньоторговельного товарообороту, 66,3% якого становить експорт.

Підприємства та організації міста у січні–грудні 2012 року експортували товарів і послуг на суму \$3721,78 млн. (на 5,1% менше, ніж за відповідний період 2011 року), імпортували – на суму \$1891,73 млн. (на 13,6% менше, ніж торік).

**Таблиця 4. Географічна структура експорту–імпорту товарів України за 1996–2012 роки, \$ млн.**

Рік	Всього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Невизначені країни
2005	34228,4	10531,1	23697,3	10881,4	10233,4	8576,9	2393,9	1831,2	13,7	0,2
2006	38368,0	12351,1	26016,9	12625,5	12087,9	8446,2	2373,7	2550,9	17,9	2,7
2007	49296,1	18087,0	31209,1	14773,8	13916,4	10881,6	2792,0	2686,3	15,7	59,7
2008	66967,3	23166,3	43801,0	19732,8	18129,5	15887,0	3902,4	4144,0	64,0	70,8
2009	39695,7	13472,9	26222,8	10264,5	9499,3	12131,7	2627,8	1124,2	21,6	53,0
2010	51405,2	18740,6	32664,6	13829,6	13051,9	13715,4	3018,7	2000,0	28,4	72,5
2011	68394,2	26177,0	42217,2	18442,4	17970,0	17737,8	3344,2	2552,3	29,8	110,7
2012	68809,8	25302,6	43507,2	17424,0	17081,3	17676,8	5638,2	2607,3	50,9	110,0
<b>Імпорт</b>										
2005	36136,3	16988,3	19148,0	12666,4	12191,9	4685,5	426,2	1265,5	103,9	0,5
2006	45038,6	20112,3	24926,3	16804,2	16194,6	6143,7	413,0	1465,3	99,5	0,6
2007	60618,0	25469,3	35148,7	23048,9	22218,7	9042,2	673,1	2255,4	128,4	0,7
2008	85535,3	33377,8	52157,5	30477,0	28868,4	15497,7	1559,1	4190,6	431,7	1,4
2009	45433,1	19692,6	25740,5	16233,8	15392,7	6538,6	617,6	2197,9	149,4	3,2
2010	60742,2	26697,4	34044,8	20004,5	19101,2	10023,3	874,4	2879,4	261,4	1,8
2011	82608,2	37212,4	45395,8	27065,9	25752,9	13279,9	940,6	3913,9	194,0	1,5
2012	84658,1	34452,6	50205,5	27556,0	26156,4	17132,7	851,3	4453,2	195,7	16,6

Джерело: [5].

**Таблиця 5. Основні показники зовнішньоекономічної діяльності Запорізької області, \$ тис.**

Показники	2005	2009	2010	2011	2012
Експорт товарів та послуг	2761495,5	2893095,8	3376231,5	4394408,1	4283499,3
Імпорт товарів та послуг	1728482,7	1278757,5	1471160,3	2365504,2	2099434,5
Сальдо	1033012,8	1614338,3	1905071,2	2028903,9	2184064,8
Експорт товарів	2658700,5	2716778,3	3200308,6	4151226,1	4004800,1
Імпорт товарів	1687163,0	1146562,8	1362963,1	2271047,4	2013430,0
Сальдо	971537,5	1570215,5	1837345,5	1880178,7	1991370,1
Експорт послуг	102795,0	176317,5	175922,9	243182,0	278699,2
Імпорт послуг	41319,7	132194,7	108197,2	94456,8	86004,5
Сальдо	61475,3	44122,8	67725,7	148725,2	192694,7

Джерело: [6, с. 106].

Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу міста становило \$1830,05 млн.

Як і в попередні періоди, основу зовнішньої торгівлі міста становили товари. Частка імпорту становила 96,1%, експорту – 93,1%.

За січень–грудень 2012 року експорт товарів становив \$3465,8 млн. (зменшився на 6,4% у порівнянні з 2011 роком), імпорт – \$1817,6 млн. (зменшився на 14,1% у порівнянні січнем–груднем 2011 року). Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило \$1648,2 млн.

Зовнішньоторговельні взаємовідносини підтримувалися з партнерами більш ніж із 130 країн світу. Найвагоміша частка запорізької продукції (52,6%) була поставлена до країн СНД, експорт збільшився на 0,2% у порівнянні з 2011 роком. До країн Європи та Азії відправлено відповідно 17,8 та 20,6% від загального експорту товарів. Експорт до Азії зменшився на 14,0%, до Європи – на 20,4%.

Російська Федерація залишалася найбільшим торговельним партнером України (44,8% експортних та 42,6% імпортних поставок товарів). Значні експортні поставки товарів здійснювалися в Туреччину (8,9% загального обсягу експорту), Казахстан (3,7%), Польщу (3,6%), Німеччину (2,8%), Індію (2,7%), Болгарію (2,6%).

Імпорт товарів здійснювався до 2014 року, зокрема, з Російської Федерації у 2013 році (42,6% від загального обсягу імпорту), Китаю (9,4%), Німеччини (6,4%), Республіки Корея (4,8%), США (2,8%).

У структурі експорту основну частку становили: чорні метали (49,2%); котли та машини (18,6%); електричні машини (14,2%); засоби наземного транспорту, крім залізничного (4,5%); в структурі імпорту – палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (15,2%); реактори ядерні, котли, машини (13,4%); чорні метали (11,6%); електричні машини (7,1%); нікель і вироби з нього (6,4%).

У розвинених країнах існує дуже обмежений попит на українську продукцію. Разом із тим в останні роки Україні вдалося збільшити частку експорту продукції з вищою доданою вартістю в європейські країни. Наприклад, Україна експортує обладнання з електричним звуковим або візуальним сигналом (Кіпр, Словаччина, Австрія, Великобританія); запчастини, ак-

сесуари для апаратури аудіо– та відеозапису (Угорщина, Австрія); судна, човни та інші плавзасоби (Голландія, Кіпр).

### Висновки

Таким чином, машинобудівний комплекс України відіграє велику роль в її економіці. Розвиток виробництва машинобудівної продукції з високою доданою вартістю міг би стати стимулом до швидшого та якіснішого розвитку країни, розширення торгівлі.

Разом із тим на сьогодні машинобудівний сектор характеризується як такий, що: володіє старою виробничо–матеріальною базою; орієнтується переважно на ринки СНД та країн, що розвиваються. Об'єктивно зазначені фактори не є такими, що володіють достатнім потенціалом для створення перспектив майбутнього стабільного розвитку, що переконливо довела економічна криза.

### Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України за 2011 рік / За ред. Осауленка О.Г.; Відп. за вип. Остапчук О.Е. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 558 с.
2. Індеси промислової продукції за видами діяльності у 2012 році [Електрон. ресурс] / Промисловість // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – 23.04.2013. – Режим доступу: сайт <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Бураковський І. Вплив торговельної політики на людський розвиток / І. Бураковський, В. Мовчан. – К.: Аналітично–дорадчий центр Блакитної стрічки, 2011. – 132 с.
4. Індеси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності [Електрон. ресурс] / Інвестиції та будівельна діяльність // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: сайт <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Географічна структура експорту–імпорту товарів [Електрон. ресурс] / Зовнішньоекономічна діяльність // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – 21.05.2013. – Режим доступу: сайт <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Запорізька область у цифрах – 2012: Короткий статистичний збірник / За ред. Голоवेशка В.П.; Відп. за вип. Песочина Г.Ф. – Запоріжжя: Головне управління статистики у Запорізькій області, 2013. – 213 с.

Ю.В. ГУДЗЬ,  
магістр кафедри обліку і аудиту, Національний університет харчових технологій,  
Л.М. ДУХНОВСЬКА,  
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

## Вплив позикових коштів на фінансовий стан підприємств харчової промисловості

У статті розглянуто сутність позикового капіталу, його класифікацію. Наведено фінансові переваги та недоліки, які притаманні складовим позикового капіталу підприємства. Обґрунтовано відмінності власного і позикового капіталу щодо прав його власників та розглянуто оптимальну структуру капіталу для підприємств харчової промисловості.

**Ключові слова:** позиковий капітал, фінансовий стан підприємства, структура капіталу.

Ю.В. ГУДЗЬ,  
магістр кафедри учета и аудита, Национальный университет пищевых технологий,  
Л.Н. ДУХНОВСКАЯ  
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

## Влияние заемных средств на финансовое состояние предприятий пищевой промышленности

В статье рассмотрена суть заемного капитала, его классификация. Приведены финансовые преимущества и недостатки, присущие составляющим заемного капитала предприятия. Обоснованы различия собственного и заемного капиталов по правам его владельцев и рассмотрена оптимальная структура капитала для предприятий пищевой промышленности.

**Ключевые слова:** заемный капитал, финансовое состояние предприятия, структура капитала.

Y. HUTZ,  
master of accounting and auditing, NUFT,  
L. DUHNOVSKA,  
PhD, Assoc., NUFT

## Influence borrowing on the financial position of the food industry

The article looks into the debt, its classification. Shows the financial advantages and disadvantages inherent component of debt the company. Grounded differences own and borrowed capital on the rights of its owners and is considered the optimal capital structure for the food industry.

**Keywords:** loan capital, financial condition, capital structure.

**Постановка проблеми.** Хоча основу будь-якого бізнесу становить власний капітал, на підприємствах харчової промисловості обсяг позикових коштів значно перевищує обсяг власного капіталу. За допомогою позикового капіталу економіка та її суб'єкти можуть долати обмеженість фінансових ресурсів, швидше проходити стадії спаду, забезпечується сталий економічний розвиток. Проте під час залучення позикових коштів підприємство повинно оцінити, як вплинуть позикові кошти на фінансовий стан підприємства та його рентабельність. Отже, використання позикових коштів є важливим питанням для кожного підприємства і потребує виваженого підходу до визначення потреби в них, вибору їх джерел та обсягів залучення.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання стосовно визначення, структури позикового капіталу, його місця у складі сукупного капіталу досліджено у працях багатьох вчених, таких як І.О. Бланк, К. Маркс, Ф.Ф. Бутинець, А.А. Пересада, В.Г. Андрійчук, С.В. Мочерний, Г. Кіма, А.М. Поддєрьогін, В.В.Сопко, О.О. Суярова, Н.М. Ткаченко, Н.А. Сафронов, О.О. Волинець, Р.І. Заворотній, О.О. Зелєніна та інші. Дослідження наукових робіт різних вчених лягло в основу даної статті.

**Метою статті** є уточнення поняття «позиковий капітал», його характеристики та виявлення впливу позикового капіталу на фінансовий стан підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Будь-яке підприємство для своєї діяльності потребує залучення позикового капі-

талу, якщо відсутні власні кошти. Позикові кошти займають досить вагоме місце у структурі капіталу підприємства.

Для початку визначимо сутність позикового капіталу та розглянемо види і форми цього капіталу. Науковці трактують поняття «позиковий капітал» по-різному.

Проаналізувавши позиції різних науковців щодо визначення поняття «позиковий капітал», ми уточнюємо, що позиковий капітал підприємства – це частина капіталу, що залучається для фінансування господарської діяльності підприємства у формі грошових коштів, одержаних послуг, кредитів, емісії цінних паперів на умовах строковості, поверненості, платності, гарантованості та штрафних санкції за порушення договірних зобов'язань за термінами і сумами погашення. У табл. 2 узагальнено класифікацію позикового капіталу за різними параметрами та ознаками.

У табл. 3 наведено найбільш повний перелік фінансових вад і переваг позикового капіталу підприємств.

Табл. 3 свідчить, що підприємство, яке використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого стратегічного розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) та можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, однак більшою мірою генерує фінансовий ризик та загрозу банкрутства (які зростають під час збільшення питомої ваги позикових ресурсів) [5, с.21].

Основні відмінності, притаманні власному і позиковому капіталу щодо прав його власників, наведено в табл. 4.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 1. Трактуння поняття «позиковий капітал» різними вченими**

Науковець	Визначення поняття
1	2
І.О. Бланк	Позиковий капітал – це залучені для фінансування розвитку підприємства на основі повернення грошові кошти та інше майно, або кошти чи інші майнові цінності, що залучають для фінансування розвитку підприємства, на поворотній основі [4, с. 60]
А.М. Поддєрьогін	Позиковий капітал – це кошти, які залучаються для фінансування господарської діяльності підприємства на принципах строковості, платності, поверненості [9, с. 229]
А.А. Пересада	Позиковий капітал – грошові кошти, що передаються у борг на умовах поверненості та платності. Позиковий капітал надає підприємству кредитор у тимчасове користування з метою отримання позикового відсотку
В.Г. Андрійчук	Позиковий капітал – це частина авансованого капіталу, сформована за рахунок ще не повернутих позикових джерел, які повинні бути відшкодовані кредиторам через певний строк у зумовленій формі
С.В. Мочерний	Позиковий капітал – це грошовий капітал, власник якого надає його іншим особам на певний термін у користування заздалегідь обумовлену плату у вигляді процента. Позиковий капітал є відокремленою формою промислового капіталу, він формується із тимчасово вільних коштів, які утворюються в процесі обороту продуктивного та торгового капіталу із трудових заощаджень населення та інших джерел [8, с. 256]
Н.А. Сафронов	Позиковий капітал – це капітал, що залучається підприємством з боку у виді кредитів, фінансових допомоги, сум отриманих під заставу, та інших зовнішніх джерел на конкретний термін на визначених умовах під які-небудь гарантії

**Таблиця 2. Характеристика позикового капіталу підприємства**

Параметри	Класифікація
Джерела формування	– із зовнішніх джерел – з внутрішніх джерел
Строковість	– короткостроковий позиковий капітал (до 12 місяців) – довгостроковий позиковий капітал (більше року)
Капіталодавець	– банки та інші фінансово-кредитні інститути – постачальники та клієнти – власники – персонал – держава
Умови одержання	– згідно з кредитним чи іншим договором – за відсутності договору
Цілі використання	– здійснення інвестицій – поповнення необоротних активів – поповнення оборотних активів – задоволення господарських або соціальних потреб
Форми залучення	– грошові кошти – національна валюта – іноземна валюта – товарна форма
Забезпечення	– забезпечені заставою (майном, майновими правами, цінними паперами) – гарантовані (банками, фінансами чи майном третьої особи) – з іншим забезпеченням (поруцительство, свідоцтво страхової організації) – незабезпечені
Плата за користування капіталом	– виплата відсотків – фіксована процентна ставка – плаваюча процентна ставка – без відсотків
Порядок погашення	– одноразовий чи багаторазовий платіж – з регресією платежів – у заздалегідь визначений термін чи без такого

**Таблиця 3. Основні фінансові переваги й недоліки, притаманні складовим позикового капіталу підприємства**

№	Переваги	№	Недоліки
1	2	3	4
1	Широкі можливості залучення (особливо при наявності надійного забезпечення та високого кредитного рейтингу підприємства)	1	Ризик зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності, пропорційний до зростання питомої ваги позикового капіталу
2	Забезпечує зростання фінансового потенціалу підприємства й темпів обсягів його господарської діяльності	2	Генерує меншу норму прибутку за рахунок виплат за користування позиковим капіталом
3	Низька вартість за рахунок зниження податкової бази на суму витрат з обслуговування позикового капіталу	3	Висока залежність вартості позиченого капіталу від коливань кон'юнктури фінансового ринку
4	Здатність генерувати приріст фінансової рентабельності	4	Складність процедури залучення

**Таблиця 4. Відмінності власного та позикового капіталу щодо прав його власників**

<b>Власний капітал</b>	<b>Позиковий капітал</b>
1	2
Повне або обмежене право голосу, яке залежить від змісту установчих документів	Відсутнє право голосу
Право на відшкодування кредитів виникає тільки після виконання зобов'язань з позикового капіталу	Має беззаперечне право вимагати відшкодування кредиту згідно з умовами, записаними у фінансових документах
Виплати здійснюються у вигляді відсотків або дивідендів тільки в тому випадку, якщо підприємство приносить прибуток	Виплата передбачених в позикових зобов'язаннях відсотків обов'язкова незалежно від результатів діяльності

Як свідчить табл. 4, беззаперечність права вимагати від позичальника відшкодування за позичений капітал забезпечує кредиторів меншу ризикованість таких ресурсів порівняно до інвестицій в акції інших емітентів (тобто фінансування власного капіталу інших підприємств).

Отже, у процесі розробки стратегії залучення додаткових активів фінансовому менеджменту підприємства необхідно керуватися специфічними характеристиками та фінансовими ризиками, притаманними кожному виду капіталу, а також ринковою вартістю необхідних активів [5, ст. 22].

Фінансовий стан підприємства, його стійкість і стабільність залежать від оптимальності структури капіталу (співвідношення власного і позикового капіталу).

Оскільки підвищення питомої ваги позикового капіталу у складі сукупного капіталу підприємства може призвести до зростання ризику зниження фінансової стійкості і стабільності підприємства, його платоспроможності, зменшення прибутковості сукупних активів внаслідок виплати позикового відсотка, необхідним є і аналіз співвідношення власних і позикових коштів.

Оптимальна структура капіталу – це таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, за якого одночасно забезпечується висока фінансова рентабельність і не втрачається фінансова стійкість підприємства. Співвідношення позикового капіталу і власного характеризує ступінь залежності організації від зовнішніх позик, кредитів.

На співвідношення позикових і власних коштів впливають такі фактори: обсяги діяльності (їх розширення чи скорочення впливає на динаміку потреб у залученні коштів); тривалість виробничо-комерційного циклу та періоду погашен-

ня кредиторської заборгованості; тривалість одного обороту оборотних активів; структура витрат; накопичення надлишкових запасів, недіючого обладнання тощо; вилучення коштів на створення сумнівної дебіторської заборгованості, що спричиняє збільшення залученого капіталу.

Оцінка оптимального співвідношення власного й позикового капіталу має різні значення (наприклад, 70:30; 60:40; зазвичай – 50:50). Кожне підприємство має визначати його у взаємозв'язку зі структурою основного й оборотного капіталу, швидкістю оборотності оборотних коштів та іншими факторами. Для інвесторів ситуація буде більш надійною, якщо частка власного капіталу перевищує 50%, що виключає високий фінансовий ризик.

Оцінка позикового капіталу була проведена на прикладі «ПАТ Оболонь».

Аналізуючи склад та структуру зобов'язань ПАТ «Оболонь» за 2013–2014 роки, бачимо, що найбільшу питому вагу в загальній структурі займають довгострокові кредити банків – 38,17% у 2013 році та 38,22% у 2014 році. Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи послуги у 2014 році знизилася на 22,49% і займала 19,83% у загальній структурі зобов'язань. Також у 2014 році на ПАТ «Оболонь» спостерігається зменшення поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями на 37881 тис. грн., поточної заборгованості перед бюджетом – на 15306 тис. грн. Загалом кредиторська заборгованість у 2014 році зменшилася на 153688 тис. грн. у порівнянні з 2013 роком (зменшення на 6,17%).

Аналіз фінансового стану – комплекс дій щодо вивчення і аналізу результатів фінансово-господарської діяльності організацій з метою визначення ступеня ефективності вико-

**Таблиця 5. Аналіз складу та структури кредиторської заборгованості ПАТ «Оболонь» за 2013–2014 роки, тис. грн.**

№ п/п	Вид зобов'язання	2013		2014		Відхилення	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Довгострокові кредити банків	951411	38,17	893774	38,22	-57637	93,94
2	Цільове фінансування	12027	0,48	0	0,00	-12027	0,00
3	Короткострокові кредити банків	211370	8,48	380315	16,26	168945	179,93
4	Векселі видані	2000	0,08	0	0,00	-2000	0,00
5	Поточна кредиторська заборгованість за:						
6	довгостроковими зобов'язаннями	333956	13,40	296075	12,66	-37881	88,66
7	товари, роботи, послуги	598304	24,01	463764	19,83	-134540	77,51
8	розрахунками з бюджетом	50064	2,01	63700	2,72	13636	127,24
9	розрахунками зі страхування	7323	0,29	8007	0,34	684	109,34
10	розрахунками з оплати праці	14886	0,60	16015	0,68	1129	107,58
11	Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	106543	4,27	50082	2,14	-56461	47,01
12	Інші поточні зобов'язання	204388	8,20	166852	7,13	-37536	81,63
13	Всього	2492272	100,00	2338584	100,00	-153688	93,83



# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 6. Показники фінансової стійкості ПАТ «Оболонь» за 2013–2014 роки**

№ п/п	Показник	Методика розрахунку	2013	2014	Абсолютне відхилення	Темп зростання, %
A	B	C	D	E	F	G
1	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	Власний капітал / Валюта балансу	0,31	0,36	0,05	116,13
2	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Позиковий капітал / Активи підприємства	0,69	0,64	-0,05	92,75
3	Співвідношення позикового капіталу і власного	Позиковий капітал / Власний капітал	2,25	1,77	-0,48	78,67

**Таблиця 7. Запропоновані форми внутрішньої звітності щодо зобов'язань за кредитами та позиками**

№	Назва документу	Коротка характеристика та призначення	Користувачі
1	2		3
1	Звіт про структуру позикового капіталу підприємства	Подається інформація про структуру заборгованості підприємства: – терміни повернення – порядок сплати – розмір необхідної валюти – співвідношення між платними і безоплатними позиковими коштами	Головний бухгалтер, обліковий персонал, керівник, власник, інвестори
2	Звіт про обсяги позикового капіталу	Дозволяє виявити стан заборгованості за кредитами та позиками. Забезпечує формування інформації про витрати, понесені на формування та використання елементів позикового капіталу	
3	Звіт про використання можливостей формування позикового капіталу підприємства	Дозволяє одержувати інформацію про елементи позикового капіталу, за рахунок яких сформовано активи підприємства	

ристання основних фондів і оборотних коштів для реалізації програм організацій, виявлення можливих недоліків, порушень, невикористаних резервів підвищення результативності діяльності. В табл. 6 представлено аналіз фінансового стану ПАТ «Оболонь» за 2013–2014 роки.

Аналізуючи показники фінансової стійкості ПАТ «Оболонь», бачимо, що частка позикових коштів у структурі капіталу у 2014 році становить 64%, що свідчить про залежність підприємства від кредиторів, проте показник зменшився на 5% у порівнянні з 2013 роком, а зменшення цього показника у динаміці означає зменшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства. Співвідношення позикового капіталу і власного зменшилось у звітному періоді на 0,48, а зниження показника в динаміці свідчить про зменшення залежності підприємства від інвесторів і кредиторів. Загалом фінансовий стан ПАТ «Оболонь» є досить стабільним. Підприємство здатне ефективно використовувати залучені фінансові ресурси. Співпрацює з багатьма контрагентами та не має безнадійних боргів.

Сьогодні звітність не забезпечує користувачів фінансової звітності необхідною інформацією про елементи позикового капіталу та не надає можливості детально та повно оцінити фінансово-майновий стан підприємства. Тому існує необхідність розроблення та використання на підприємстві відповідної внутрішньої бухгалтерської та управлінської звітності, яка повною мірою задовольнить користувачів потрібною інформацією про зобов'язання за кредитами та позиками.

У контексті вище викладеного пропонуємо підприємствам, які використовують позиковий капітал, формувати такі форми внутрішньої звітності (табл. 7).

Впровадження наведених форм внутрішньої звітності сприятиме ефективному проведенню аналізу та контролю зобов'язань за кредитами та позиками, що своєю чергою дозволить підприємству вчасно виявляти негативні тенденції та уникати порушення фінансово-кредитної дисципліни, а отже і погіршення загального фінансового стану.

Формування такої звітності суттєво не ускладнить обліковий процес, проте дасть змогу забезпечити дієвий контроль цільового використання позикового капіталу й упереджувати ризик несвоєчасного погашення.

## Висновки

У результаті виконаної роботи можна зробити теоретичні та практичні висновки та пропозиції.

В умовах переходу підприємства до ринку значно зростає роль бухгалтерського обліку як найважливішого засобу отримання повної і достовірної інформації про майно підприємства та його зобов'язаннях і своєчасного доведення цих відомостей до користувачів.

Процес розвитку підприємств супроводжується залученням значних фінансових ресурсів. До залучених коштів належать кредити банків, кошти постачальників та інших кредиторів у зв'язку з одержанням товарно-матеріальних цінностей, робіт і послуг, авансів тощо.

Позикові відносини, забезпечуючи господарську діяльність підприємств, сприяють їхньому розвитку, збільшення обсягів виробництва продукції, робіт, послуг. Вміле використання позики так само може прискорювати обороти підприємства в кілька разів.

Провівши аналіз характеристики капіталу та на його основі сформувавши характеристику позикового капіталу, ми визначаємо, що для потреб бухгалтерського обліку позиковий капітал необхідно визначати як частину капіталу підприємства, що є одним із джерел фінансування його діяльності, накопичений шляхом укладання договору позики та формується у вигляді грошових коштів, емісії цінних паперів та залучення інших матеріальних активів в діяльність підприємства на основі терміновості, поверненості та платності, який використовуються для здійснення господарської діяльності та отримання прибутку.

Дослідження питання позикового капіталу було на прикладі підприємства ПАТ «Оболонь». Проведено аналіз складу та структури кредиторської заборгованості підприємства за

2013–2014 роки. Доведено, що фінансовий стан ПАТ «Оболонь» загалом є досить стабільним. Підприємство співпрацює з багатьма контрагентами, не має безнадійних боргів та здатне ефективно використовувати залучені кошти.

З огляду на інформаційні потреби внутрішніх користувачів розроблено форми внутрішньої бухгалтерської звітності, використання яких забезпечить отримання вчасної та достовірної інформації про стан та структуру позикового капіталу підприємства та дозволить ефективно планувати та розробити персоналу підприємству політику щодо управління ним.

Отже, позиковий капітал як джерело фінансування активів стає однією з стратегічних цілей управління та важливим об'єктом бухгалтерського обліку.

#### Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI зі змінами та доповненнями
2. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» від 31.01.2000 №20

3. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств. Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.

4. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с.

5. Заворотній Р.І. Залучений капітал у фінансуванні житлового будівництва: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / Р.І. Заворотній. – Київ: Б.в., 2009. – 267 с. – На укр. яз.

6. Зеленіна О.О. Бухгалтерський облік і аналіз формування та використання позикового капіталу: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / Зеленіна О.О. – Житомир Б.в., 2012. – 270 с. – На укр. яз.

7. Мойсєєнко І.П. Інвестування: Навч. посіб. – К., 2008. – 490 с.

8. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія / С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

9. Поддєрьогін А.М. Фінансової менеджмент: підручник / А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.

10. Сопко В.В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів): Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 312 с.

О.В. ГОРАК,  
аспірант, Запорізький національний університет

## Теоретико-методичні підходи до формування безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування

*Досліджено сутність поняття «економічна безпека» і «економічний розвиток підприємств машинобудування». Встановлено, що категорія «безпека економічного розвитку підприємств машинобудування» як поняття охоплює не лише економічні, а й соціальні і політичні аспекти безпеки і, головне, її просторові аспекти, визначено межі її домінування в економічних контактах з іншими суб'єктами. Доведено, що таке визначення дозволяє надати визначеність поняття «безпека економічного розвитку» та чіткіше конкретизувати його, окреслити його межі і область дії з урахуванням сучасних реалій і активно впливати на стан світогосподарських зв'язків. Запропоновано поняття «безпека економічного розвитку підприємств машинобудування» формалізувати в єдиний підхід до вивчення по вертикалі всіх його структурних рівнів.*

**Ключові слова:** економічна безпека, економічний розвиток, просторовий вимір, оновлення, конкурентоспроможність, стабільність, ефективність, можливість.

А.В. ГОРАК,  
аспірант, Запорожский национальный университет

## Теоретико-методические подходы к формированию безопасности экономического развития предприятий машиностроения

*Исследована суть понятия «экономическая безопасность» и «экономическое развитие предприятий машиностроения». Установлено, что категория «безопасность экономического развития предприятий машиностроения» как понятие охватывает не только экономические, но и социальные и политические аспекты безопасности и, главное, ее пространственные аспекты, определены границы ее доминирования в экономических контактах с другими субъектами. Доказано, что такое определение позволяет предоставить определенность понятия «безопасность экономического развития» и четко конкретизировать его, определить его границы и область действия с учетом современных реалий и активно влиять на состояние мирохозяйственных связей. Предложено понятие «безопасность экономического развития предприятий машиностроения» формализовать в единый подход к изучению по вертикали всех его структурных уровней.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, экономическое развитие, пространственное измерение, обновление, конкурентоспособность, стабильность, эффективность, возможность.

О.В. ГОРАК,  
аспірант, ZNU

## The oretical and methodical approaches to forming security for economic development machinery enterprises

*The essence of the concept of «economic security» and «economic development» engineering enterprises. Vstanevleno that the category of safety engineering enterprises of economic development as a concept encompasses not only economic but also social and political aspects of security and, most importantly, its spatial aspects defined beyond its dominance in economic contacts with other subjects. It is proved that this definition can provide certainty safety concept of economic development and clearly specify it, determine its boundaries and scope with current realities and the active influence of globalization on the*

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*state of economic relations. The concept of economic security engineering enterprises to formalize a unified approach to the study of its vertical structural levels.*

**Keywords:** *economic security, economic development, spatial dimension, updating, competitiveness, sustainability, efficiency, opportunity.*

**Постановка проблеми.** Дослідивши генезис сутності поняття «економічна безпека», нами встановлено, що для підприємств важливим є не лише економічна безпека, а й можливість у перспективі мати подальший розвиток. Події останнього року довели, що саме безпека економічного розвитку забезпечує життєдіяльність підприємств і конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Тому тема безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування є надзвичайно актуальною і своєчасною.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Економічна категорія «економічна безпека» є не новою. Сутнісні характеристики даної економічної категорії досліджували вітчизняні та закордонні вчені-економісти. Механізми управління економічною безпекою досліджували Ю.Г. Лисенко, С.Г. Міщенко, Р.А. Руденський, А.А. Спірідонов [1]. Процеси моделювання економічної безпеки на всіх її ієрархічних рівнях – держави, регіонів – та на рівні підприємства досліджували В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк [2]. Сутнісні характеристики та елементи економічної безпеки, їх значимість у процесі реалізації національної безпеки країни визначала І.Г. Мішина [3]. У своїх працях В.В. Шиманська, І.В. Саух доводили, що економічна безпека є фактором підвищення конкурентоспроможності держави, регіонів та підприємств [4]. В.І. Мунтіян [5], О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко [6] досліджували концептуальні визначення та механізми забезпечення економічної безпеки. Але не вирішеними залишаються питання щодо теоретико-методичних підходів до формування безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування.

**Метою статті** є розробка теоретико-методичних підходів до формування безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування.

Аналіз категорії «безпека економічного розвитку» показує, що в ній ключове значення належить просторовому параметру, без урахування якого саме поняття «економічна безпека» втрачає свою визначеність. Проблеми визначення безпеки економічного розвитку учасника господарського життя як безпеки його економічного простору набуває зростаюче значення в умовах глобалізації.

Висунення на передній план просторового виміру в аналізі економічної безпеки в умовах глобалізації визначається кардинальними змінами в характері конкуренції, коли вона набула глобальних масштабів. Сучасна конкуренція ведеться на кількох рівнях: вона відбувається не стільки між країнами, скільки між транснаціональними відтворювальними системами. Кожна з таких систем поєднує, з одного боку, формально суверенні держави з їх національними системами, нагромадження капіталу, організації науки та освіти населення і з іншого – виробничо-підприємницькі та фінансові структури, що працюють у масштабах світового ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Проблема безпеки економічного розвитку набуває самостійного значення для кожного учасника господарського життя, оскільки вона виходить за межі певної території, насамперед тому, що адмі-

ністративні кордони території кожного з учасників часто не збігаються з межами їх економічних інтересів.

Розвиток процесу глобалізації суттєво змінює економічне простір будь-якого суб'єкта економічних відносин – держави, регіону, підприємства, особистості, робить його неспівпадаючим із законодавчо встановленими межами держави, регіону, територіальної відокремленості підприємства і формальними межами індивідуальних домогосподарств.

Реальний економічний простір, що є об'єктом безпеки, будучи сукупністю економічних контактів, в яких даний об'єкт домінує, в силу якісного і кількісного еволюціонування сукупного економічного простору визначається часткою контрольованих об'єктом ресурсів у ресурсному потенціалі системи і виходить з їх корисності. Згідно з цією закономірністю економічний простір України формується як поєднання автономних, по-різному просторово локалізованих систем, керованих з центрів нових економічних регіонів, при цьому нові економічні межі не відповідають адміністративним кордонам.

На корпоративному рівні зовнішній по відношенню до підприємства економічний простір має визначальний вплив на його безпеку економічного розвитку. Проблеми безпеки свого економічного розвитку стоять також перед дрібним бізнесом і перед кожною особистістю (домогосподарством), але вони формально не ведуть активну боротьбу за ринки продажів і послуг.

Збільшення реального економічного простору об'єкта в порівнянні з його традиційними межами, тобто домінування в економічних контактах з іншими господарючими суб'єктами, що свідчить про збільшення його економічної сили й економічного впливу, підвищує конкурентоспроможність і, як наслідок, його здатність до маневру і можливості концентрації більшої кількості ресурсів та зниження як внутрішнього, так і зовнішнього ризиків. Від розмірів і цілісності «реального економічного простору», його збігу або розбіжності з формальними межами (у разі держави – національними кордонами) багато в чому залежить як стан безпеки об'єкта в даний момент, так і динаміка його розвитку в часі.

Проведене дослідження призвело до висновку про те, що в епоху глобалізації більш обґрунтовано розглядати безпеку підприємств машинобудування як його економічну безпеку взагалі, а також як безпеку його економічного розвитку. При цьому визначення безпеки економічного розвитку підприємства будь-якого структурного рівня, його «стан» видається цілком виправданим і найбільш повно охоплює саме поняття. Засноване на економічному просторі поняття безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування усуває методологічний конфлікт, пов'язаний із включенням в аналіз економічної діяльності об'єкта його соціальних, політичних і екологічних наслідків, не знаходять свого монетарного вираження і зазвичай виключаються з політико-економічного аналізу.

Категорія «безпека економічного розвитку» як поняття, що охоплює не лише економічні, а й соціальні і політичні

ні аспекти безпеки і, головне, її просторові аспекти, визначила межі домінування в економічних контактах з іншими суб'єктами. Таке визначення дозволяє надати визначеність поняття «безпека економічного розвитку» та конкретизувати його, чіткіше окреслити його межі і область дії з урахуванням сучасних реалій і активного впливу глобалізації на стан світогосподарських зв'язків. Поняття «безпека економічного розвитку підприємств машинобудування» формалізує єдиний підхід до її вивчення по вертикалі всіх його структурних рівнів: держави, суспільства, підприємства і особистості, тим самим дозволяючи досліджувати не тільки безпеку взагалі, а параметри безпеки цілком певних об'єктів, діють у певному середовищі, що характеризується рівнем розвитку ринкових сил і механізмів, масштабами і зрілістю системи державного регулювання, характером соціальних і політичних систем і відносин, нарешті територіальними параметрами. Аналіз безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування безпеки в розширеному розумінні цього явища показав, що для виділення його параметрів та їхньої оцінки може застосовуватися велика безліч критеріїв і показників (індикаторів). Це пов'язано з тим, що сама економіка являє собою складну суспільну систему.

Система показників оцінки безпеки має бути комплексною і відповідати обраному концептуальному підходу до визначення сутності безпеки підприємств машинобудування економічного простору національно-державної виробничої системи та безпеки входять до неї підсистем.

Для кількісного вимірювання поняття безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування доцільно розробити концепцію інтегрального показника безпеки економічного розвитку об'єкта, сформованого з потенціалів, тобто відхилень значень індикаторів від їх оптимальних значень, необхідних для функціонування об'єкта як агрегату блоків факторів та подальшого розвитку підприємства з урахуванням всіх складових такого потенціалу.

Розглядаючи прийняте на Заході поняття, оптимальною безпекою можна вважати такий стан, при якому забезпечується достатній розвиток підприємств в умовах політичної і соціальної стабільності та ефективного міжнародного співробітництва за всіма напрямками діяльності, спрямованого на конструктивне вирішення локальних і глобальних проблем, що створюють загрозу розвитку суб'єктів господарювання, суспільному добробуту або життєвим інтересам суспільства.

## Висновки

Аналіз різних підходів показує, що визначення сутності поняття безпеки економічного розвитку як «стану» видається цілком виправданим і найбільш повно охоплює саме поняття. Сама проблема безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування, розчиняючись в загальних характеристиках економічного розвитку об'єкта, що ускладнює розробку заходів по її забезпеченню. Останнє представляється вкрай актуальним і має, на нашу думку, особливо важливе значення. У кінцевому підсумку метою будь-якого наукового дослідження є не лише розкриття тих чи інших об'єктивних процесів, а й розробка конкретних практичних рекомендацій, комплексу заходів по практичному вирішенню проблеми. В процесі наукових досліджень економічної безпеки вважаємо за доцільне і необхідне виділити ті, які відображають критичні чинники подальшого розвитку підприємств, які несуть загрозу не окремим напрямом діяльності підприємства, а впливають на стратегічні перспективи розвитку підприємств машинобудування в майбутньому. Саме ці індикатори повинні використовуватися як порогові значення безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування. Вони характеризують граничні значення, ігнорування яких перешкоджає нормальному розвитку підприємств, економіки держави, регіонів і соціальної сфери.

## Список використаних джерел

1. Механизмы управления экономической безопасностью [Лысенко Ю.Г., С.Г. Мищенко, Р.А. Руденский, А.А. Спиридонов]. – Донецк.: ДОНУ, 2002. – 178 с.
2. Моделирование экономической безопасности: держава, регіон, підприємство: моногр. / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
3. Мішина І.Г. Сутність та елементи економічної безпеки, їх значимість в процесі реалізації національної безпеки країни. Науковий журнал «Вісник Технологічного університету Поділля» (серія – економічні науки), №2, Т. 1. – Хмельницький: ТУП, 2003. – С. 66–69.
4. Шиманська В.В., Саух І.В. Економічна безпека як фактор підвищення конкурентоспроможності. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: // // www.nbuv.gov.ua/
5. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
6. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізми забезпечення: монограф. / О.Ф. Новікова, Р.В. Поко-тиленко. – Донецьк: КІНД ІЕПНАНУ, 2006. – 408 с.

УДК 339.137.2:[338.22.021.4:665.347.8]

А.О. НАТОРІНА,

аспірант кафедри економіка підприємств,

Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

## Методичний інструментарій аналізу стратегічних альтернатив підприємства

У статті досліджено дві групи інструментів аналізу стратегічних альтернатив, що використовуються підприємством на практиці при виборі маркетингової товарної стратегії. Наведено методичку та технології побудови матриць. Визначено стратегічні напрями розвитку на прикладі підприємств олійно-жирової промисловості, що займаються виробництвом рафінованої соняшникової олії. Досліджено переваги та недоліки використання комп'ютерних програмних продуктів при виборі стратегічних альтернатив.

**Ключові слова:** маркетингова товарна стратегія, матричні інструменти, стратегічний напрям розвитку, олійно-жирова промисловість.

А.А. НАТОРИНА,

аспірант кафедри економіка підприємств,

Донецкий национальный университет экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского

## Методический инструментарий анализа стратегических альтернатив предприятия

В статье исследованы две группы инструментов анализа стратегических альтернатив, используемых предприятием на практике при выборе маркетинговой товарной стратегии. Приведена методика построения матриц. Определены стратегические направления развития на примере предприятий масложировой промышленности, занимающихся производством рафинированного подсолнечного масла. Исследованы преимущества и недостатки использования компьютерных программных продуктов при выборе стратегических альтернатив.

**Ключевые слова:** маркетинговая товарная стратегия, матричные инструменты, стратегическое направление развития, масложировая промышленность.

A.A. NATORINA,

PhD Student of the Department of Enterprises Economics,

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky

## Methodical toolkit of strategic alternatives enterprises analysis

The article deals with two groups of tools for strategic alternatives analysis, which now used in practice for choosing a marketing product strategy. The technique of constructing matrices is showed. The strategic directions of development on the example of fat and oil industry producers of refined sunflower oil. The benefits and disadvantages of the computer software usage in the process of strategic alternatives choosing are explored.

**Keywords:** marketing commodity strategy, matrix tools, strategic development direction, fat and oil industry.

**Постановка проблеми.** Сьогодні, в умовах високої конкуренції на ринку, підприємства, основний напрям діяльності яких виробництво та реалізація товарів, здійснюють цілий ряд заходів, серед яких найважливішими є вибір ринкової ніші та формування маркетинг-міксу, де найбільш суттєвою складовою є товар. Як наслідок, вибір маркетингової товарної стратегії становить основну частину змісту діяльності підприємства.

Маркетингова товарна стратегія є генеральною програмою дій із постійного підвищення результативності діяльності підприємства у довгостроковий та короткостроковий періоди часу, чим забезпечує стійкість його позицій. Саме тому процес вибору маркетингової товарної стратегії на підприємстві потребує детального розгляду.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Серед наукових розробок та публікацій вітчизняних і зарубіжних вчених дослідженню питанням розробки, вибору та аудиту маркетингової товарної стратегії присвячені праці І. Ансоффа [1], А.Д. Арутюнової [5], Л.В. Балабанової [2], Т. Бурденюк [3], Ч. Хофера, Д. Шендела. Разом із тим варто відзначити, що здійснення процесу вибору маркетингової товарної стратегії підприємства і досі залишається недостатньо висвітленим, що й обумовлює актуальність обраної теми.

**Мета статті** полягає у дослідженні практичного застосування методичного інструментарію аналізу стратегічних альтернатив при виборі товарної стратегії на прикладі підприємств олійно-жирової промисловості, що займаються виробництвом рафінованої соняшникової олії на території України.

**Виклад основного матеріалу.** Проаналізувавши практику вибору маркетингової товарної стратегії на підприємстві [1–6], було виокремлено методичні інструменти, що зображені на рис. 1.

Згідно з рис. 1 виділяють дві групи інструментів. Першу групу формують матричні інструменти.

До групи інструментів, що застосовуються для визначення напрямку діяльності підприємства, які головним чином перед-

бачають зміни у товарній стратегії, входять матриця «Мак-Кінзі – Джeneral Електрик»; матриця Shell/DPM; матриця Ч. Хофера, Д. Шендела; матриця ADL/LC; метод SPACE-аналізу.

Інструменти, що дозволяють прийняти рішення відносно структури товарного портфеля підприємства, слід віднести такі матриці: матриця Т. Фітцроя; матриця БКГ; матриця Ансоффа; матриця Д. Абея; матриця Р. Купера.

Побудова матриць здійснюється у такій послідовності [1, с.15–16]:

1. Формування показників за відповідними факторами.
2. Визначення коефіцієнтів вагомості показників експертним шляхом.
3. Встановлення рангів (оцінки) для кожного показника у межах від 1 до 5 експертним шляхом.
4. Визначення інтегрального показника шляхом множення коефіцієнта вагомості показника на його ранг.
5. Побудова матриці на основі проведених розрахунків.

У залежності від наявної інформації і цілей стратегічного аналізу можуть використовуватися різні матричні інструменти. Матриці можуть бути побудовані на основі будь-якої пари показників, що характеризують стратегічний вибір. Найбільш істотними є: темпи зростання галузі, частка ринку, довгострокова привабливість галузі, конкурентоспроможність і стадія розвитку товару або ринку.

З метою визначення стратегічної позиції та визначення подальшого напрямку розвитку товарної стратегії підприємств на підприємстві використовують багатомірну матрицю «Мак-Кінзі – Джeneral Електрик». На рис. 2 побудовано матрицю на прикладі підприємств олійно-жирової промисловості, що займаються випуском рафінованої соняшникової олії.

Згідно з рис. 2 підприємства розподілені серед чотирьох стратегічних зон. Групі, що складається з E, D, I, J, L, рекомендовано обрати стратегію, що полягає в активному інвестуванні в діяльність підприємства, тому що вони знаходяться



Рисунок 1. Методичний інструментарій аналізу стратегічних альтернатив

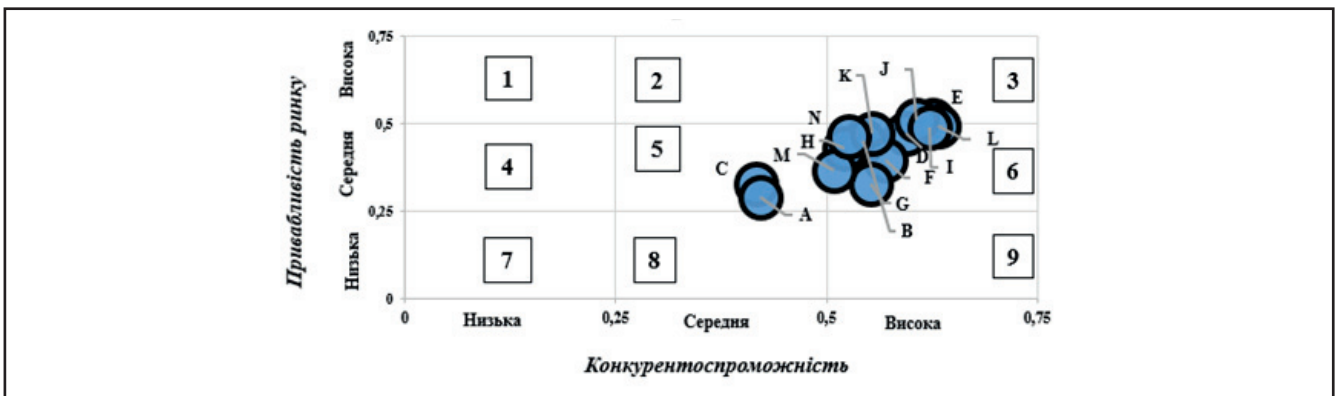


Рисунок 2. Матриця «Мак-Кінзі – Дженерал Електрик» підприємств олійно-жирової промисловості

у стратегічній зоні зростання. Підприємства В, F, G, N, K також знаходяться у стратегічній зоні зростання, однак їм рекомендовано обрати стратегію селективного інвестування. Три підприємства – М, Н, С – знаходяться у зоні вибіркового зростання, тому рекомендовано обрати стратегію захисту конкурентних позицій, що полягає в обмеженні інвестицій. Підприємство А знаходиться у зоні збирання врожаю, тому доцільною є стратегія «збору врожаю», тобто отримання доходу від найбільш привабливих сегментів.

Умовні позначення: ПрАТ «МРЗО «Стрілецький степ» – А, ТОВ «Укролія» – В, ТОВ «Торговий дім «Амстор» – С, ПП «Оліяр» – D, ПрАТ з ІІ «Дніпропетровський олійноекстракційний завод» – E, ТОВ «Компанія «КАМА» – F, ПП «Віктор і К» – G, ТОВ «Край» – Н, ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод – Кернел Груп» – I, ТОВ «Приколотнянський олійноекстракційний завод – Кернел Груп» – J, ТОВ «Оліс ЛТД» –

K, ПАТ «Пологівський олійноекстракційний завод» – L, ПрАТ «Слов'янський олійноекстракційний завод» – M, ПАТ «Київський маргариновий завод» – N.

Для визначення оптимальної траєкторії розвитку підприємства в залежності від його конкурентоспроможності та перспектив галузі та у вітчизняній практиці на підприємствах використовують побудову двофакторної матриці Shell/DPM (рис. 3).

Згідно з рис. 3 підприємства були розміщені у трьох квадрантах. Так, підприємства А, С, G, H, M знаходяться у квадранті 5, тому їм доцільно реалізовувати стратегію продовження бізнесу з обережністю. Групі підприємств В, D, F, K, N, що розміщені у квадранті 6, необхідно слідувати стратегії зростання. Група, що включає підприємства E, I, J, L, є лідером на ринку, тому головна її мета на цьому етапі розвитку має полягати у розширенні меж фінансування.

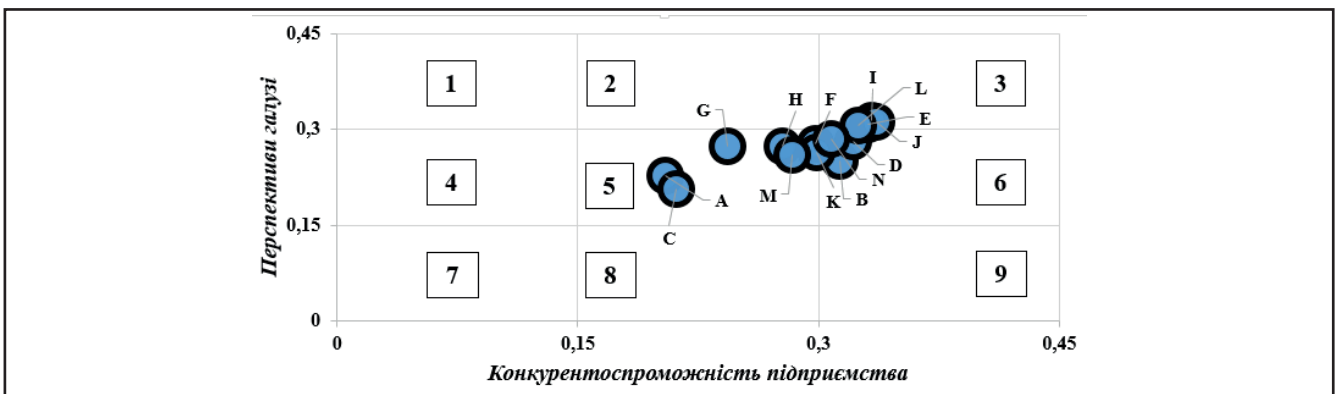


Рисунок 3. Матриця Shell/DPM підприємств олійно-жирової промисловості

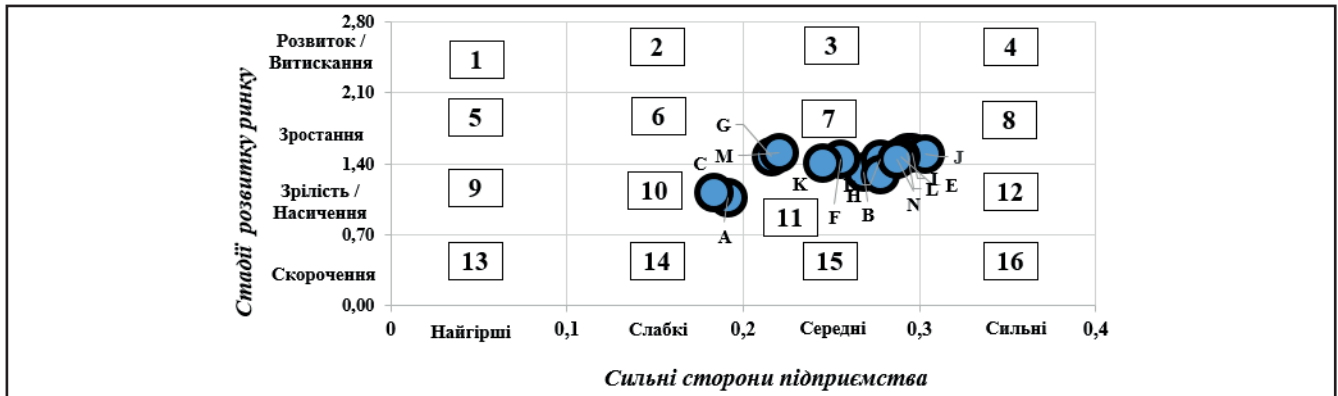


Рисунок 4. Матриця Ч. Хофера, Д. Шендела підприємств олійно-жирової промисловості

Для визначення стратегічного напрямку розвитку підприємства в залежності від стадії його життєвого циклу на підприємствах використовують матрицю Ч. Хофера, Д. Шендела (рис. 4), що складається з 16 квадрантів.

Згідно з рис. 4 підприємства розміщені у чотирьох квадрантах матриці. Так, підприємствам А, С відповідає квадрант 10, тому їм рекомендовано впроваджувати стратегію концентрації на своєму ринку. Групі підприємств Е, І, J, L, як і тій групі, до складу якої входять D, F, G, M, N, рекомендовано реалізовувати стратегію зростання. Підприємствам В, К, Н згідно з розміщенням у квадранті 11 матриці відповідає стратегія збільшення прибутку.

Інакші результати відображає матриця ADL/LC, розмірність якої становить 4Ч4. Відповідне розміщення в певній області матриці характеризує подальший стратегічний напрям розвитку підприємства в залежності від конкурентної позиції підприємства та стадії його життєвого циклу (рис. 5).

Згідно з рис. 5 підприємства розміщені у чотирьох квадрантах. Полю 3, де знаходяться позиції підприємств А, С, відповідає стратегія доказу життєздатності. Стратегія підприємств Е, І, J, L має полягати у природньому розвитку, на відміну від групи підприємств В, D, F, G, Н, К, М, N, що розміщені у полі 2. Їхній діяльності відповідає стратегія вибіркового розвитку.

Напрями стратегічного розвитку підприємств, що були отримані у результаті використання матричного інструменту методу SPACE-аналізу, відображено на рис. 6.

Згідно з рис. 6 підприємствам А, С відповідає вектор, що відображає напрям реалізації захисної стратегії. Вектор

консервативної стратегії вказує напрям реалізації стратегії підприємствам Е, І, J, L. Для підприємств G, Н, М напрям вектору відображає необхідність реалізації агресивної стратегії. Групі підприємств, до складу якої входять В, D, F, К, N, вектор рекомендованої стратегії має назву конкурентна стратегія.

Отже, провівши дослідження стратегічних напрямів розвитку підприємств олійно-жирової промисловості, було побудовано консолідовану таблицю рекомендованих стратегій для кожного підприємства (див. табл.) та встановлено, що кожна матриця має свої критерії для побудови, а отже має свій перелік рекомендованих стратегій. Тобто не має базової матриці, щоб враховувала ринкову ситуацію, ефективність діяльності підприємства та давала узагальнену відповідь стосовно подальшого напрямку реалізації стратегії.

Матриці Т. Фітцроя, БКГ, Ансоффа, Д. Абеля та Р. Купера виступають у ролі інструментів, що дозволяють прийняти рішення відносно структури товарного портфеля підприємства, а саме наповнення його торговельними марками.

Однак недолік полягає в тому, що в кожній матриці різні параметри. для побудови, та як наслідок – різні стратегії відносно товару. Крім того, не враховується фінансово-економічний стан підприємства. Також слід зазначити, що практично всі матриці не враховують специфіки діяльності підприємств та споживчі переваги.

Іншою групою інструментів оцінки стратегічної альтернативи виступають комп'ютерні програмні продукти. Їхнє призначення полягає в оперативному наданні необхідної інфор-

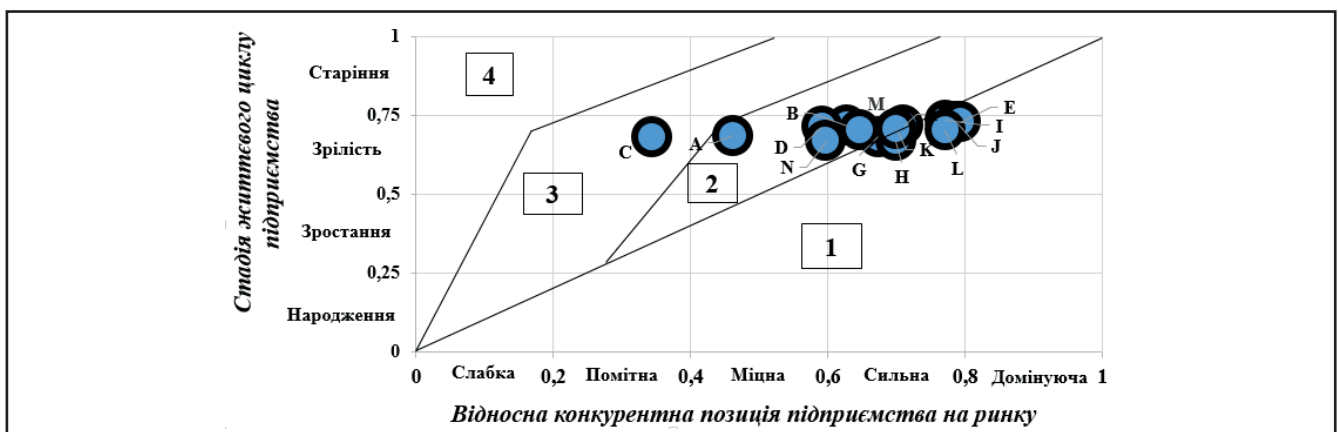


Рисунок 5. Матриця ADL/LC підприємств олійно-жирової промисловості



Рисунок 6. Вектори рекомендованих стратегій за методом SPACE-аналізу

Порівняльна характеристика рекомендованих стратегій для підприємств відповідно до різних матриць

№	Підприємство	Рекомендовані стратегії				
		матриця «Мак-Кінзі – Дженерал Електрик»	матриця Shell/DPM	матриця Ч. Хофера, Д. Шендела	матриця ADL/LC	метод SPACE-аналізу
1	ПрАТ «МРЗО «Стрілецький степ» (А)	«Збір врожаю» (отримання доходу від найбільш привабливих сегментів)	Стратегія продовження бізнесу з обережністю	Стратегія концентрації на своєму ринку	Доказ життєздатності	Захисна стратегія
2	ТОВ «Укролія» (В)	Стратегія селективного інвестування (зона зростання)	Стратегія зростання	Стратегія збільшення прибутку	Вибірковий розвиток	Конкурентна стратегія
3	ТОВ «Торговий дім «Амстор» (С)	Обмеження інвестицій (захист конкурентних позицій)	Стратегія продовження бізнесу з обережністю	Стратегія концентрації на своєму ринку	Доказ життєздатності	Захисна стратегія
4	ПП «Оліяр» (D)	Активне інвестування у розвиток (зона зростання)	Стратегія зростання	Стратегія зростання	Вибірковий розвиток	Конкурентна стратегія
5	ПрАТ з ІІ «Дніпропетровський олійноекстракційний завод» (Е)	Активне інвестування у розвиток (зона зростання)	Лідер ринку	Стратегія зростання	Природний розвиток	Консервативна стратегія
6	ТОВ «Компанія «КАМА» (F)	Стратегія селективного інвестування (зона зростання)	Стратегія зростання	Стратегія зростання	Вибірковий розвиток	Конкурентна стратегія
7	ПП «Віктор і К» (G)	Стратегія селективного інвестування (зона зростання)	Стратегія продовження бізнесу з обережністю	Стратегія зростання	Вибірковий розвиток	Агресивна стратегія
8	ТОВ «Край» (H)	Обмеження інвестицій (захист конкурентних позицій)	Стратегія продовження бізнесу з обережністю	Стратегія збільшення прибутку	Вибірковий розвиток	Агресивна стратегія
9	ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод – Кернел Груп» (I)	Активне інвестування у розвиток (зона зростання)	Лідер ринку	Стратегія зростання	Природний розвиток	Консервативна стратегія
10	ТОВ «Приколотнянський олійноекстракційний завод – Кернел Груп» (J)	Активне інвестування у розвиток (зона зростання)	Лідер ринку	Стратегія зростання	Природний розвиток	Консервативна стратегія
11	ТОВ «Оліс ЛТД» (K)	Стратегія селективного інвестування (зона зростання)	Стратегія зростання	Стратегія збільшення прибутку	Вибірковий розвиток	Конкурентна стратегія
12	ПАТ «Пологівський олійноекстракційний завод» (L)	Активне інвестування у розвиток (зона зростання)	Лідер ринку	Стратегія зростання	Природний розвиток	Консервативна стратегія
13	ПрАТ «Слов'янський олійноекстракційний завод» (M)	Обмеження інвестицій (захист конкурентних позицій)	Стратегія продовження бізнесу з обережністю	Стратегія зростання	Вибірковий розвиток	Агресивна стратегія
14	ПАТ «Київський маргариновий завод» (N)	Стратегія селективного інвестування (зона зростання)	Стратегія зростання	Стратегія зростання	Вибірковий розвиток	Конкурентна стратегія



мації для прийняття обґрунтованих маркетингових рішень та управління підприємством в цілому.

Слід зазначити, що серед підприємств олійно-жирової промисловості, що займаються виробництвом рафінованої соняшникової олії, застосування комп'ютерних програм у власній діяльності не є поширеним. Це відбувається тому, що програми мають велику вартість придбання і подальше їх обслуговування. Також ускладнює застосування програмного забезпечення той факт, що не існує єдиної програми, яка б давала відповідь стосовно вибору товарної стратегії підприємства, а це відповідно призводить до того, що потрібно додатково збільшувати витрати на навчання або на пошук додаткового кваліфікованого персоналу.

## Висновки

Таким чином, можна зробити висновок, що на сьогодні актуальним питанням постає розробка єдиної методики щодо прийняття рішення на підприємствах відносно вибору маркетингової товарної стратегії. Тому подальші дослідження будуть спрямовані на вирішення цієї проблеми.

## Список використаних джерел

1. Ansoff Matrix. Strategy skills [Електрон. ресурс]: Free Management eBooks. – 2013. – Режим доступу: <http://www.free-management-ebooks.com/dldebk-pdf/fme-ansoff-matrix.pdf>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
2. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств [Текст]: монографія / Л.В. Балабанова, О.А. Бриндіна. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 230 с.
3. Бурденюк Т. SPACE-аналіз як метод формування стратегічних альтернатив підприємства [Текст] / Т. Бурденюк // Економічний аналіз. Частина 3. – 2011. – Вип. 9. – С. 44–49.
4. Наторіна А.О., Махносов Д.В. Розробка маркетингової стратегії підприємства [Текст] / А.О. Наторіна, Д.В. Махносов // Actual problems of science and education. – 2013. – С. 74–76.
5. Арутюнова, Д.В. Стратегический менеджмент / Д.В. Арутюнова. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
6. Григорова А.А., Сидорук М.В., Ігнатенко Г.А., Хапов Д.В. Інформатизація маркетингової діяльності як складова стратегічного управління / А.А. Григорова, М.В. Сидорук, Г.А. Ігнатенко, Д.В. Хапов [Текст] // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – №1 / 10(61). – 2013. – С. 128–131.

А.С. КОРСУН,

аспірант, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

## Етапи формування лізингових відносин та концепції їх походження

У статті здійснено дослідження еволюції становлення лізингового ринку. Виділено чотири основні етапи процесу формування та розвитку лізингових відносин, а також концепції їх походження.

**Ключові слова:** ринок лізингу, лізингові відносини, лізингові концепції, еволюція.

А.С. КОРСУН,

аспірант, Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

## Этапы формирования лизинговых отношений и концепции их происхождения

В статье проведено исследование эволюции становления лизингового рынка. Выделены четыре основных этапа процесса формирования и развития лизинговых отношений, а также концепции их происхождения.

**Ключевые слова:** рынок лизинга, лизинговые отношения, лизинговые концепции, эволюция.

A.S. KORSUN,

a graduate student, Dnepropetrovsk State Agro-Economic University

## Stages of formation leasing and concept of origin

In the article the author of the research of the evolution of leasing market. Identified four basic stages of formation and development of leasing and concept of their origin.

**Keywords:** leasing market, leasing relationships, the leasing concept, evolution.

**Постановка проблеми.** Високий рівень розвитку аграрного сектору і забезпечення продовольчої безпеки є однією з найважливіших цілей державної політики. Її вирішення можливе на основі технічного переозброєння та зміцнення виробничого потенціалу аграрної галузі. Зробити це за рахунок власних коштів сільськогосподарські підприємства не спроможні. Як свідчить світова практика, ефективним інструментом розвитку аграрних підприємств, є лізинг, зокрема лізингові відносини, які ще не набули належного розвитку, незважаючи на сприяння з боку держави.

Потреба в технічному переоснащенні зумовлюється й тим, що в сучасних умовах розвитку ринку і зростання конкуренції виробники аграрної продукції повинні здійснювати виробництво нових видів продукції на основі впровадження сучасних технологій. То-

му аграрні підприємства змушені шукати шляхи забезпечення новітніми засобами виробництва. В кризових умовах розвитку економіки аграрним підприємствам таку можливість надає саме розвиток лізингових відносин, які є діючим інструментом для підтримки агропромислового комплексу загалом.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Еволюцію та етапи становлення лізингових відносин вивчали такі вітчизняні практики та науковці: О. Васильчишин, Н. Внукова, О. Галуцак, І. Костирко, Н. Рязанова, О. Тулай та ін. Однак, незважаючи на визнання у світі лізингу як ефективного механізму впровадження інновацій, він не набув значного розвитку в Україні. Тому необхідним є подальше вивчення процесу еволюції лізингових відносин та впровадження їх у вітчизняну практику господарювання.

**Метою статі** є здійснення дослідження еволюції становлення лізингового ринку, формування та розвитку лізингових відносин, а також концепцій їх походження.

**Виклад основного матеріалу.** Національні лізингові ринки є більш ніж у 90 країнах світу. Сукупні обсяги операцій сягають понад \$690 млрд. Лізинг є одним із найважливіших елементів інвестиційної політики багатьох країн. Темпи зростання лізингових операцій зазвичай випереджають темпи зростання головних макроекономічних показників. Насиченість і розгалуженість лізингових операцій є свідомством розвиненості ринкових відносин у державі [3].

Лізингові відносини характеризується певними ознаками залежно від економічних умов розвитку конкретного регіону. У кожній країні лізингові відносини перебувають в якійсь власній, властивій для неї, точці розвитку. Проте загальні та очевидні універсальні ознаки розвитку лізингових відносин присутні у всіх країнах. У будь-якій країні лізингові відносини проходять через стадії, які простежуються при розвитку цієї діяльності.

Перша стадія пов'язана, як правило, з фінансовим лізингом (фінансовою орендою). На цьому етапі лізинг є новим фінансовим інструментом, конкуренції тут практично немає. Кінцевою метою лізингоодержувача є купівля обладнання у власність, тому він викуповує предмет лізингу наприкінці терміну оренди. Викуп здійснюється в результаті погашення заборгованості за лізинговими платежами. Строк лізингової угоди збігається або наближений до терміну амортизації предмета лізингу. Наприкінці угоди устаткування або автоматично стає власністю лізингоодержувача, або ж викуповується за номінальною вартістю. З боку лізингоодержувача метою використання лізингового механізму є отримання фінансової допомоги через відстрочку платежів. Часто дана форма використовується для оптимізації податкових пільг, які пов'язані, перш за все, з прискореною амортизацією, і з тим, що платежі по лізингу повністю включаються в собівартість, на відміну від відсотків по кредиту. З іншого боку, на початковій стадії розвитку лізингової діяльності державою передбачені також й інші пільги, які при інших формах фінансування не діють. Варто зазначити, що на цьому етапі розвитку лізингових відносин існують деякі недоліки в податковому та бухгалтерському супроводі лізингових операцій.

Для другого етапу становлення лізингових відносин характерна жорсткіша конкуренція серед контрагентів даного ринку. Хоча основним залишається фінансовий лізинг, умови лізингових контрактів стають диференційованими. Пояснюється це тим, що на ринку лізингових послуг існує конкуренція із розширенням кола лізингоодержувачів і різноманіттям лізингового майна.

Диференціація стосується в першу чергу структури лізингових платежів, які коригуються під грошовий потік лізингоодержувача і під динаміку залишкової вартості предмета лізингу. Варіації останнього використовуються для того, щоб мінімізувати видатки лізингоодержувача. У міру подальшого розвитку більш широке застосування знаходять всі нові форми лізингових угод, такі, наприклад, як поновлюваний лізинг або «левередж-лізинг», які використовуються дочірніми лізинговими компаніями, створеними виробничими структурами для активізації продажів [9].

Третя стадія розвитку лізингових відносин пов'язана з активним розвитком оперативного лізингу, термін якого набагато менший, ніж фізичний строк служби обладнання. Стимулюючими факторами, що сприяють використанню нових форм лізингу є:

- посилення конкуренції і поява все більшої кількості активно діючих лізингових компаній;

- досконаліше законодавство, яке сприяє розвитку лізингових відносин. Для формування лізингових відносин на цьому етапі велике значення має наявність розвиненого вторинного ринку основних засобів та обладнання.

Пов'язано це з тим, що в лізингодавця саме на цьому етапі виникає реальний ризик, який пов'язаний із залишковою вартістю активів, бо в лізингових компаній іноді можуть виникати проблеми зі збутом лізингового майна після закінченні терміну оперативної оренди (лізингу). Щоб зменшити цей ризик, лізингодавцям прийдеється професійніше управляти власними активами.

На четвертому етапі між суб'єктами лізингових відносин існує жорстка конкуренція, що сприяє появі нових видів послуг (венчурний лізинг, проектне фінансування, сек'юритизація)

На останній стадії розвитку ринку лізингових послуг відбувається його насичення, тому що всі зусилля лізингові компанії спрямовують на оптимізацію та зниження оперативних видатків.

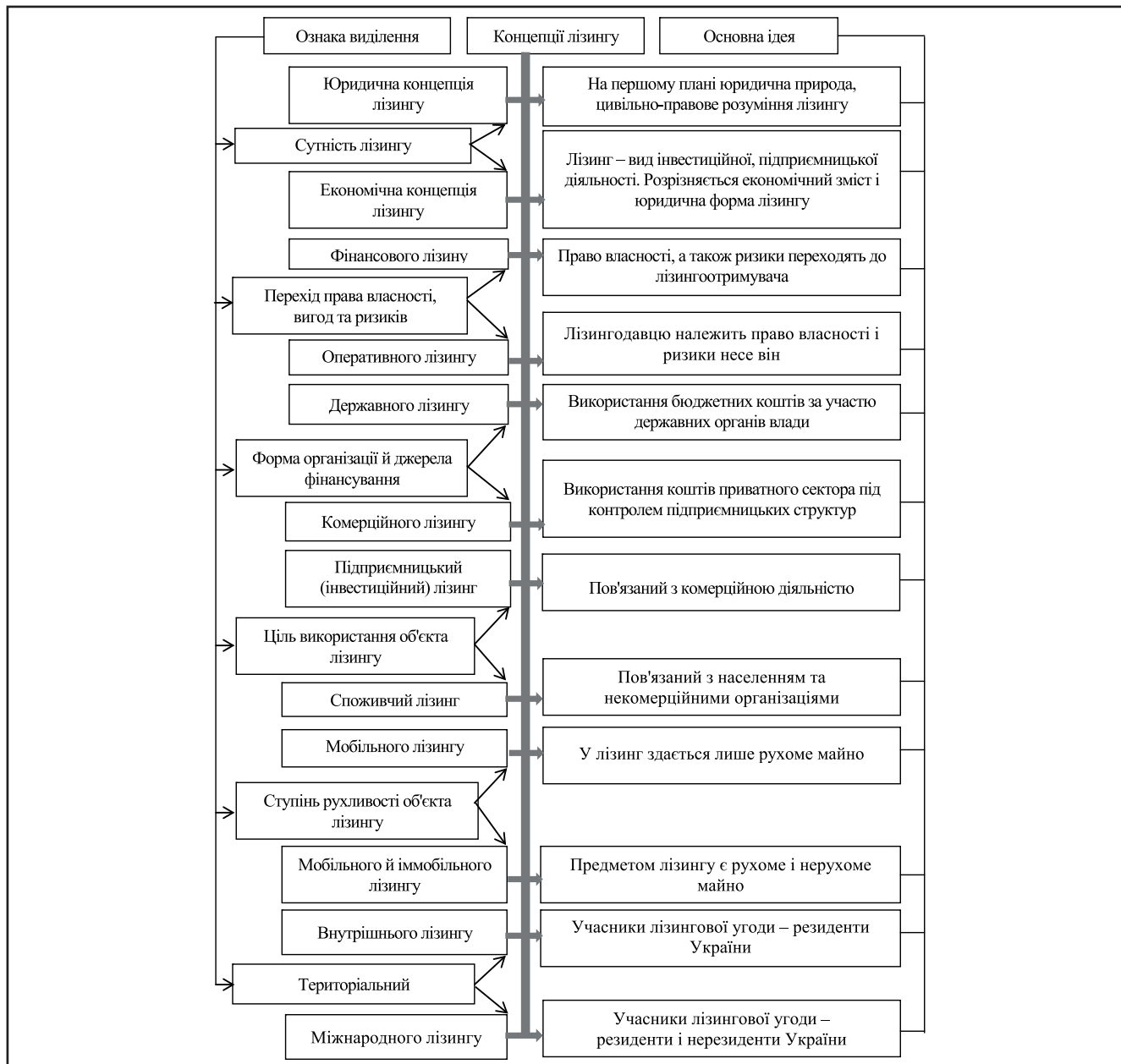
Як показують дослідження, швидкий розвиток лізингу характерний для країн, у яких сприятливі економічні умови, а також розвинута нормативно-правова база.

У міру розвитку лізингових відносин накопичується досвід та факти, за допомогою аналізу яких з'являються різні трактування, точки зору, концепції, та погляди про зміст та сутність понять і категорій. Дослідження та аналіз теоретичних джерел і практики лізингової діяльності в різних країнах світу дозволяє висувати різні теорії, гіпотези та концепції лізингових відносин. В теорії та практиці лізингу можна виділити ряд концепцій розвитку лізингових відносин, ознаки та основні ідеї яких зображені на рисунку.

Еволюція концепцій розвитку лізингових відносин у теорії та практиці лізингу проходить таким чином, що застарілі втрачають свою актуальність, вплив та силу і змінюються прогресивнішими, досконалішими концепціями, тобто такими, що відповідають новим умовам економічного розвитку.

Наприклад, замість юридичної концепції лізингу все більшу силу набирає зараз економічна концепція лізингу, поряд з концепцією юридичного власника поступово використовується концепція економічного власника [6].

Концепцію розвитку відносин при мобільному лізингу, який ґрунтується на передачі в лізинг лише рухомого майна змінює концепція мобільного та іммобільного лізингу, який передбачає передачу в лізинг не тільки рухомого, а й нерухомого майна. На початкових етапах розвитку лізингових відносин існувала речова концепція лізингу, коли йшлося про поставку обладнання без надання додаткових послуг. Потім на зміну речової приходять товарна концепція і концепція сервісного лізингу. Концепція рівноправних партнерських відносин витісняє концепцію головних та допоміжних відносин, за якої суб'єкти лізингового контракту – нерівноправні. Концепція разових, штучних та одиничних поставок устаткування, що існувала на початкових етапах розвитку лізинго-



**Еволюція концепцій лізингу**

вих відносин, поступово перетворюється у концепцію технологічного лізингу, яка ґрунтується на поставках устаткування і техніки для повного забезпечення технологічного процесу виробництва в аграрних підприємствах, де здійснюються масштабні інвестиційні проекти, побудовані на передових технологіях. Водночас, в умовах розвитку кластерних методів організації виробництва вона співіснує з більш складним за характером організації й лізингових поставок техніки для сукупності взаємозалежних, поєднаних кластером підприємств – кластерним лізингом [4]. Залежно від ступеня оновлення технологічного процесу та врахування ризиків, концепція традиційного лізингу (ґрунтується на оновленні тільки техніки за незмінного технологічного процесу виробництва) замінюється концепцією інноваційного лізингу (ґрунтується на оновленні техніки і технологій). При цьому акцент робиться на впровадженні сучасніших передових світових технологій виробництва. В процесі забезпечення технікою високо

ризикових видів діяльності, а також венчурних виробництв, з'являється концепція венчурного лізингу.

Лізингові відносини діють у рамках таких основних концепцій лізингу, а саме: концепції фінансового лізингу (оренди) та сучасного лізингу. Останні включають певні складові частини та елементи парних концепцій лізингових відносин. Через те, що концепція фінансового лізингу(оренди) з'явилася раніше, то вона ґрунтується на юридичній концепції лізингу, за якої на першому місці є цивільно-правове розуміння лізингу, юридична природа лізингу. За цією концепцією оренда – це певний рід діяльності, а лізинг вважається видом договору оренди. Суб'єкти лізингового контракту – нерівноправні(є головні учасники – лізингодавець і лізингоодержувач, та другорядні – продавець та покупець), обов'язкові договори – лізингу та другорядні – договір купівлі-продажу. Концепція фінансової оренди (лізингу) пов'язана з речовою концепцією лізингу, концепцією штучних поставок техніки й концепцією традиційного лізингу [2].

Своєю чергою, концепція відносин сучасного лізингу заснована на економічній концепції лізингу. За даною концепцією лізинг – вид інвестиційної діяльності, економічна категорія сучасної ринкової економіки, яка виникла внаслідок інтеграції орендних відносин, кредитних та відносин купівлі–продажу. Концепція сучасного лізингу розрізняє економічний зміст, а також юридичну форму лізингу. Ця концепція містить у собі більш досконалі елементи парних концепцій і триад, що виникли пізніше, наприклад, товарну й сервісну концепцію лізингу, концепції партнерського лізингу, технологічного лізингу, кластерного лізингу, інноваційного й венчурного лізингу [8].

Загалом, формування та розвиток сучасних лізингових відносин – це процес багатоетапний та динамічний, що протікає у часі й у просторі. Лізинг є економічним терміном, який має широке трактування. Виходячи з дослідження та аналізу в літературі точок зору, ми вважаємо за необхідне інтерпретувати лізингові відносини як економічно–правові відносини, які виникають між сторонами при укладанні договору (або сукупність договірних відносин), який обумовлює даний вид діяльності.

Як економічний процес лізинг має свої певні етапи та послідовність виконання. Процес лізингових відносин містить у собі процеси маркетингових досліджень на ринку засобів праці, реалізованих постачальниками, а також на ринку товарів і послуг, реалізованих лізингоотримувачами, логістичні процеси в ході доведення засобів праці від продавців до споживачів (транспортування й зберігання лізингового майна, управління матеріальними, грошовими й інформаційними потоками) і надання додаткових послуг, пов'язаних з консультуванням, монтажем і налагодженням, технічним обслуговуванням і ремонтом та ін. у процесі використання (споживання) майна [10].

Лізинг як інвестиційний процес містить у собі інвестування коштів у створення нових засобів праці й доведення їх до споживачів, тобто включає процеси виробництва, обігу (обміну) і споживання (використання) засобів праці виробником, лізингодавцем і лізингоотримувачем, а також процеси виробництва сільськогосподарської продукції на лізинговому устаткуванні та їх подальшої реалізації з метою одержання доходів і забезпечення в остаточному підсумку окупності лізингових інвестиційних проектів [7].

Щоб лізинг відбувся, повинні бути укладені два договори – безпосередньо договір лізингу (між лізингодавцем та лізингоотримувачем), а також договір купівлі–продажу (між лізингодавцем та продавцем майна). Активно вплинути на процес укладання й виконання договору купівлі–продажу й договору лізингу можуть також договори банківського кредиту між банком і лізинговою компанією або комерційним кредитом між постачальником майна й лізинговою компанією; договори страхування різних видів ризиків, які можуть виникнути в ході реалізації договору лізингу; договори застави, поручництва; договір поставки продукції, виготовленої на устаткуванні, переданому в лізинг; договір на надання послуг лізингового брокера та ін. [5].

Лізинг як особлива сфера та вид підприємницької діяльності проявляється, коли їх виділено в самостійні інститути: фінансові або лізингові компанії. Як галузь економіки лізингова діяльність – це сукупність на ринку функціонуючих лізингових фірм та компаній, які вступають в процесі функціонування у лізингові відносини. Отже, лізинг – це складний,

багатогранний та багатоаспектний процес ринкової економіки в сучасних умовах, як вид інвестиційної діяльності, який розширює, розвиває виробничий потенціал аграрних підприємств. Традиційна оренда, на відміну від цього, – лише передача права користування вже наявним потенціалом. Тому ототожнювати лізинг й оренду не можливо, адже лізинг є потенційно важливим інструментом розвитку сільськогосподарського виробництва [1].

Опрацювання теоретичних основ лізингу, як економічного процесу, визначення його суті та різновидностей, дослідження еволюції концепцій розвитку лізингових відносин, дало змогу удосконалити їх економічний зміст. Автор трактує лізингові відносини як сукупність сукупність орендних, інвестиційних і фінансово–кредитних відносин, що виникають при укладанні лізингових угод між суб'єктами по інвестування коштів у створення нових засобів праці й доведення їх до споживачів, тобто включає процеси виробництва, обігу (обміну) і споживання (використання) засобів праці виробником, лізингодавцем і лізингоотримувачем, а також процеси виробництва сільськогосподарської продукції на лізинговому устаткуванні та їх подальшої реалізації з метою одержання доходів і забезпечення в остаточному підсумку окупності лізингових інвестиційних проектів.

Результат позитивного впливу лізингових відносин на матеріально–технічне оновлення аграрних підприємств пояснюється наступними перевагами лізингу: кредитування в формі машин і обладнання на відміну від грошового кредиту зменшує ризик неповернення коштів, так як за лізингодавцем зберігається право власності на передане майно, тобто лізингове майно виступає в якості застави; лізинг передбачає 100 процентів кредитування і не вимагає негайного початку платежів, що дає можливість без різкого фінансового напруження поновлювати виробничі фонди, набувати дороге майно; умови лізингової угоди більш гнучкі, в порівнянні з кредитом, так як надають можливість двом сторонам вибрати вигідну схему виплат; лізингове майно, яке знаходиться на балансі лізингоодержувача, не збільшує його активи і звільняє від сплати податку на це майно; лізингові платежі відносяться на витрати виробництва (собівартість) лізингоодержувача і відповідно знижується оподаткування прибутку [11].

Можна стверджувати, що лізинг у розвитку аграрних підприємств відіграє важливу роль, оскільки виступає засобом реалізації сільськогосподарської продукції, впровадження науково–технічного прогресу, розвитку виробництва, створення нових робочих місць. Ось тому держава зацікавлена у підтримці та розвитку лізингових відносин в аграрному секторі економіки України.

### Висновки

Сучасний лізинг та лізингові відносини – це продукт та категорія розвинутої ринкової економіки. Виник він на основі еволюції і тісної інтеграції орендних, кредитних та торговельних відносин. Спочатку лізинг поширився в розвинених індустріальних країнах, далі з труднощами впроваджується у країнах, що розвиваються, і вже потім – у країнах з перехідною економікою.

Лізингові відносини характеризується певними ознаками залежно від економічних умов розвитку конкретного регіону. В кожній країні лізингові відносини перебувають в якійсь

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

власній, властивій для неї, точці розвитку. Еволюція концепцій розвитку лізингових відносин у теорії та практиці лізингу проходить таким чином, що застарілі втрачають свою актуальність, вплив та силу і змінюються прогресивнішими, досконалішими концепціями, тобто такими, що відповідають новим умовам економічного розвитку.

### Список використаних джерел

1. Білоусова О.С. Ретроперспектива та стан розвитку лізингу в країнах з розвинутою ринковою системою / О.С. Білоусова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. – 2005. – №5. – С. 8–13.
2. Вишняков І.Ю. Економічна ефективність лізингових угод на промислових підприємствах: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. 08.06.01 / І.Ю. Вишняков; Нац. металургійна акад. України. – Д., 2004. – С. 27.
3. Григоренко Є. Лізинг як перспективний вид діяльності / Є. Григоренко // Ринок цінних паперів України. – 2002. – №1–2. – С. 29–35.
4. Колосов О.Є. Напрямки трансформації інвестиційної політики України в контексті сучасних тенденцій іноземного інвестування / Колосов О.Є. // Фінанси України. – 2005. – №9. – С. 70–81.

5. Подік А.В. Використання лізингу як фінансового інструменту інвестування розвитку економіки / А.В. Подік // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №9. – С. 5–8.

6. Поперняк А.В. Правовое регулирование лизинговых операций / А.В. Поперняк // Український інвестиційний журнал WELKOME. – 2004. – №1 (103). – С. 22–30.

7. Різник В.С. Правове регулювання лізингу: стан, проблеми та перспективи розвитку законодавства України / В.С. Різник // Український інвестиційний журнал WELKOME. – 2004. – №1 (103). – С. 18–22.

8. Федірکو М.М. Фінансова стійкість лізингових компаній: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. / М.М. Федірکو; Тернопільська акад. народного госп-ва. – Тернопіль, 2003. – 20 с.

9. Шевченко О. Лізинг – альтернатива банківському кредитуванню / Шевченко О., Мринська О. // Банківська справа. – 2000. – №4. – С. 31–33.

10. Якубовський І. Співвідношення договору фінансового лізингу і кредитного договору / І. Якубовський // Підприємство, господарство і право. 2001. – №8. – С. 41–42.

11. <http://agroua.net>

УДК 338.001.36

І.В. МИНЧИНСЬКА,

ст. викладач, Національний університет державної податкової служби України

### Оцінка стану бізнес-середовища в Україні за даними міжнародних рейтингів

*Розглянуто показники та методику оцінки стану бізнес-середовища функціонування підприємств в Україні на основі використання міжнародних рейтингів. Наведено класифікацію рейтингів та звітів міжнародних організацій щодо оцінки стану бізнес-середовища з позицій поділу факторів, що підлягають оцінюванню. Проведено оцінку стану бізнес-середовища в Україні з метою визначення проблем функціонування підприємств.*

**Ключові слова:** середовище функціонування підприємств, бізнес-середовище функціонування підприємств, оцінка стану бізнес-середовища функціонування підприємств, міжнародні рейтинги оцінки стану бізнес-середовища функціонування підприємств в Україні.

І.В. МИНЧИНСКАЯ

ст. преподаватель кафедры экономики предприятия, Национальный университет государственной налоговой службы Украины

### Оценка состояния бизнес-среды в Украине по данным международных рейтингов

*Рассмотрены показатели и методика оценки состояния бизнес-среды функционирования предприятий в Украине на основе использования международных рейтингов. Приведена классификация рейтингов и отчетов международных организаций по оценке состояния бизнес-среды на основе деления факторов, подлежащих оцениванию. Проведена оценка состояния бизнес-среды в Украине с целью выявления проблем функционирования предприятий.*

**Ключевые слова:** среда функционирования предприятий, бизнес-среда функционирования предприятий, оценка состояния бизнес-среды функционирования предприятий, международные рейтинги оценки состояния бизнес-среды функционирования предприятий в Украине.

I.V. MYNCHYNSKA,

Senior lecturer, Department of Economics of Enterprise National university of State tax service of Ukraine

### The assessment of the business environment in Ukraine, according to the data of the international rankings

*The indexes and assessment methods of business environment of the enterprises in Ukraine, based on data usage of the international rankings, were examined. The ranks and reports classification of the international organizations on assessment of the business environment were listed according to the classification of the factors, which are the subject of the assessment. The assessment of the business environment in Ukraine was conducted in order to identify problems of the enterprises.*

**Keywords:** environment of enterprises, business environment of enterprises, the assessment of the business environment of enterprises, the international rankings of business environment of the enterprises in Ukraine.

**Постановка проблеми.** Створення сприятливого бізнес клімату в Україні відіграє важливу роль для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності вітчизняних підприємств. Це першою чергою вимагає проведення якісної оцінки стану бізнес-середовища функціонування підприємств. Тому виникає необхідність вибору відповідного аналітичного інструментарію проведення такої оцінки та його класифікації відповідно до цілей дослідження.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню зовнішнього середовища функціонування підприємства присвячено праці багатьох вчених. Проте значна кількість досліджень вітчизняних та зарубіжних економістів присвячена оцінці факторів зовнішнього середовища з позицій планування та внутрішньої організації функціонування та розвитку підприємства, а саме наукові праці І. Ансоффа, О. Віханського, О. Вишневської, В. Бойко, Г. Кіндрацької, В. Немцова, К. Ор'євої, М. Портера, В. Савельєва, М. Саєнко, З. Шершньової та ін.

Інституційні проблеми формування сприятливого середовища функціонування підприємств досліджувалися у працях Т. Егертсона, Р. Коуза, Д. Норта, Й. Шумпетера, В. Єфимова, Р. Нуреева, В. Полтеровича, А. Градова та ін. Питанням організаційно-економічного та правового формування бізнес-середовища присвячені праці В. Бальошенка, А. Бондаренко, З. Варналія, О. Власюка, А. Гальчинського, В. Геєця, А. Гламбоцької, М. Долішнього, В. Дубровського, Я. Жаліла, М. Очеретної.

Методологія оцінювання стану бізнес-середовища функціонування підприємств є предметом дослідження багатьох міжнародних та вітчизняних наукових установ та організацій, що зумовлює наявність значної кількості звітів та рейтингів. Разом із тим, на нашу думку, у вітчизняній науковій літературі відсутня класифікація міжнародних рейтингів з метою визначення можливості їх використання для оцінки стану бізнес-середовища та недостатньо висвітлені теоретичні та методичні підходи до вибору відповідного інструментарію оцінювання.

**Метою статті** є вивчення та класифікація міжнародних рейтингів та звітів для визначення можливості їх подальшого використання для аналізу привабливості бізнес-середовища, а також на їх основі оцінка стану бізнес-середовища функціонування підприємств в Україні для визначення його впливу на діяльність підприємств.

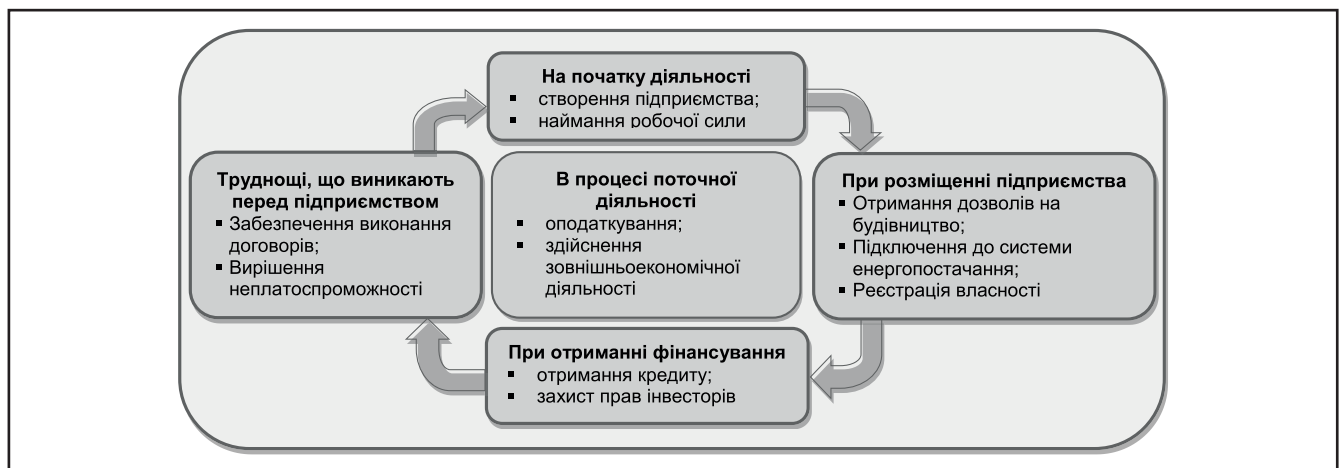
**Виклад основного матеріалу.** Умови функціонування підприємств визначаються впливом великої кількості факторів оточуючого середовища. На сьогодні в економічній літературі не існує єдиного підходу до побудови загальної концепції середовища функціонування підприємства, яка б усебічно поєднувала різні за рівнями, напрямками та ступенем впливу фактори. Проте найбільш поширеним є поділ середовища на зовнішнє і внутрішнє. Очевидно, що в умовах складного соціально-політичного становища в Україні та кризового стану економіки саме фактори зовнішнього або бізнес-середовища більшою мірою будуть негативно впливати на фінансово-господарську діяльність підприємств та обмежувати можливості їх розвитку.

Бізнес-середовище визначає, наскільки сприятливими є умови ведення бізнесу, що своєю чергою визначає рівень витрат, ефективність та конкурентоспроможність підприємств. Під бізнес-кліматом у сучасній економічній літературі розуміють адміністративні процедури започаткування, ведення та припинення бізнесу, захист прав власності інвесторів, кредиторів та акціонерів, антимонопольне регулювання, підтримка розвитку малого та середнього бізнесу тощо. На рівні підприємства бізнес-середовище впливає на витрати, на рівні галузі – на структуру ринку та конкуренцію, на рівні національної економіки – на привабливість країни для іноземних інвесторів [1, с. 6].

Для порівняльної оцінки стану бізнес-середовища будь-якої країни першою чергою звертаються до дослідження Світового банку (англ. The World Bank) та Міжнародної фінансової корпорації (англ. International Finance Corporation, IFC) – проект «Ведення бізнесу» (англ. Doing Business Project), який спрямований на дослідження впливу регуляторного середовища (нормативно-правових актів) на діяльність підприємств малого та середнього бізнесу протягом усього їх життєвого циклу без врахування макроекономічних показників (рис. 1).

Рейтинги країн формуються на основі оцінки 11 мікроекономічних показників (табл. 1), на основі яких розраховується загальний Індекс легкості ведення бізнесу (англ. Ease of Doing Business Index).

Показники рейтингу розробляються на основі сценарних умов, стандартизованих по країнах, з припущенням, що підприємство розташоване в найбільшому центрі підприємницької діяльності. При складанні рейтингу використовуються оцінки вчених, експертів, представників урядів та підприємств.



**Рисунок 1.** Вплив регулювання на діяльність підприємств малого та середнього бізнесу протягом їх життєвого циклу  
Джерело: наведено автором за даними [2, с. 2].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 1. Набори показників рейтингових оцінок умов ведення бізнесу, що включені до щорічних доповідей у 2004–2015 роках**

Тематичний напрям дослідження	Проект «Ведення бізнесу» по роках											
	ВБ 2004	ВБ 2005	ВБ 2006	ВБ 2007	ВБ 2008	ВБ 2009	ВБ 2010	ВБ 2011	ВБ 2012	ВБ 2013	ВБ 2014	ВБ 2015
Підключення до електропостачання												
Отримання дозволів на будівництво												
Міжнародна торгівля												
Оподаткування												
Захист інвесторів												
Реєстрація власності												
Кредитування												
Вирішення неплатоспроможності												
Забезпечення виконання контрактів												
Регулювання ринку праці												
Реєстрація підприємств												
Кількість країн світу, що включені до щорічних доповідей	133	145	155	175	178	181	183	183	183	185	189	189

Джерело: наведено автором за даними [3].

Динаміка позицій України в рейтингу «Ведення бізнесу» в 2010–2015 роках наведена в табл. 2.

З 2012 року спостерігається щорічне покращення позицій України у рейтингу легкості ведення бізнесу (табл. 2). У 2015 році Україна вперше ввійшла в першу сотню країн рейтингу, зайнявши 96–те місце. Експерти Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації відзначили ряд покращень у бізнес-кліматі України протягом останніх років, зокрема за індикаторами «Отримання дозволів на будівництво», «Реєстрація власності» та «Оподаткування».

Показники рейтингу дозволяють оцінити успішність здійснення реформ у країні порівняно з іншими державами та виявити недоліки державного регулювання економіки та його впливу на економічне зростання, оскільки результати досліджень вказують на існування взаємозв'язку між покращенням правил ведення бізнесу і зростанням економіки. Крім того, дослідження «Ведення бізнесу» не тільки визначає причини проблем, а й вказує напрями проведення необхідних реформ.

Необхідно зазначити, що, незважаючи на зазначені вище переваги, даний рейтинг має ряд недоліків, а саме: великий проміжок часу між досліджуваним періодом та оприлюдненням звіту; вимірюються не всі складові ділового середовища, а отже не відображений в повній мірі загальний його стан; висока суб'єктивність результатів; оцінка бізнес-середовища здійснюється виключно в бізнес-центрах країни; неможливість оцінки регуляторного середовища індивідуальних підприємств; відсутність єдиного підходу до визначення критеріїв суб'єкта господарювання, який приймає участь у дослідженні та інші недоліки, пов'язані із розрахунком окремих індикаторів рейтингу [10, с. 43]. Наявність зазначених недоліків призводить до помилок у визначенні позиції країни в рейтингу та напрямів державного регулювання підприємницької діяльності. На нашу думку, до зазначених вище недоліків також доцільно віднести відсутність у розрахунках факторів зовнішнього макросередовища, які дозволили б враховувати загальноекономічну ситуацію в країні.

У 2012 році Китай та деякі інші країни виступили із жорсткою критикою рейтингу та вимагали від Світового банку

**Таблиця 2. Рейтингова оцінка окремих напрямів та загальних умов ведення бізнесу в Україні в доповіді «Ведення бізнесу» в 2010–2015 роках**

	Тематичний напрям дослідження в рейтингу	Доповідь «Ведення бізнесу»					
		2010	2011	2012	2013	2014 <sup>1</sup>	2015
	Загальне місце в рейтингу	142	145	152	137	112	96
1	Реєстрація підприємств	134	118	112	50	47	76
2	Отримання дозволів на будівництво	181	179	180	183	41	70
3	Підключення до електропостачання <sup>2</sup>	–	–	169	166	172	185
4	Реєстрація власності	141	164	166	149	97	59
5	Кредитування	30	32	24	23	13	17
6	Захист інвесторів	109	109	111	117	128	109
7	Оподаткування	181	181	181	165	164	108
8	Міжнародна торгівля	139	139	140	145	148	154
9	Забезпечення виконання контрактів	43	43	44	42	45	43
10	Вирішення неплатоспроможності	145	150	156	157	162	142

<sup>1</sup> Через зміни в методології дані за 2014 рік за індикаторами Отримання кредитів, Захист міноритарних інвесторів та Вирішення неплатоспроможності не співставні з даними за 2013 рік.

<sup>2</sup> Даний напрям дослідження введений до рейтингу «Ведення бізнесу» з 2010 року. До цього розраховувалися показники за напрямом «Наймання робітників».

Джерело: складено автором за даними [4–9].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

відмови від його публікації [11]. Однією з головних претензій було слабе врахування реалій більшості країн, що розвиваються, а саме корупційної складової, без якої бізнес у цих країнах не може функціонувати. Друга група претензій стосувалася ступеня свободи трудових відносин (у 2009 році Світовий банк, погодившись з критикою, виключив дану групу показників з основного рейтингу, публікуючи лише дані щодо цього показника по окремих країнах) та оподаткування, оскільки інтереси бізнесу цінуються вище інтересів працівників та тієї частини суспільства, яка виграє від більш високих державних витрат. Третя, найбільш вагомa група претензій стосувалася спрощеного підходу до розрахунку загального показника через однакову вагомість усіх десяти складових рейтингу.

З метою оцінювання стану бізнес-середовища у різних країнах реалізуються і інші проекти Групи Світового банку (англ. The World Bank Group), зокрема проект «Огляд підприємств» (англ. Enterprise Surveys). Проекти «Ведення бізнесу» та «Огляд підприємств» доповнюють один одного, проте мають різні підходи до порівняння якості бізнес-середовища в різних країнах. Так, проект «Ведення бізнесу» зосереджується на вимірі складності державного регулювання підприємницької діяльності та кількісній оцінці легкості ведення бізнесу в різних країнах на основі набору показників щодо започаткування, ведення та закриття бізнесу та розрахованого рейтингу. Це дослідження на рівні фірм репре-

зентативної вибірки недержавного сектору економіки, що охоплює широке коло питань щодо стану бізнес-середовища, включаючи корупцію, злочинність, інновації, інфраструктуру, конкуренцію та інші. Порівняльна характеристика проектів наведена в табл. 3.

У країнах Східної Європи та Центральної Азії огляд підприємств здійснюється спільно з Європейським банком реконструкції та розвитку (англ. The European Bank for Reconstruction and Development, EBRD) та має назву «Огляд показників ділового клімату та роботи підприємств» (англ. Business Environment and Enterprise Performance Survey, BEEPS).

До теперішнього часу проведено п'ять серій обстежень (в 1999, 2002, 2005, 2008 та 2012–2013 роках). У 2008–2009 роках (четверта серія обстежень) опитування було реорганізоване для покращення порівняльності між країнами та забезпечення його сумісності з оглядами підприємств. Метою огляду є збір інформації для визначення статистично значимих показників ділового клімату в різних країнах. Результати опитування відображаються як у Короткому огляді ключових характеристик країни щодо показників ділового клімату та роботи підприємств (англ. The BEEPS-At-A-Glance Country Profiles), так і у Звіті по різних країнах (англ. Cross Country Report).

Відповідно до опитування власників та топ-менеджерів підприємств перелік найбільших перешкод бізнес-се-

**Таблиця 3. Порівняльна характеристика проекту «Ведення бізнесу» та проекту «Огляд підприємств»**

	<b>Проект «Огляд підприємств»</b>	<b>Проект «Ведення бізнесу»</b>
Охоплення дослідженням країн	Охоплює 135 країн. Проводиться один раз на 2–3 роки та охоплює 135 країн, що розвиваються	Щорічно досліджуються дані по 189 країнах
Джерело даних	Проводять опитування власників бізнесу або керівників	Збираються дані шляхом опитування місцевих експертів з певних питань: юристів, бухгалтерів, аналітиків та ін.
Кількість спостережень	150–360 спостережень в невеликих країнах; 1200–1800 інтерв'ю в більших країнах.	У середньому 39 досліджень на одну економіку, додатково ґрунтується на вивченні нормативно-правової бази.
Географічне охоплення в межах країни	Вибірка намагається охопити основні міста/ регіони економічної діяльності країни	Збираються дані тільки головного (найбільш густонаселеного) бізнесового міста країни
Накопичені дані	Інформація про бізнес-середовище, що ґрунтується на отриманому досвіді, показниках діяльності, характеристиках підприємств та уявленнях відносно обмежень для зростання	Час та вартість закінчення загальних бізнес-операцій, що ґрунтуються на стандартних дослідженнях конкретних ситуацій; основні закони та правила
	Вимірюється декілька показників інвестиційного клімату	Вимірюється 11 показників регулювання бізнесу
Висновки з отриманих даних	Дані дослідження репрезентативні для генеральної сукупності підприємств офіційного сектору економіки (з чисельністю працюючих більше 5 чол.) для певних галузевих	Вимір ґрунтується на стандартних дослідженнях типових бізнесових ситуацій
	Вимірюється поточна діяльність підприємств та проводиться опитування того, наскільки податкові ставки та адміністрування податків обмежують зростання бізнесу	Вимірюється, на що варто розраховувати середньостатистичному підприємству у випадку виконання всіх офіційних вимог законодавства та витрат пов'язаних з цим
	Підприємства можуть або не можуть виконувати правила та норми і правило або норма не може бути виконане	Допускається що підприємство усвідомлює та погоджується з усіма офіційними правилами та нормами, не витрачає час на збір інформації і виконує всі нормативні вимоги
	Може бути використаний для визначення можливих напрямів реформування бізнес-середовища, а також для оцінки впливу реформ на бізнес	Може бути використаний для визначення напрямів реформування бізнес-середовища завдяки більш глибокому розумінню та вивченню досвіду інших країн світу

Джерело: складено автором за даними [12].



# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 4. Перешкоди бізнес-середовища діяльності підприємств в Україні, визначені в Огляді показників ділового клімату та роботи підприємств в 2008 та 2013 роках**

№ п/п	Показник	Всі країни <sup>1</sup>		Східна Європа та Центральна Азія <sup>1</sup>		Україна			
		% відповідей <sup>2</sup>	місце в рейтингу <sup>3</sup>	% відповідей <sup>2</sup>	місце в рейтингу <sup>3</sup>	2008		2013	
						% відповідей <sup>2</sup>	місце в рейтингу <sup>3</sup>	% відповідей <sup>2</sup>	місце в рейтингу <sup>3</sup>
1	Доступ до фінансування	16,6	1	13,5	3	10,0	5	21,3	1
2	Корупція	6,7	7	7,9	4	10,6	3	19,2	2
3	Податкові ставки	11,9	3	17,9	1	17,5	2	15,5	3
4	Політична нестабільність	10,5	4	13,5	3	23,2	1	11,9	4
5	Діяльність конкурентів тіньового сектору економіки	12,2	2	16,0	2	10,2	4	7,7	5
6	Податкове адміністрування	3,4	10	5,1	7	3,2	9	5,9	6
7	Доступ до землі	3,4	10	2,5	9	4,6	7	3,9	7
8	Митні та торговельні правила	3,5	9	3,4	8	2,8	12	2,9	8
9	Кваліфікація та освіта робочої сили	7,4	6	5,8	5	4,4	8	2,5	9
10	Видача ліцензій та дозволів	2,6	13	2,0	11	5,9	6	2,1	10
11	Трудове законодавство	2,9	12	1,8		0,3	14	1,9	11
12	Доступ до електромереж	10,1	5	5,7	6	1,1	13	1,8	12
13	Суди	1,0	14	1,4	12	3,0	11	1,3	13
14	Злочинність, крадіжки та порушення громадського порядку	4,5	8	1,4	12	3,1	10	1,1	14
15	Транспорт	3,2	11	2,2	10	0,2	15	1,1	14
	Кількість опитаних підприємств, од.	—		—		851		1002	

<sup>1</sup> Показники по всіх країнах світу та країнах регіону Східна Європа та Центральна Азія визначені як середньоарифметичні значення показників окремих країн на основі Оглядів підприємств за 2009 та 2013 роки.

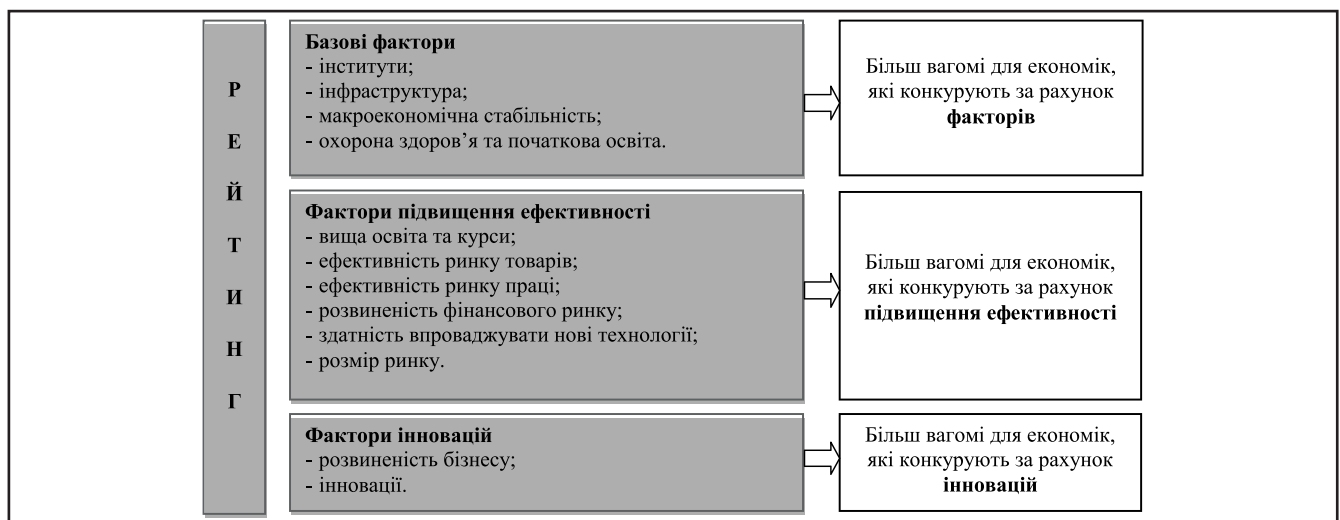
<sup>2</sup> Відсоток підприємств, що зазначили дану проблему як найбільшу перешкоду для здійснення господарської діяльності.

<sup>3</sup> Визначено місце проблеми серед інших проблем у загальному рейтингу. Найбільш серйозна проблема має місце 1, а найменш серйозна – 15. Джерело: складено автором за даними [13, 14].

редовища для здійснення діяльності підприємств в Україні в 2008 та 2013 роках відображений у табл. 4.

Сприятливий стан бізнес-середовища в країні вважає відповідні умови для забезпечення ефективної діяльності підприємств, їх конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, а отже і забезпечення ефективності та конкурентоспроможності самої країни. Тому міжнародні рейтинги конкурентоспроможності також є інструментами для оцінки стану бізнес-середовища в країні.

Одним із найбільш авторитетних міжнародних рейтингів оцінки факторів конкурентного середовища в різних країнах є Рейтинг глобальної конкурентоспроможності (англ. The Global Competitiveness Index) Всесвітнього економічного форуму, ВЕФ (англ. World Economic Forum, WEF). Перша доповідь була представлена в 1979 році. З 2006 року рейтинг складається на основі Індексу глобальної конкурентоспроможності, який замінив Індекс зростання конкурентоспроможності. Розраховується щорічно для більш ніж 139



**Рисунок 2. Складові Глобального індексу конкурентоспроможності ВЕФ**

Джерело: наведено автором за даними [1, с. 7].

**Таблиця 5. Стадії розвитку економіки країни та вагові значення складових у Рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ**

	Стадія розвитку економіки				
	Стадія 1 Ресурсозалежна економіка	Перехід від стадії 1 до стадії 2	Стадія 2 Економіка, орієнтована на ефективність	Перехід від стадії 2 до стадії 3	Стадія 2 Економіка, орієнтована на інновації
Рівень ВВП на душу населення, дол. США	<2000	2000–2999	3000–8999	9000–17000	>17000
Вагове значення складової Базові фактори, %	60	40–60	40	20–40	20
Вагове значення складової Фактори підвищення ефективності, %	35	35–50	50	50	50
Вагове значення складової Фактори інновацій, %	5	5–10	10	10–30	30

Джерело: наведено автором за даними [15].

**Таблиця 6. Позиція України в Рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ у 2006–2015 роках**

Субіндекс	Складова Індексу глобальної конкурентоспроможності	Позиція України в рейтингу									
		2006– 2007 <sup>1</sup>	2007– 2008	2008– 2009	2009– 2010	2010– 2011	2011– 2012	2012– 2013	2013– 2014	2014– 2015	
Базові фактори	Інститути	104	115	115	120	134	131	132	137	130	
	Інфраструктура	69	77	79	78	68	71	65	68	68	
	Макроекономічна стабільність	74	82	91	106	132	112	90	107	105	
	Охорона здоров'я та початкова освіта	94	74	60	68	67	74	62	62	43	
Фактори підвищення ефективності	Вища освіта та курси	48	53	43	46	46	51	47	43	40	
	Ефективність ринку товарів	80	101	103	109	129	129	117	124	112	
	Ефективність ринку праці	–	65	54	49	54	61	62	84	80	
	Розвиненість фінансового ринку	–	85	85	106	119	116	114	117	107	
	Здатність впроваджувати нові технології	90	93	65	80	83	82	81	94	85	
	Розмір ринку	–	26	31	29	38	38	38	38	38	
Фактори інновацій	Розвиненість бізнесу	76	81	80	91	100	103	91	97	99	
	Інновації	73	65	52	62	63	74	71	93	81	
Загальний індекс		78	73	72	82	89	82	73	84	76	
Загальна кількість країн в рейтингу		125	131	134	133	139	142	144	148	144	

<sup>1</sup> За складовими субіндексу «Фактори підвищення ефективності»: «Ефективність ринку праці», «Розвиненість фінансового ринку» та «Розмір ринку» в Рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ за 2006–2007 роки показники не розраховувалися. Джерело: складено автором за даними [15, с. 13–20; 16, с. XVII–XXIII; 17, с. 10, 14–20; 18, с. 10, 12–18; 19, с. 13–20; 20, с. 15–22; 21, с. 15–22; 22, с. 13–20; 23, с. 15–22].

країн світу. Кожна економіка, що досліджується, має детальний опис з визначенням загальної позиції країни в рейтингу та за окремими конкурентними перевагами та недоліками.

Рейтинг базується на 12 складових (субіндексів), об'єднаних в групи (рис. 2). В залежності від того, в яку групу попадає країна (ресурсозалежна економіка; економіка, орієнтована на ефективність; економіка, орієнтована на інновації), факторам конкурентоспроможності надаються різні вагові значення та визначається загальний рейтинг (табл. 5).

Україна належить до другої групи країн, економіка яких орієнтована на ефективність. Загальне місце України в Рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ і за окремими складовими та наведено в табл. 6 та 7.

Дані табл. 6 та 7 свідчать про незначне підвищення загального рівня конкурентоспроможності України в 2015 році, що майже відповідає рівню конкурентоспроможності України в 2013 році. Таке покращення відбулося за ра-

хунок підвищення позицій України в рейтингу за дев'ятьма складовими. Проте дуже низкими залишаються показники конкурентоспроможності за складовими: «Інститути», «Макроекономічна стабільність», «Ефективність ринку товарів» та «Розвиненість фінансового ринку». Проблеми інституційного характеру негативно впливають на доступ до товарного ринку через нерівність умов конкуренції для різних суб'єктів господарювання та, насамперед, розвиненість фінансового ринку. Це, своєю чергою, також визначає низькі позиції України за складовою «Розвиненість бізнесу».

Визначити рівень конкурентоспроможності країни можливо також на основі Світового рейтингу конкурентоспроможності (англ. World Competitiveness Yearbook), що розраховується Міжнародним інститутом розвитку менеджменту, IPM (англ. International Institute for Management Development, IMD) у Лозанні (Швейцарія). Методологія IPM подібна до методології ВЕФ, проте на відміну від останньої в ньому відсут-

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 7. Оцінка позицій України в Рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ у 2006–2015 роках**

Субіндекс	Складова Індексу глобальної конкурентоспроможності	Бали за складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності <sup>1</sup>									
		2006–2007 <sup>2</sup>	2007–2008	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014	2014–2015	
Базові фактори	Інститути	3,14	3,12	3,26	3,10	2,96	2,98	3,13	2,99	2,98	
	Інфраструктура	3,30	3,09	3,13	3,39	3,83	3,87	4,10	4,07	4,16	
	Макроекономічна стабільність	4,27	4,67	4,62	3,96	3,20	4,21	4,40	4,20	4,14	
	Охорона здоров'я та початкова освіта	5,88	5,37	5,59	5,41	5,70	5,64	5,78	5,84	6,14	
Фактори підвищення ефективності	Вища освіта та курси	4,35	4,20	4,46	4,38	4,61	4,58	4,70	4,75	4,93	
	Ефективність ринку товарів	3,96	3,74	3,87	3,74	3,53	3,58	3,82	3,81	3,99	
	Ефективність ринку праці	–	4,30	4,47	4,57	4,54	4,44	4,44	4,18	4,12	
	Розвиненість фінансового ринку	–	3,96	4,00	3,56	3,31	3,39	3,52	3,46	3,54	
	Здатність впроваджувати нові технології	2,71	2,75	3,38	3,37	3,27	3,47	3,60	3,28	3,50	
	Розмір ринку	–	4,62	4,56	4,67	4,53	4,54	4,60	4,60	4,58	
Фактори інновацій	Розвиненість бізнесу	3,84	3,83	3,91	3,63	3,48	3,48	3,70	3,68	3,66	
	Інновації	3,11	3,22	3,40	3,21	3,11	3,11	3,16	3,03	3,16	
Загальна кількість балів		3,89	3,98	4,09	3,95	3,90	4,00	4,14	4,05	4,14	

<sup>1</sup> Бали нараховуються від 1 до 7.

<sup>2</sup> За складовими субіндексу «Фактори підвищення ефективності»: «Ефективність ринку праці», «Розвиненість фінансового ринку» та «Розмір ринку» в Рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ за 2006–2007 роки показники не розраховувалися.

Джерело: складено автором за даними [15, с. 13–20; 16, с. XVII–XXIII; 17, с. 10, 14–20; 18, с. 10, 12–18; 19, с. 13–20; 20, с. 15–22; 21, с. 15–22; 22, с. 13–20; 23, с. 15–22].

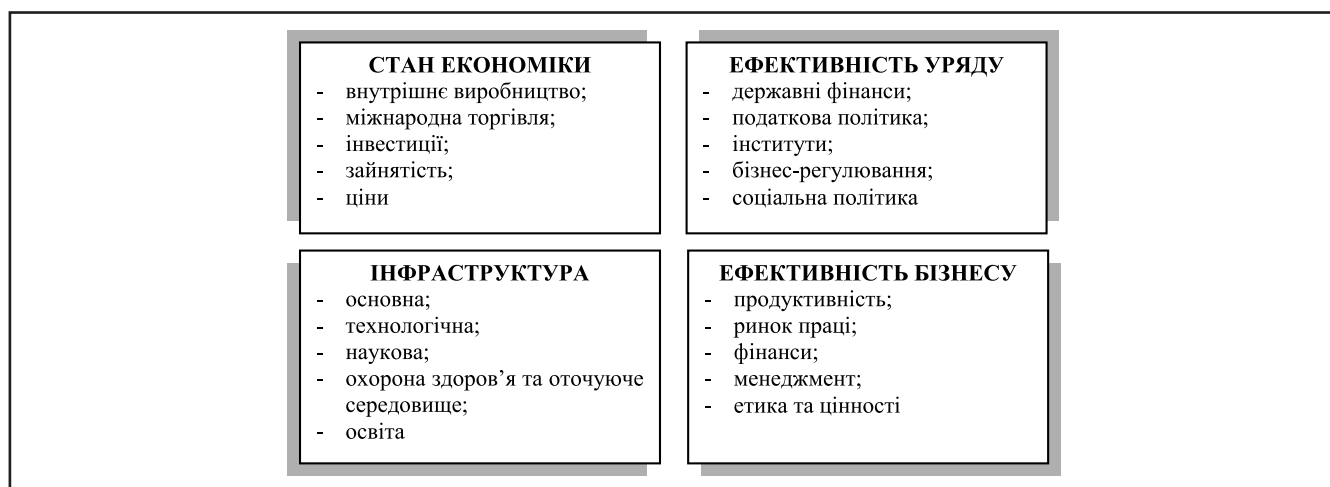
ній поділ країн за рівнем розвитку. В рейтингу розглядається 20 основних факторів (більше ніж 300 критеріїв) конкурентоспроможності, що об'єднані в чотири групи (рис. 3). Рейтинг на 2/3 складається з офіційної статистики міжнародних організацій та на 1/3 з даних опитування керівників підприємств. Позиції України, яка включена до рейтингу з 2007 року, наведено в табл. 8.

За весь період участі України в рейтингу найгірші результати спостерігаються у сфері ефективності державного управління та ефективності бізнесу (табл. 8). У 2015 році відбулося погіршення позицій України по всіх показниках в рейтингу, що зумовлюється складним соціально-політичним та економічним становищем країни.

Від стану бізнес-середовища напряму буде залежати рівень привабливості України для інвесторів. Інвестиційний клімат розуміють як сукупність політичних, економічних, за-

конодавчих, регуляторних та інших факторів, які в кінцевому випадку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання, тому результати рейтингів щодо оцінювання сприятливості інвестиційного клімату слугують важливою інформаційною базою для оцінки стану бізнес-середовища в країні.

Найбільш відомими у світі системами оцінок інвестиційного клімату є рейтинги Institutional Investor, Euromoney та BERI. Рейтинг Institutional Investor – це насамперед оцінка кредитоспроможності країн. Він складається за участю експертів ста провідних міжнародних банків. Такі оцінки робляться кожні півроку (березень та вересень поточного року) за комплексним показником, що враховує різні аспекти і параметри платіжної спроможності та інвестиційної привабливості 135 країн світу. Рейтинг Euromoney базується на дослідженні трьох груп індикаторів: ринкових (40%); кредитних (20%) та політико-еконо-



**Рисунок 3. Складові Світового рейтингу конкурентоспроможності IPM**

Джерело: складено автором за даними [25].

**Таблиця 8. Позиції України у Світовому рейтингу конкурентоспроможності IPM у 2007–2015 роках**

Група показників	Місце України в рейтингу								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Економічні показники країни	43	50	55	55	45	48	30	48	60
Ефективність державного управління	48	52	56	56	58	56	57	52	59
Ефективність бізнесу	46	52	53	54	55	55	51	49	55
Інфраструктура	47	46	48	41	48	51	45	44	48
Загальне місце України в рейтингу	46	54	56	57	57	56	49	49	60
Кількість країн в рейтингу	55	55	57	58	59	59	60	60	61

Джерело: складено автором за даними [25, с. 494; 26, с. 9, 17–20; 27, с. 5, 46–49; 28].

мічних (включають політичний ризик, економічне становище та прогноз економічного розвитку) (40%). В інформаційній системі BERI (англ. Business Environment Risk Intelligence) розрахунки показників та розробку рейтингів (для більш ніж 140 країн світу) здійснюють на основі спостережень груп експертів (кількісні та якісні оцінки). Розраховується шість індексів, які оцінюють політичну стабільність, ставлення до зарубіжних інвестицій, націоналізацію, девальвацію, платіжний баланс, бюрократичні питання, темпи економічного зростання, можливість реалізації угод, витрати на заробітну плату, продуктивність праці, інфраструктуру, умови коротко- та довгострокового кредитування [29].

Для оцінки в Україні бізнес-клімату взагалі та інвестиційного клімату зокрема з вересня 2008 року Європейською Бізнес Асоціацією (англ. European Business Association) (неурядова організація міжнародного бізнесу, яка об'єднує близько 900 європейських, українських та міжнародних компаній, що працюють в Україні) розраховуються чотири барометри бізнес-клімату: Індекс інвестиційної привабливості (Investment attractiveness index); Податковий індекс асоціації (англ. EBA Tax Index); Митний індекс асоціації (англ. EBA Customs Index) та Судовий індекс асоціації (англ. EBA Court Index) [30]. Дослідження охоплюють найбільш важливі сфери бізнесу та відображають поточну ситуацію у країні.

Серед усіх розглянутих вище міжнародних рейтингів та звітів, що оцінюють стан бізнес-середовища, тільки в Огля-

ді показників ділового клімату та роботи підприємств окремо визначається рівень корупції. Інші, як, наприклад, Рейтинг глобальної конкурентоспроможності ВЕФ або Світовий рейтинг конкурентоспроможності IPM, враховують її вплив при формуванні рейтингових оцінок окремих складових.

Найбільш відомою та авторитетною організацією, що досліджує рівень корупції в різних країнах світу, є неурядова міжнародна організація по боротьбі з корупцією та дослідженню рівня корупції у світі (англ. Transparency International, TI). Організацією розраховуються такі показники [31]: Індекс сприйняття корупції (англ. Corruption Perception Index, CPI) – щорічний індекс, що вимірює рівень сприйняття корупції в державному секторі більше 170 різних країн світу; Барометр світової корупції (англ. Global Corruption Barometer) – опитування громадської думки щодо сприйняття корупції та досвіду зіткнення з її проявами; Індекс хабародавців (англ. Bribe Payers Index) – регулярне дослідження, що присвячене корупційним практикам компаній країн-експортерів при веденні бізнесу за кордоном; Опитування бізнесу (англ. Business survey) – результати опитування підприємців в 30 країнах світу; Огляди по окремих країнах та інші.

Індекс сприйняття корупції (англ. Corruption Perceptions Index, CPI) розподіляє країни в залежності від ступеня розповсюдження корупції серед державних службовців та політиків. Це комплексний індекс, який заснований на даних

**Таблиця 9. Класифікація рейтингів та звітів міжнародних організацій для оцінки стану бізнес-середовища**

Підхід до оцінки	Рейтинг/звіт	Міжнародна організація-розробник
Інституційні та макроекономічні фактори (експертні опитування та макроекономічний аналіз)	Глобальний індекс конкурентоспроможності (англ. The Global Competitiveness Index)	Всесвітній економічний форум, ВЕФ (англ. World Economic Forum)
	Світовий рейтинг конкурентоспроможності (англ. World Competitiveness Yearbook)	Міжнародний інститут розвитку менеджменту, IPM (англ. International Institute for Management Development, IMD)
Інституційні фактори (експертні опитування)	Проект «Ведення бізнесу» (англ. Doing Business Project)	Всесвітній банк (англ. The World Bank), Міжнародна фінансова корпорація (англ. International Finance Corporation, IFC)
	Огляд підприємств (англ. Enterprise Surveys) Огляд показників ділового клімату та роботи підприємств (англ. Business Environment and Enterprise Performance Survey, BEEPS)	Всесвітній банк (англ. The World Bank), Європейський банк реконструкції та розвитку (англ. The European Bank for Reconstruction and Development, EBRD)
	Індекс інвестиційної привабливості (англ. Investment Attractiveness Index), Податковий індекс (англ. EBA Tax Index), Митний індекс (англ. EBA Customs Index) та Судовий індекс (англ. EBA Court Index)	Європейська Бізнес Асоціація, ЄБА (англ. European Business Association)
	Індекс сприйняття корупції (англ. Corruption Perception Index, CPI) Барометр світової корупції (англ. Global Corruption Barometer) Індекс хабародавців (англ. Bribe Payers Index) Опитування бізнесу (англ. Business survey)	Неурядова міжнародна організація по боротьбі з корупцією та дослідженню рівня корупції у світі (англ. Transparency International)

Джерело: авторський підхід.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

експертних опитувань підприємців та аналітиків, а також досліджень різних організацій.

Також можуть враховуватися окремі індекси, які оцінюють лише певну складову бізнес-середовища функціонування підприємств. Наприклад, Рейтинг цифрової готовності та Розвиток цифрової економіки Аналітичного підрозділу групи компаній британського видавця журналу «Економіст» (англ. Economist Intelligence Unit, The Economist) або Індекс сітрової готовності (англ. Networked Readiness Index, The Global Information Technology Report) Всесвітнього економічного форуму. Розробники виходять з того, що існує тісний взаємозв'язок між економічним добробутом та інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ), оскільки останні відіграють на сьогодні провідну роль у розвитку інновацій, підвищенні продуктивності та конкурентоспроможності, диверсифікації економіки та стимулюванні ділової активності.

Вивчення методики формування та аналіз показників, що оцінюються в рейтингах та звітах міжнародних організацій, дозволяє здійснити їхню класифікацію (табл. 9).

Дана класифікація міжнародних рейтингів та звітів є орієнтиром для визначення можливості їх подальшого використання для аналізу впливу факторів бізнес-середовища на діяльність вітчизняних підприємств.

## Висновки

Отже, ефективність функціонування підприємств в умовах економічної кризи більшою мірою залежить від факторів зовнішнього або бізнес-середовища. Тому об'єктивна оцінка стану бізнес-середовища має стратегічно важливе значення для аналізу ефективності державної політики та визначення пріоритетних напрямів її реформування.

Для порівняльної оцінки стану бізнес-середовища в Україні першою чергою доцільно використовувати аналітичний інструментарій що спрямований на дослідження впливу регуляторного середовища (нормативно-правових актів) на діяльність підприємств, а саме рейтинг «Ведення бізнесу» Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації. Для оцінки економічних, політичних, науково-технічних та демографічних факторів бізнес-середовища виникає необхідність використання інших аналітичних інструментів, які поряд з оцінюванням інституційних факторів включають і макроекономічних показники, а саме Огляду показників ділового клімату та роботи підприємств Світового банку та Європейського банку реконструкції та розвитку; Глобального індексу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму; Світового рейтингу конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку менеджменту. Для більш детальної оцінки певних факторів бізнес-середовища доцільно використовувати рейтинги та звіти, що досліджують окремі його сфери або явища: Індекс інвестиційної привабливості, Податковий, Митний та Судовий індекси Європейської Бізнес Асоціації; Індекс сприйняття корупції Неурядової міжнародної організації по боротьбі з корупцією та дослідженню рівня корупції у світі; Рейтинг цифрової готовності та розвитку цифрової економіки журналу «Економіст» та інші.

Перспективними шляхами щодо подальших наукових досліджень у цьому напрямі вважаємо визначення ступеня впливу окремих факторів бізнес-середовища на ефективність діяльності підприємств.

## Список використаних джерел

1. Глямбоцкая А. Бизнес климат в Беларуси: основные проблемы и влияние на конкурентоспособность [Электрон. ресурс]: Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ WP/10/06 / А. Глямбоцкая. – Минск: Исследовательский центр, 2010. – 28 с., Режим доступу: [http://www.research.by/web root/delivery/files/wp2010r06.pdf](http://www.research.by/web_root/delivery/files/wp2010r06.pdf).
2. Всемирный банк. 2013. «Ведение бизнеса 2014: Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий» Вашингтон: Группа Всемирного банка. DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5. Лицензия: Creative Commons Attribution CC BY 3.0. [Электрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB14-minibook-russian.pdf>.
3. Методология розрахунку рейтингу Doing Business 2015. Примітки: Група Світового банку. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/methodology/methodology-note>.
4. Doing Business 2010: Reforming through difficult times. Washington, DC: World Bank Group. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2010>.
5. Doing Business 2011: Making a difference for entrepreneurs. Washington, DC: World Bank Group. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2011>.
6. Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World. Washington, DC: World Bank Group. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>.
7. Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Washington, DC: World Bank Group. DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>.
8. Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Washington, DC: World Bank Group. DOI: 10.1596/978-0-8213-9984-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>.
9. Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-0351-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>.
10. Четцова-Терашвілі Т.М. Аналіз недоліків методології міжнародного рейтингу Doing business / Т.М. Четцова-Терашвілі, Ю.М. Малишко // Проблеми економіки. – 2014. – №3. – С. 38–44.
11. Кухта П. Борьба за рейтинг Doing business / Павел Кухта // LB.ua. Проект Института Горшенина [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://economics.lb.ua/business/2013/08/01/216928\\_borba\\_reyting\\_doing\\_business.html](http://economics.lb.ua/business/2013/08/01/216928_borba_reyting_doing_business.html)
12. The Enterprise Surveys. Survey Methodology. Enterprise Surveys versus Doing Business. Порівняння Проекту Огляд підприємств та Проекту «Ведення бізнесу» [http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D1%96%D0%B9%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BO\\_%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%BO](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D1%96%D0%B9%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BO_%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%BO): Група Всесвітнього банку. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://>

[www.enterprisesurveys.org/Methodology/Enterprise-Surveys-versus-Doing-Business](http://www.enterprisesurveys.org/Methodology/Enterprise-Surveys-versus-Doing-Business)

13. The World Bank, The European Bank for Reconstruction and Development. Ukraine Enterprise Survey (ES) 2008, Ref. UKR\_2008\_ES\_v01\_M\_WB. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.enterprisesurveys.org/data>.

14. The World Bank, The European Bank for Reconstruction and Development. Ukraine Enterprise Survey (ES) 2013, Ref. UKR\_2013\_ES\_v01\_M. Dataset [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.enterprisesurveys.org/data>.

15. The Global Competitiveness Report 2014–2015. Insight Report: The World Economic Forum. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf).

16. The Global Competitiveness Report 2006–2007: The World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2006. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2006-07.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2006-07.pdf).

17. The Global Competitiveness Report 2007–2008: The World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2007. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ctc-health.org.cn/file/20090219004.pdf>.

18. The Global Competitiveness Report 2008–2009: The World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2008. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2008-09.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2008-09.pdf).

19. The Global Competitiveness Report 2009–2010: The World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2009. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2009-10.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2009-10.pdf).

20. The Global Competitiveness Report 2010–2011: The World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2010. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2010-11.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf).

21. The Global Competitiveness Report 2011–2012: The World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2011. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf).

22. The Global Competitiveness Report 2012–2013: Full Data Edition. Insight Report: The World Economic Forum. Geneva, Switzerland

2012. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf).

23. The Global Competitiveness Report 2013–2014: Full Data Edition. Insight Report: The World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2013. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf).

24. Загальні демонстраційні матеріали Світового рейтингу конкурентоспроможності. Примітки: Міжнародний інститут розвитку менеджменту MIPM, Лозанна, Швейцарія. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [https://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/factor\\_breakdown.pdf](https://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/factor_breakdown.pdf).

25. Очеретна М. Оцінка стану конкурентного середовища в Україні за даними міжнародних рейтингів [Електрон. ресурс] / М. Очеретна // Журнал європейської економіки. – 2013. – Т. 12, №4. – С. 484–506. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/jee\\_2013\\_12\\_4\\_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/jee_2013_12_4_7.pdf).

26. IMD WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK 2014: IMD World Competitiveness Center, Lausanne Switzerland, June 2014. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.conicyt.cl/wp-content/uploads/2014/07/IMD\\_WCY-2014.pdf](http://www.conicyt.cl/wp-content/uploads/2014/07/IMD_WCY-2014.pdf).

27. IMD WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK 2013: IMD World Competitiveness Center, Lausanne Switzerland, June 2013. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.conicyt.cl/wp-content/uploads/2013/07/WCY\\_2013.pdf](http://www.conicyt.cl/wp-content/uploads/2013/07/WCY_2013.pdf)

28. Ключові характеристики України. Примітки: Міжнародний інститут розвитку менеджменту MIPM, Лозанна, Швейцарія. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://worldcompetitiveness.imd.org/countryprofile/UA>.

29. Business Environment Risk Intelligence. BERI Publications <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D1%96%D0%B9%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%BO>: BERI S.A. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.enterprisesurveys.org/Methodology/Enterprise-Surveys-versus-Doing-Business>

30. Індекси ЄБА. Про індекси: Європейська Бізнес Асоціація. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices>.

31. Transparency International: Research. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.transparency.org/research/>.

М.Д. БІЛИК,

д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## Розробка фінансової стратегії на підприємстві

У статті розглянуто практичний підхід до формування фінансової стратегії на підприємстві з метою отримання максимально можливого прибутку в довгостроковій перспективі та збільшення частки підприємства на ринку. Досліджено показники сильних і слабких позицій та можливості і загрози зовнішнього бізнес-середовища для підприємства. Використано матрицю фінансової стратегії, яка дозволяє прийняти рішення стосовно перспективного напрямку зміни фінансового стану підприємства.

**Ключові слова:** фінансова стратегія, SWOT-аналіз, формування, бізнес-середовище, фінансовий стан, показники, рейтингова оцінка, матриця фінансової стратегії, сильні і слабкі позиції, можливості і загрози.

М.Д. БИЛЫК,

д.э.н., профессор, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

## Разработка финансовой стратегии на предприятии

В статье рассмотрен практический подход к формированию финансовой стратегии на предприятии с целью получения максимально возможной прибыли в долгосрочной перспективе и увеличения доли предприятия на рынке. Исследованы показатели сильных и слабых позиций и возможности и угрозы внешней бизнес-среды для предприятия. Использована

матрица финансовой стратегии, которая позволяет принять решение о перспективе изменения финансового состояния предприятия.

**Ключевые слова:** финансовая стратегия, SWOT-анализ, формирование, бизнес-среда, финансовое состояние, показатели, рейтинговая оценка, матрица финансовой стратегии, сильные и слабые позиции, возможности и угрозы.

M. BILYK,

Doctor of Economics, professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Getman

## Formation of financial strategy at the enterprise

The article deals with a practical approach of the development of financial strategy at the company to obtain the highest possible profit in the long run and increase the share of the enterprise market. Investigated performance of strengths and weaknesses of the positions and opportunities and threats of the external business environment for enterprises. The author used the matrix financial strategy that enables to decide on the direction of changes in financial condition.

**Keywords:** financial strategy, SWOT-analysis, development, business environment, financial condition, performance, rating estimation matrix financial strategy, strong and weak positions, opportunities and threats.

**Постановка проблеми.** В системі перспективних розробок підприємства основною є фінансова стратегія. Це складна багатфакторно орієнтована модель дій і заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку в області формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу підприємства.

Фактори зовнішнього середовища, що визначають складність поведінки підприємства на ринку і невизначеність його результатів, вимагають нових підходів до управління фінансами, зокрема розробки стратегічних схем. Вимогою сучасної ситуації також є трансформація понять, що закладаються в схему управління фінансами підприємства, в контексті її довгострокового характеру. Усе це диктує необхідність формування ідеології, концепції нового стратегічного фінансового розвитку підприємства, саме тому розробка фінансової стратегії підприємства нині є актуальним питанням та вимагає подальшого дослідження.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання «фінансової стратегії» розкриті в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних вчених при дослідженні окремих проблем управління фінансами. У дослідженні теорії і практики фінансової стратегії слід відзначити вагомий внесок таких вітчизняних вчених, як Г.І. Базецька, М.Д. Білик, Г.В. Блакита, І.О. Бланк, О.С. Філімоненков, В.М. Шелудько та ін. Серед зарубіжних вчених, що досліджували ці питання, слід виділити роботи П. Друкера, Г. Клейнера, А. Г. Мовсесян, Л.М. Павлової, Г. Саймона, Є.А. Уткіна.

Однак проблемними залишається питання розробки фінансової стратегії, що і визначило **мету статті** як її розробку задля отримання максимально можливого прибутку в довгостроковій перспективі та збільшення частки підприємства на ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Стратегія підприємства – це узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації і розподілу його ресурсів. Крім того, стратегія підприємства – це ідеологія розвитку, конкретизація орієнтирів і стану підприємства, послідовність дій по досягненню визначених цілей. Метою розробки загальної стратегії підприємства є виявлення основних напрямів його ефективного функціонування на основі максимальної реалізації існуючого науково-технічного потенціалу у взаємозв'язку з внутрішньовиробничими резервами і зовнішнім навколишнім середовищем. Тому для підприємства постає ціль – домогтися довгострокових конкурентних переваг, що забезпечать його високу рентабельність [2].

Реалізація загальної стратегії підприємства у значній мірі залежить від фінансової стратегії, яка серед усіх функціональних стратегій, що розробляються на підприємстві, відіграє головну роль.

Фінансова стратегія відповідальна за прогнозування фінансових показників стратегічного плану, оцінку інвестиційних проектів, планування майбутніх продажів, розподіл і контроль фінансових ресурсів, що нині є надзвичайно важливим [3].

Порядок розроблення фінансової стратегії розкриємо на прикладі ТОВ «АВС», основними напрямками діяльності якого є: закупівля супутніх продуктів нафтопереробки, зокрема рідкої та комової сірки; вторинна переробка супутніх продуктів нафтопереробки; реалізація продукції промисловим споживачам – заводам нафтохімічної та хімічної галузей; послуги з транспортування та логістики.

Ринок збуту продукції характеризується місткістю 25 тис. тонн на рік. Продукція реалізується в межах вітчизняного ринку підприємствам нафтохімічної та хімічної галузей.

Основною метою його діяльності є отримання максимально можливого прибутку в довгостроковій перспективі та збільшення своєї частки на ринку.

Оцінюючи місце ТОВ «АВС» на ринку, використаємо один із важливих методів стратегічного контролінгу – так званий SWOT-аналіз сильних та слабких місць, що відносяться до внутрішнього середовища, та його можливостей і загроз, що до зовнішнього середовища [8]. Сильні сторони компанії – це ті її особливості, які дають змогу визначити і сформувати конкурентні переваги. Слабкі ж сторони – це ті показники, які визначають її конкурентну вразливість [4].

На основі результатів аналізу внутрішнього середовища розробляють рекомендації щодо усунення наявних слабких місць та ефективного використання існуючого потенціалу. В результаті аналізу зовнішнього середовища виявляють позитивний і негативний вплив на підприємство ззовні, на основі чого розробляють пропозиції щодо нейтралізації можливих ризиків та використання додаткових шансів. Такий аналіз проводиться поетапно, на кожному з яких вирішують окремі завдання.

На першому етапі формують показники, за якими визначають сильні або слабкі сторони компанії за такими основними розділами – основна діяльність, фінанси, організація, маркетинг, кадри.

На другому етапі визначають позицію кожного показника щодо діяльності компанії (у п'ятибальному діапазоні («5» – найсильніша, «1» – найслабкіша).

**Таблиця 1. Показники сильних та слабких позицій ТОВ «АВС»**

Показник	Позиція (1-5)		Важливість показника	Можливість поліпшення	
	ТОВ «АВС»	типів конкуренти		ТОВ «АВС»	типів конкуренти
<b>Фінанси</b>					
Рентабельність капіталу	3	4	висока	середня	середня
Рентабельність активів	2	3	висока	середня	середня
Загальна ліквідність	5	4	висока	низька	низька
Фінансова стійкість	3	4	висока	низька	низька
<b>Маркетинг</b>					
Ринкова частка	4	2	висока	середня	середня
Знання ринку	4	3	середня	середня	низька
Якість	5	4	висока	низька	низька
Ціни	5	4	висока	низька	низька
Супутні послуги	3	2	висока	середня	висока
Система просування	1	4	середня	висока	низька
<b>Організація</b>					
Ефективність менеджменту	3	4	висока	середня	середня
<b>Кадри</b>					
Досвідченість персоналу	4	4	середня	низька	низька
Мотивація	2	3	середня	середня	середня

Сильні і слабкі позиції досліджуваного ТОВ «АВС» у розрізі окремих показників представлено в табл. 1.

Аналіз та оцінка результатів, представлених у табл. 1, дозволяє визначити напрями поведінки ТОВ «АВС» стосовно кожного з показників. Так, основною слабкою позицією ТОВ «АВС» є низька рентабельність та неефективна система просування товару. Недостатня прибутковість активів та вкладеного капіталу пояснюється передусім ціною політикою підприємства, яка не дозволяє отримувати додаткові прибутки, однак за рахунок цінової конкуренції дозволяє жорстко тримати позиції на визначеній частці ринку. Слід підкреслити, що при досить низьких цінах кількість клієнтів ТОВ «АВС» залишається незмінною. Це свідчить про те, що використання такої цінової політики не забезпечує достатніх обсягів реалізації.

Альтернативним шляхом підвищення прибутковості може бути налагодження системи просування продукції на ринок, яка на даний час є недостатньо ефективною.

Щодо персоналу ТОВ «АВС», то він є досвідченим і висококваліфікованим, однак відсутня мотивація його ініціативності. Це стосується не тільки матеріальної мотивації, а й відсутності творчих стимулів до цілеспрямованої праці для досягнення успіху, самостійного планування та реалізації стратегій і програм підприємства. Ідеї та пропозиції працівників часто не знаходять підтримки керівництва.

Для комплексної оцінки діяльності ТОВ «АВС» оцінимо можливості та загрози його на ринку, в основі яких знаходяться зовнішні фактори навколишнього бізнес-середовища.

Якщо можливості ТОВ «АВС» – це сприятливі аспекти його дій, завдяки яким воно може досягнути бажаного рівня прибутковості, то загрози – це несприятливі тенденції розвитку фінансо-

вого середовища, які можуть негативно вплинути на платоспроможність та прибутковість підприємства [9]. Виявлені у процесі аналізу можливості і загрози ТОВ «АВС» наведено на рис. 1.

Наведені дані спираються на результати проведеного особистого аналізу, щодо діяльності підприємства та його цільового ринку, іншої об'єктивної інформації з відкритих джерел.

Ураховуючи відсутність стратегічного фінансового планування на ТОВ «АВС», зростання його самостійності та відповідальності за результати діяльності постає об'єктивна необхідність визначення тенденцій як розвитку фінансового стану, так і перспективних фінансових можливостей. На розв'язання таких питань спрямовується фінансова стратегія підприємства, яка визначає довгострокову мету діяльності підприємства, що залежить від його фінансової політики, вибору найефективніших напрямів її досягнення [2].

Завданнями фінансової стратегії є:

- визначення способів здійснення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
- встановлення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
- фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;
- вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розроблення та реалізація заходів із забезпечення фінансової стійкості;
- пошук способів виходу із кризового стану підприємства та методів управління в умовах кризи.

Фінансова стратегія є складовою фінансового планування. Як частина загальної стратегії економічного розвитку підпри-

<p>Можливості: Розвиток ринку збуту при бізнес-плануванні за рахунок виведення продукції компанії на зовнішні ринки. Можливість ефективної цінової конкуренції за рахунок зниження собівартості</p>	<p>Загрози: Нестабільність поставки нафтової сировини в Україну, що може призвести до ресурсного дефіциту. Несприятливе та нестабільне законодавство. Жорстка та агресивна конкуренція у галузі</p>
---	---

**Рисунок 1. Можливості і загрози зовнішнього бізнес-середовища для ТОВ «АВС»**



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

емства, вона має узгоджуватися з його цілями та напрямками. Своєю чергою, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макrorівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства.

Теорія фінансової стратегії, досліджуючи об'єктивні економічні закономірності ринкових відносин, розробляє форми та способи виживання й розвитку за нових умов. Фінансова стратегія включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання. Фінансова стратегія охоплює всі форми фінансової діяльності підприємства: оптимізацію основних та оборотних засобів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки, інвестиційну політику.

Виходячи з необхідності прийняття рішень у ринкових умовах проблема вибору фінансової стратегії діяльності підприємства є досить актуальною. Основна увага тут приділяється оцінці поточного стану суб'єктів господарювання. В даному напрямі досліджень пріоритетним є обґрунтований прогноз напрямів розвитку підприємства, розробка конкретних рекомендацій для попередження можливих помилок і прорахунків і лише потім – оцінка фактичного фінансового стану.

Ураховуючи, що у досліджуваного ТОВ «АВС» відсутня фінансова стратегія, яка має надзвичайно велике значення, сформулюємо і розробимо її для нього на основі теоретичних і методичних підходів запропонованих групою авторів підручника «Стратегічне планування» за ред. Е.А. Уткіна [6].

Передусім потрібно визначити фінансову стратегію діяльності підприємства як рекомендацію доцільної зміни його фінансового стану в довгостроковій перспективі, сформованою на базі кількісних характеристик фактичного фінансового стану в поточному і в майбутніх періодах, тобто:

$$\Phi C(t) = f(a(t), a^{opt}(t), a(t+1)), \quad (1)$$

$\Phi C(t)$  – фінансова стратегія діяльності підприємства в момент часу  $t$ ;

$a(t)$  – фактичний стан підприємства в момент часу  $t$ ;

$a^{opt}(t)$  – оптимальний стан підприємства в момент часу  $t$ ;

$a(t+1)$  – прогнозний стан стану підприємства в момент часу  $t+1$ .

Величину  $a(t)$  у формулі (1) можна представити таким чином:

$$a(t) = \sum_{j=1}^m c_j \sum_{i=1}^n (p_i x_i(t)) + \sum_{d=1}^s [k_d (\sum_{j=1}^m c_j \sum_{i=1}^n (p_i x_i(t-d)))] \quad (2)$$

$c_j$  – коефіцієнт, який враховує фактори загального характеру ( $j=1, m$ );

$x_i(t)$  – кількісна характеристика  $i$ -го фактора фінансово-господарської діяльності підприємства ( $i=1, n$ ) у момент часу  $t$  ( $t=t, t-s$ );

$p_i$  – оціночний коефіцієнт для  $i$ -го фактора діяльності підприємства ( $i=1, n$ );

$k_d$  – коефіцієнт, який бере до уваги зменшення впливу значення фактора  $x_i$  у момент часу  $(t-d)$  ( $d=1, s$ ), коли  $d$  наближається до  $s$ , вважаємо, що  $\lim_{d \rightarrow s} k_d = 0$  ( $d=1, s$ ).

Розкриємо склад перерахованих коефіцієнтів. До коефіцієнтів, які беруть до уваги фактори загального характеру ( $c_j, j=1, m$ )), відносять такі:

– макроекономічна ситуація в галузі, де функціонує ТОВ «АВС»;

– наявність державної підтримки галузі;

– компетентність адміністрації ТОВ «АВС» тощо.

Величина  $p_i$  свідчить про досягнення  $i$ -тим фактором фінансово-господарської діяльності оптимальних значень. Для проведення подальшого аналізу розраховують  $a(t+1), a(t)$ :

$$a(t+1) = \sum_{j=1}^m c_j \sum_{i=1}^n x_i^{opt}(t+1) + \sum_{d=0}^s [k_d (\sum_{j=1}^m c_j \sum_{i=1}^n (p_i x_i(t-d)))] \quad (3)$$

де  $x_i(t+1)$  – оптимальна кількісна характеристика  $i$ -го фактора діяльності підприємства в момент часу  $t+1$ , тобто така характеристика, що відповідає фінансовій стратегії ТОВ «АВС».

При виборі фінансової стратегії доцільно використовувати матрицю фінансової стратегії, яка дозволяє прийняти рішення стосовно перспективного напрямку зміни фінансового стану підприємстві на основі розрахункових вищезгаданих величин.

Матриця фінансової стратегії являє собою область у системі координат, що розподілена на дев'ять квадратів, кожен з яких визначає характеристику стану ТОВ «АВС». Висновок про те, в який квадрат попадає (або попаде) підприємство відповідно його фінансовій стратегії, здійснюється в результаті розрахунку результатів його діяльності за умов реалізації такої стратегії.

Використовуючи дану методику, на підставі даних аналізу фінансово-господарської діяльності ТОВ «АВС», у табл. 2 визначимо коефіцієнти  $a(t-1), a(t), a(t+1)$  та побудуємо матрицю фінансової стратегії для визначення її найбільш оптимального варіанту фінансової стратегії.

За даними діяльності ТОВ «АВС» визначимо показники  $x_i(t-1), x_i(t), x_{i,opt}(t+1)$ .

Періодом часу  $(t-1)$  визначимо початок звітної періоду, зважаючи на позитивні зрушення у фінансово-господарській діяльності ТОВ «АВС» у кінці звітної періоду, визначимо такий період як  $(t)$ . Період часу  $(t+1)$  є періодом стратегічного фінансового планування, що дорівнює у нашому випадку 3 роки.

Показники  $x_i(t+1)$  розраховувалися виходячи зі спрямованості на розвиток та оптимізацію фінансово-господарської діяльності ТОВ «АВС» на основі аналізу базових показників реалізації його фінансової стратегії, що передбачають

**Таблиця 2. Оцінка показників діяльності ТОВ «АВС» у різних періодах часу**

Показник	$x(t-1)$	$x(t)$	$x(t+1)$
Фінансова автономія	0,42	0,51	0,33
Фінансова стійкість	1,35	0,97	1,2
Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	64,0	0	600,0
Короткострокові зобов'язання, тис. грн.	531,6	851,2	150,0
Запаси, тис. грн.	431,8	611,3	225,0
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	108,9	425,0	150,0
Прибуток після оподаткування, тис. грн.	0	227,7	350,0

**Таблиця 3. Рейтингова оцінка цінності показників для формування матриці фінансової стратегії**

Показник	Вага	Рейтинг (від 1 до 5)	Цінність рі
	1	2	3=1x2
Фінансова автономія	0,05	2	0,10
Фінансова стійкість	0,05	2	0,10
Довгострокові зобов'язання	0,06	5	0,30
Короткострокові зобов'язання	0,04	4	0,16
Запаси	0,06	4	0,24
Дебіторська заборгованість	0,04	4	0,16
Прибуток	0,7	5	3,50
Всього:	1,0	x	x

залучення довгострокових кредитних ресурсів для розширення ринків збуту продукції, зменшення обсягу запасів до рівня страхового запасу та зменшення відповідно поточної кредиторської та дебіторської заборгованостей.

Для визначення оціночного коефіцієнта для і-го показника діяльності ТОВ «АВС» рі пропонуємо здійснити оцінку важливості таких показників за допомогою рейтингової оцінки шляхом ранжування, результати якої подано у табл. 3.

Зважаючи на невизначеність та великий ризик зміни зовнішніх факторів бізнес-середовища в Україні, а отже виходячи з цього, проблематичність стратегічного планування, коефіцієнт с<sub>і</sub> для періоду (t-1) та (t) візьмемо за 1, для періоду (t+1) – 0,8.

Наступним кроком є визначення коефіцієнтів «а»:

$$a(t-1) = 1 * (0,42 * 0,1 + 1,35 * 0,1 + 64 * 0,3 + 531,6 * 0,16 + 431,8 * 0,24 + 108,9 * 0,16 + 0 * 3,5) = 225,489;$$

$$a(t) = 1 * (0,51 * 0,1 + 0,97 * 0,1 + 0 * 0,30 + 851,2 * 0,16 + 611,3 * 0,24 + 425 * 0,16 + 227,7 * 3,5) = 1148,002;$$

$$a(t+1) = 0,33 * 0,1 + 1,2 * 0,1 + 600 * 0,3 + 150 * 0,16 + 225 * 0,24 + 150 * 0,16 + 350 * 3,5 = 1483,1.$$

Для розв'язку поставленого завдання необхідно записати величину a(t) як суму результатів фінансово-господарської діяльності:

$$a(t) = Y_1(t) + Y_2(t), \tag{4}$$

Y<sub>1</sub>(t) – результат фінансової діяльності підприємства в момент часу t;

Y<sub>2</sub>(t) – результат господарської діяльності підприємства в момент часу t.

Аналогічно для a(t-1), a(t+1).

$$a(t-1) = 112,744 + 112,744;$$

$$a(t) = 574,001 + 574,001;$$

$$a(t+1) = 889,89 + 593,26.$$

(Y<sub>1</sub>(t) із коефіцієнтом 0,6 через залучення довгострокового кредиту).

Для побудови матриці значення результатів діяльності подамо як частки від 1.

Матриця розподілена на дев'ять квадратів, кожен з яких визначає характеристику стану підприємства. Висновок про те, в який квадрат попаде господарюючий об'єкт, здійснюється в результаті розрахунку результатів і фінансово-господарської діяльності:

А – позиція, яка відповідає фактичному стану підприємства в момент часу t-1: (Y<sub>1</sub>(t-1), Y<sub>2</sub>(t-1));

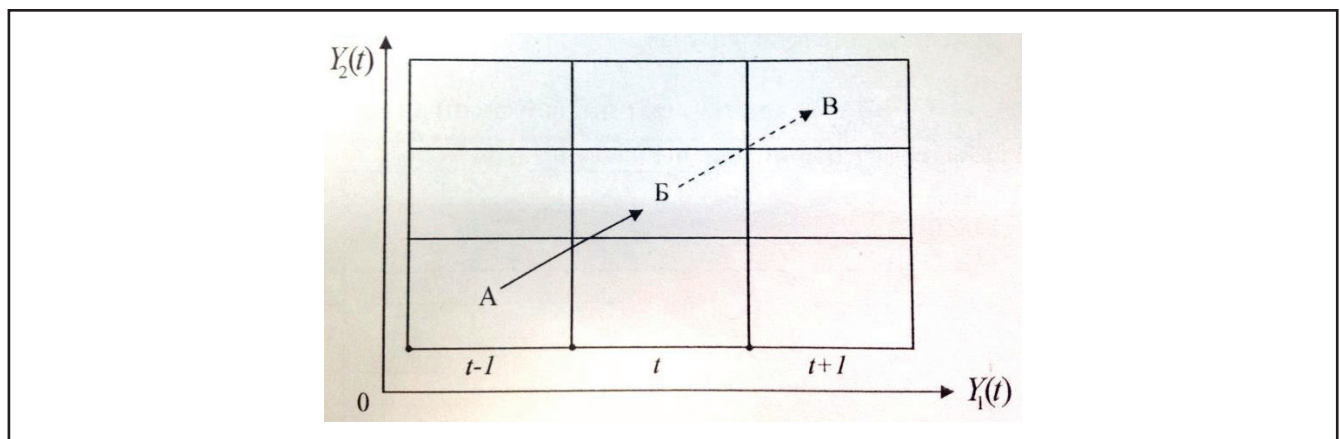
Б – позиція, яка відповідає фактичному стану підприємства в момент часу t: (Y<sub>1</sub>(t), Y<sub>2</sub>(t));

В – позиція, яка відображає потенціальну межу розвитку ТОВ «АВС» у момент часу t+1: (Y<sub>1</sub>(t+1), Y<sub>2</sub>(t+1));

Суцільна стрілка на рис. 2 показує фактичне переміщення ТОВ «АВС» по квадратах матриці, а пунктирна – оптимальні межі його розвитку. Розробка рекомендацій відносно вибору оптимальних фінансових стратегій здійснюється за допомогою даних табл. 4.

У стовбці «Характеристика стану» табл. 4 приведені співвідношення, які показують динаміку зміни стану суб'єкту господарської діяльності за період (t-1); (відношення a(t) до a(t-1)); досягнення оптимальних меж розвитку в момент часу t (відношення a(t) до a(t+1)); динаміку зміни потенціальних меж розвитку у порівнянні з попереднім періодом (відношення a(t+1) до a(t)).

У стовпчику «№ квадрату матриці» фінансової стратегії табл. 5 перераховані квадрати матриці та відповідно їх оцінка.



**Рисунок 2. Матриця фінансової стратегії**

**Таблиця 4. Оцінка стану підприємства**

Характеристика стану	Оцінка
$a(t) < a(t-1); a(t+1) < a(t)$	-1
$a(t) = a(t-1); a(t+1) = a(t)$	0
$a(t) > a(t-1); a(t+1) > a(t)$	+1

**Таблиця 5. Оцінка квадрату матриці фінансової стратегії**

№ квадрату матриці фінансової стратегії	Оцінка
1	-1
2	-1
3	-1
4	0
5	0
6	0
7	+1
8	+1
9	+1

**Таблиця 5. Оцінка квадрату матриці фінансової стратегії**

Оцінка характеристики стану	Оцінка квадрату матриці фінансової стратегії	Вид фінансової стратегії
-1	-1	1
-1	0	2
-1	+1	3
0	-1	4
0	0	5
0	+1	6
+1	-1	7
+1	0	8
+1	+1	9

На підставі співвідношення отриманих оцінок у табл. 5 ви-никає можливість визначити ту з фінансових стратегій, яка відповідає характеристикам діяльності ТОВ «АВС».

Існування в характеристиці стану підприємства двох до-датних співвідношень можна оцінювати як «добре», одного – «задовільно» і жодного – «незадовільно» [6].

У нашому випадку в період  $t-1$  маємо значення  $(+1; -1) - 7$ ;  $t: (+1; 0) - 8$ ;  $t+1: (+1; +1) - 9$ .

Наведемо перелік фінансових стратегій:

1. Незадовільний фінансовий стан з тенденцією до погір-шення. Підприємство знаходиться в кризовому стані. Для покращення стану необхідна комплексна система фінансо-во-господарського оздоровлення. Потрібно добитися при-росту результатів фінансової і господарської діяльності для переміщення в квадрати 4, 5, 6, доцільним у майбутньому буде наближення до потенційних меж розвитку.

2. Задовільний фінансовий стан з тенденцією до погір-шення. Підприємство старіє, бажано не допустити перехід до квадратів 1-3, досягнути стабільно зростаючої тенденції розвитку. Доцільною є спроба виходу на нові сегменти ринку і розвиток технічних нововведень.

3. Добрий фінансовий стан з тенденцією до погіршення. Підприємство досягло меж розвитку. Перспективною мож-на вважати інноваційну орієнтацію виробництва, вихід на но-ві ринки збуту, проведення маркетингової політики, яка може не допустити переміщення в нижні квадрати матриці.

4. Незадовільний фінансовий стан із нестабільною тен-денцією розвитку. Забезпечення стабільності розвитку до-

зволить підприємству покинути небезпечну зону матриці, чим вищими будуть темпи зростання, тим скоріше відбу-деться переміщення до верхніх квадратів матриці.

5. Задовільний фінансовий стан із нестабільною тенденці-єю розвитку. Нестабільний стан. Підприємство балансує між небезпекою переміщення в нижні квадрати матриці.

6. Добрий фінансовий стан із нестабільною тенденцією роз-витку. Непоганий стан, на який, однак, негативно впливає неста-більний стан розвитку, що може зумовити переміщення в нижні квадрати матриці. Ліквідація причин, які зумовлюють нестабіль-ність розвитку, дозволить зберегти положення в матриці.

7. Незадовільний фінансовий стан із тенденцією до покра-щення. Підприємство, яке виходить з кризового стану. При забезпеченні добрих тенденцій зміни фінансового стану в майбутньому стане реальною можливість покращення стану.

8. Задовільний фінансовий стан із тенденцією до покра-щення. Достатньо успішна діяльність. Однак не всі можли-вості розвитку задіяні. Стабільна і динамічна діяльність за-безпечить можливість досягнення верхніх квадратів матриці.

9. Успішна діяльність з реальними можливостями подаль-шого розвитку. Можлива одна стратегія – утримання досяг-нутого стану.

**Висновки**

Розробка стратегії підприємства в умовах динамічної еко-номіки, нечіткої, неповної інформації, яка швидко застаріває, вимагає розробки нових підходів. Як основний підхід до ви-користання цих методів пропонується формування стратегії

підприємства на основі використання комплексів взаємозалежних методів. Їхня структура повинна змінюватись залежно від ситуації і специфіки стратегічних завдань, що будуть розв'язуватися.

Вибір оптимальних фінансових стратегій діяльності підприємства передбачає комплексне дослідження сукупності економічних показників, яке охоплює всі аспекти фінансового стану. Ретроспективний аналіз за декілька послідовних звітних періодів дає можливість для виявлення тенденцій розвитку підприємства, а це в свою чергу дозволяє формувати перспективні фінансові стратегії його діяльності. Таким чином, розроблена фінансова стратегія  $a(t+1)$  при її реалізації дозволить досягти бажаних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

#### Список використаних джерел

1. Базецька Г.І. Фінанси підприємств: планування та управління у виробничій сфері [текст]: навч. посіб. / Г.І. Базецька, Л.Г. Суботовська, ЮВ. Ткаченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 292 с.

2. Білик М.Д. Стратегічне управління та стратегії підприємства // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №4. – С. 143–149.

3. Блакита Г.В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти [монографія] / Г.В. Блакита. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2010. – 244 с.

4. Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент: Учеб. курс. – 2-е изд. – К.: Ника-Центр, 2006. – 552 с.

5. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика, – 1997. – 167 с.

6. Уткин Е.А. Стратегическое планирование [Текст]: учебник / Э.А. Уткин [и др.]; Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». – М.: ЭКМОС, 1998. – 438 с.

7. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 439 с.

8. Drucker Peter. The Practice of Management. New York: Harper & Brothers, 1954. – 280 p.

9. Hofer C. and Schendel D. Strategy Formulation: Analytical Concepts. St. Paul: West Publishing, 1978. – 352 p.

УДК 336.6

М.О. БОРОВИКОВА,

к.е.н., асистент кафедри фінансів економічного факультету, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

### Фінансування компаній шляхом публічного розміщення акцій

У статті узагальнені теоретичні основи поняття і процесу здійснення первинного публічного розміщення акцій на фондових біржах. Обґрунтовані основні переваги і недоліки цього процесу в залежності від стану компанії і зовнішнього середовища. З'ясована методика організації первинного публічного розміщення на українському фондовому ринку. Проведений аналіз і систематизація характеристик простих і привілейованих акцій як головних фінансових інструментів фінансування. З'ясовані особливості оцінки вартості акцій при прийнятті рішення щодо фінансування компанії.

**Ключові слова:** первинне публічне розміщення, IPO, Initial Public Offering, емісія, інвестиції, акціонери, акції, привілейовані акції, фінансування, оцінка вартості акції.

М.А. БОРОВИКОВА,

к.э.н., ассистент кафедры финансов экономического факультета, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

### Финансирование компаний путем публичного размещения акций

В статье обобщены теоретические основы понятия и процесса осуществления первичного публичного размещения акций на фондовых биржах. Обоснованы основные преимущества и недостатки этого процесса в зависимости от состояния компании и внешней среды. Выяснена методика организации первичного публичного размещения на украинском фондовом рынке. Проведен анализ и систематизация характеристик простых и привилегированных акций как главных финансовых инструментов финансирования. Выяснены особенности оценки стоимости акций при принятии решения о финансировании компании.

**Ключевые слова:** первичное публичное размещение, IPO, Initial Public Offering, эмиссия, инвестиции, акционеры, акции, привилегированные акции, финансирование, оценка стоимости акции.

M.O. BOROVIKOVA,

Ph.D., Assistant Professor Faculty of Economics Department of Finance Taras Shevchenko National University of Kyiv

### Financing companies through IPO

The article summarizes the theoretical foundations of the concept and the implementation of initial public offerings on stock exchanges. Main advantages and disadvantages of this process depending on the condition of the company and the environment are analyzed. Methods of organizing initial public offering on the Ukrainian stock market are investigated. Features of common and preferred shares as the main financial instrument financing are analyzed and systematized. Approaches to share valuation when deciding on funding company are provided.

**Keywords:** IPO, Initial Public Offering, emission, investment, shareholders, stocks, preferred shares, financing, valuation of shares.

**Постановка проблеми.** Перехід України до ринкової економіки зумовив відродження акціонерних товариств, які є однією з найбільш поширених форм організації підприємницької діяльності. Акціонерні товариства, залучаючи додаткові сторонні кошти для формування великого і постійно-

го капіталу, припускають використання різних інструментів власності на фінансовому ринку.

Разом із тим участь у сучасному акціонерному товаристві характеризується величезною ступенем ризику, пов'язаною, з одного боку, з цілком реальною можливістю позбавлення

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

акціонерів належних їм акцій, що тягне втрату значних капіталовкладень, а з іншого – відсутністю надійних правових гарантій повернення втраченого майна і прав участі в акціонерному товаристві.

Такий стан справ перешкоджає розвитку фінансового і фондового ринків України, залученню якомога більшої кількості інвесторів у виробничу сферу, а також можливості для залучення в національну економіку іноземних інвестицій.

Доступність і ліквідність фінансових інструментів власності, надійний захист прав на акції, а також захист інтересів власників акцій є першорядним завданням у процесі залучення приватних інвестицій в Україну, вирішення проблеми розвитку фінансового і фондового ринків України та економіки в цілому.

За період формування і розвитку ринкових відносин в Україні багато ринкових механізмів залучення інвестицій отримали достатньо серйозний розвиток. Зокрема, в Україні з'явився ринок первинного публічного розміщення (випуск) нових акцій або IPO (Initial Public Offering), що має широке поширення на фондових ринках економічно розвинених країн. Практичне використання цього механізму дозволяє емітенту знаходити інвестиційні ресурси в умовах недостатнього рівня капіталізації компаній і дефіциту інвестиційних коштів. Удосконалення механізму первинного публічного розміщення акцій українських емітентів є однією з найбільш важливих науково-прикладних задач, оскільки надає нові можливості для залучення інвестиційних ресурсів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Важливою частиною методологічної бази з проблем становлення і розвитку фондового ринку, з теоретичних і практичних аспектів фінансування компаній, а також застосування фінансових інструментів є праці вітчизняних вчених, зокрема таких, як В.Д. Базилевич, З.С. Варналій, О.Д.Василик, В.М. Геєць, А.І. Ігнатюк, І.О. Лютий, В.М. Опарін, А.М. Поддєрьогін, О.В. Любка, Ю.В. Петленко та ін. Докладно механізми фінансування корпорацій, поняття і характеристики акцій та інших інвестиційних активів досліджено у працях зарубіжних авторів, а саме: Ю. Брігхем, Р. Брейли, С. Майерс, А. Дамодаран, С. Росс, Ж. Тіроль, Ф. Фабоці та ін.

Проте комплекс проблем, пов'язаних із прийняттям рішення щодо фінансування компанії шляхом первинного публічного розміщення акцій, є недостатньо вивченим.

Таким чином, виникає необхідність ґрунтовного опрацювання механізму первинного публічного розміщення, а також з'ясування основних характеристик фінансових інструментів, що застосовуються в цьому процесі.

**Метою статті** є узагальнення теоретичних основ процесу первинного публічного розміщення акцій, а також з'ясування основних характеристик акцій та методів оцінки їх вартості в процесі прийняття рішення щодо інвестування.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно із Законом України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 акціонерні товариства створюються в формі публічних або приватних товариств. Однією з найголовніших ознак «публічності» компанії є публічне (відкрите) розміщення акцій. Прийняття рішення щодо створення публічного товариства або реорганізації приватного товариства в публічне впливає на його здатність залучати капітальні кошти на відкритому ринку та вільно оберталися акціям на фондовому ринку.

Первинне публічне розміщення акцій (англ. – initial public offering, IPO) прийнято вважати ознакою розвитку компанії, її зростання до певної точки, де обсяг виручки та показники рентабельності достатні для того, щоб зацікавити зовнішніх інвесторів. Тим не менш публічне розміщення акцій, особливо первинне, є досить дорогим і трудомістким процесом, що вимагає значних змін у компанії. Розглянемо основні плюси і мінуси публічного розміщення акцій [2].

Аргументи на користь публічного розміщення акцій.

1. Маючи відкритий публічний ринок для своїх акцій, первинні акціонери, ймовірно, відчують зростання ринкової вартості їх акцій, навіть якщо вони не збираються їх продавати. Звідси, однією з основних причин виходу на відкритий ринок акцій, є приватні інтереси управлінців компанії, які водночас є її акціонерами. Акції, якими вони володіють та не мають можливості вигідно продати, після вдалого публічного розміщення потенційно отримують властивість генерувати значний прибуток від відкритого перепродажу. Ця причина звичайно ніколи не розголошується громадськості, оскільки інвестори навряд вклядуть кошти, усвідомлюючи, що управлінська команда має на меті нажитися, а потім залишити бізнес.

2. Така сама логіка може бути використана як інструмент для утримання співробітників компанії. Приватна компанія може випускати опціони для своїх співробітників, але вони мало чого варті для співробітників, якщо немає ринку, на якому вони можуть продати акції. При публічному розміщенні акцій компанія отримує додаткову мотивацію для співробітників, оскільки вони будуть чекати, поки їхні опціони на купівлю акцій зростуть достатньо для того, щоб вони отримали прибуток в результаті їх продажу [1].

3. Зі стратегічної точки зору публічне розміщення акцій дає компанії можливість отримати значне фінансування, яке вона може використовувати на свій розсуд, наприклад, щоб підвищити свою конкурентоспроможність за рахунок збільшення активів, поліпшення маркетингу, наймання кваліфікованого персоналу, купівлі обладнання та розширення виробництва тощо.

4. З фінансової точки зору здатність акцій вільно обертаватися на відкритому ринку впливає на зменшення вартості капіталу компанії. Основна причина в тому, що інвестори готові платити більше за акції публічної компанії, які вони можуть легко продати, ніж за акції приватної компанії. Ця особливість може знизити вартість капіталу на кілька відсотків. Крім того, публічне розміщення знижує вплив приватних інвесторів, які, можливо, мали негативний вплив на бізнес, наприклад, вимагаючи гарантовані дивіденди або обмежуючи операційну діяльність компанії. Також публічне розміщення є набагато менш трудомістким і менш дорогим шляхом залучення капітальних коштів при наступних додаткових емісіях.

5. Нова емісія акцій різко зменшує значення коефіцієнту зобов'язання до власного капіталу, який є досить суттєвим показником для потенційних кредиторів. Збільшуючи розмір власного капіталу, компанія може відповідно збільшувати частку майбутніх зобов'язань, отримуючи нові кредити та емітуючи корпоративні облигації [6].

Аргументи проти публічного розміщення акцій.

1. Однією з найголовніших причин не починати процес публічного розміщення акцій є його висока вартість. Особливо

це відчутно коли компанія готує невеликий обсяг емісії, тоді витрати на отримання запланованого фінансування можуть виявитись непропорційними та надзвичайно високими. Основна причина полягає в тому, що андеррайтер, як організатор емісії та розміщення акцій, стягуватиме майже однакову плату за свої послуги як з невеликої компанії із середнім та малим обсягом емісії, так і з великої компанії, обсяг емісії якої буде в рази більшим.

2. Крім високої вартості організації процесу публічного розміщення акцій того, постійні поточні витрати компанії також зростають. Цілком очевидно, що потрібно буде залучати додатковий персонал, в чій обов'язки буде йти в ногу з усіма вимогами щодо оформлення звітів, необхідних для надання до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), яка здійснює державне регулювання ринку цінних паперів. Крім того, до щорічних витрат компанії потрібно буде додати вартість послуг зовнішніх аудиторів та вартість лістингу на біржі. Таким чином, щорічні додаткові витрати публічної компанії зростають на суму, яка приблизно дорівнюватиме вартості самого процесу публічного розміщення акцій.

3. Ще однією проблемою є те, що невелика компанія з невеликою ринковою капіталізацією буде зазнавати труднощів зі створенням ринку для своїх акцій. Якщо це компанія з невеликими обсягами діяльності, інституціональні інвестори (які звикли купувати і продавати великі пакети акцій) не матимуть зацікавленості в інвестуванні. Через це акції компанії будуть частіше піддаватися маніпуляціям від недобросовісних інвесторів, які можуть різким продажем підірвати ціни на акції, а потім придбати великий пакет акцій за пільговою ціною з метою отримання певного рівня контролю над компанією.

4. Втрата контролю над компанією також цілком можлива, якщо власник не зберіг велику кількість акцій у своїх руках, або якщо не був створений окремий клас акцій з привілейованими можливостями у голосуванні. В іншому випадку зовнішні інвестори можуть або скуповувати акції великими обсягами для створення великих блоків для голосування або об'єднуватись, щоб створити той самий результат.

5. Розкриття інформації є ще однією проблемою для багатьох компаній, які публічно розміщують свої акції. Окрім необхідності залучати додатковий персонал для створення звітів та консолідації різноманітної інформації щодо діяльності компанії існує проблема розкриття інформації про компанію конкурентам, які матимуть можливість скористатися інформацією, розкритою у звітах, щоб зашкодити діяльності компанії [6].

6. Інша проблема пов'язана з постійним тиском з боку інвесторів на керівництво компанії та вимогами презентувати не тільки високі, але й постійно зростаючі результати діяльності. Якщо компанія є приватною, вона може легко перенести відносно низький прибуток в період освоєння нового ринку або впровадження нового продукту, але, будучи публічною, компанії стає набагато важче реалізувати нові проекти. Ця проблема може вирішуватись тільки шляхом постійного інформування інвесторів про наміри корпоративного зростання, та сподіванням, що інвестори лояльно сприйматимуть довгострокові перспективи [4].

Існує досить багато інших негативних причин і наслідків публічного розміщення акцій. Тому багато успішних приватних компаній залишаються осторонь від публічних ринків.

З іншого боку, публічне розміщення акцій піднімає компанію на нову ступінь розвитку та фінансових можливостей.

Процедура публічної (відкритої) емісії акцій. Публічну емісію акцій мають право здійснювати компанії, які відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» мають статус публічного акціонерного товариства. При цьому засновники товариства повинні володіти не менше, ніж 25% усіх акцій терміном не менше двох років.

Коли компанія випускає акції в розрахунок знайти інвесторів на відкритому ринку, вона, як правило, користується послугами інвестиційного банку або іншого професійного учасника фондового ринку, який має ліцензію на здійснення андеррайтингу. Андеррайтинг – це діяльність із розміщення (підписки, продаж) цінних паперів торговцем цінними паперами за дорученням, від імені та за рахунок емітента. Установа, що бере на себе відповідальність за організацію та розміщення випуску цінних паперів, називається андеррайтером.

Процес організації та публічного розміщення акцій за допомогою андеррайтера зазвичай складається з наступних етапів:

1) здійснення комплексної діагностики та передінвестиційної підготовки до емісії, в процесі яких визначаються об'єктивні можливості та перспективи компанії щодо залучення капіталу на відкритому ринку, а також формується план публічного розміщення;

2) здійснення передемісійних заходів: проходження незалежного аудиту, за необхідності – отримання кредитного рейтингу, розрахунок витрат, пов'язаних з публічною емісією акцій;

3) підготовка необхідних документів, пов'язаних з реєстрацією випуску цінних паперів в НКЦПФР відповідно до положення «Про порядок реєстрації випуску акцій»;

4) здійснення реєстрації випуску цінних паперів в НКЦПФР та оприлюднення інформації стосовно випуску акцій відповідно до положення НКЦПФР «Про розкриття інформації емітентами цінних паперів»;

5) відкриття рахунку в депозитарії (у разі первинного розміщення акцій);

6) оформлення глобального сертифікату – документу, який засвідчує загальний обсяг зареєстрованого випуску акцій, що розміщуються у бездокументарній формі;

7) пошук інвесторів та первинний продаж акцій;

8) підготовка та реєстрація звіту про результати розміщення акцій у НКЦПФР;

9) депонування глобального сертифікату, тобто переказ акцій на рахунки зберігачів та емітента, що в подальшому забезпечить акціонерам можливості укладання угод на вторинному ринку;

10) створення вторинного ринку. Іноді андеррайтер після розміщення випуску акцій створює для них вторинний ринок. З точки зору інвесторів при першому публічному розміщенні нових паперів створення вторинного ринку є дуже важливим аспектом. Акції компанії стають набагато привабливішими при наявності вторинного ринку, на якому їх можна вільно купити або продати, забезпечивши їх ліквідність. У кінцевому рахунку, це підвищує ефективність первинного публічного розміщення акцій [7].

Основним інструментом фінансування при публічному розміщенні є прості акції. Прості акції представляють собою права власності у компанії. Утримувачі простих акцій є дійсними

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ми власниками компанії, тоді як утримувачів облігацій можна розглядати лише як її кредиторів. Прості акції не мають терміну погашення, та існують до тих пір, поки компанія не зупинить своє існування. Також прості акції не мають верхньої межі виплати дивідендів. Порядок виплати дивідендів повинний бути оголошений перш, ніж вони відбудеться їх емісія. У разі банкрутства власники простих акцій не мають права вимоги на активи компанії до тих пір поки не будуть задоволені права вимоги кредиторів компанії, в тому числі власників облігацій та привілейованих акцій. Розглянемо основні характеристики та деякі специфічні риси простих акцій.

*Право на прибуток.* Акціонери, як співвласники компанії, мають право на отримання прибутку компанії після сплати процентних виплат власникам облігацій і дивідендів утримувачам привілейованих акцій. Прибуток може бути виплачений безпосередньо акціонерам у вигляді дивідендів або збережений і реінвестований у розвиток компанії. Хоча очевидно є миттєва вигода власників акцій від розподілу прибутку у вигляді дивідендів, повернення прибутку в компанію також є вигідним для акціонерів, але в більш віддаленій перспективі.

Реінвестування прибутку в подальший розвиток компанії має призвести до збільшення вартості компанії, на спроможність генерувати більший дохід у майбутньому та відповідно до збільшення майбутніх дивідендів. Ця дія, своєю чергою, призводить до збільшення акцій у вартості. По суті, прибуток розподіляється безпосередньо між акціонерами або прямим шляхом у вигляді дивідендів або побічно у формі приросту капіталу (зростання ціни акцій) компанії.

Право акціонерів на прибуток має свої переваги і недоліки. Основною перевагою є те, що потенційний дохід безмежний. Після задоволення права на прибуток власників старших цінних паперів – облігацій та привілейованих акцій, весь залишковий прибуток розподіляється між акціонерами компанії у вигляді сплати дивідендів або приросту капіталу. Основним недоліком є те, що у разі повного розподілу прибутку між утримувачами облігацій та привілейованих акцій власники простих акцій не отримують дивідендів взагалі. Отже, власники простих акцій страждають перші, якщо прибутки компанії падають.

*Право на активи.* Так само як утримувачі звичайних акцій мають право на отримання залишкових доходів компанії, вони також мають право на отримання залишкових активів у разі ліквідації. Тільки після того, як вимоги власників боргових зобов'язань та привілейованих акцій були задоволені, загальні акціонери отримують право на задоволення своїх вимог. Проте, як свідчить практика, коли банкрутство компанії має місце, вимоги утримувачів звичайних акцій, як правило, залишаються без задоволення. Саме ця залишкова вимога на активи додає ризикованості звичайних акціям. Таким чином, хоча звичайні акції історично мають більш високу прибутковість, ніж інші цінні папери, в середньому 10–15 відсотків щорічно, вони також мають більше ризиків, пов'язаних з їх утриманням.

*Право голосу.* Власники звичайних акцій обирають раду директорів на загальних зборах акціонерів і являються єдиним типом інвесторів, яким надається право голосувати. На початку двадцятого століття у світі не було нічого незвичайного в тому, що компанія емітувала два класи звичайних акцій, які були ідентичні, за винятком того, що тільки один з них надавав власнику право голосу у компанії. Ця практика була

практично ліквідована період 1935–1980 років у зв'язку із змінами у законодавстві багатьох країн, відмовою фондових бірж у лістингу компаніям, що емітували прості акції без права голосу, та незадоволенням інвесторів. Тим не менш, сьогодні спостерігається відновлення практики застосування подвійних, а іноді потрійних і більше (А, В, С) класів звичайних акцій з різними правами голосування, що більшою мірою, використовується як оборонна тактика для запобігання недружньому поглинанню компаній. Таким чином, проста акція одного класу може прирівнюватись до 10 голосів, а проста акція іншого класу – до 1 голосу.

Загальні акціонери не тільки мають право обирати раду директорів, але вони також повинні схвалювати будь-які зміни в статуті компанії. Характерна зміна статуту може бути викликана необхідністю випуску нових акцій або, можливо, пропозицією злиття. Голосування за раду директорів і зміни у статуті відбувається на щорічних зборах акціонерів. У той час як акціонери можуть голосувати особисто, у великих компаніях, найчастіше, голосування відбувається «за довіреністю» (проху voting). Це означає, що відповідно до чинного законодавства акціонер має право призначити свого представника для участі у загальних зборах компанії. В Україні ст. 41 Закону України «Про господарські товариства» передбачено, що передача акціонером своїх повноважень іншій особі здійснюється відповідно до чинного законодавства, а повноваження представника мають бути підтверджені довіреністю.

Процедура голосування також може відрізнитися від компанії до компанії. Дві процедури, які зазвичай використовуються при голосуванні, – це визначення простої більшості і кумулятивне голосування. Під більшістю голосів розуміється, що кожна акція надає акціонеру один голос, і голосування проходить окремо за кожним положенням на раді директорів. Оскільки кожен окремий член ради директорів обирається простою більшістю голосів, мажоритарні акціонери фактично отримують право обирати всю раду директорів.

При кумулятивному голосуванні, кожна акція надає акціонеру кількість голосів, що дорівнює кількості директорів у раді. Акціонер може потім віддати всю кількість своїх голосів за одного кандидата або розподілити їх між різними кандидатами. Перевагою кумулятивного порядку голосування є те, що він надає міноритарним акціонерам право обирати стільки членів ради директорів, скільки дозволяє їм їх пакет акцій.

Переважне право. Закон України «Про господарські товариства» ст. 38, крім визначення загальних прав акціонерів, встановлює переважне право акціонерів на придбання додатково випущених товариством акцій. Переважне право дає загальним акціонерам підтримувати пропорційну частку власності у фірмі. Коли випускаються нові акції, загальні акціонери мають право першої відмови. Якщо акціонер володіє 25 відсотками акцій компанії, він також має право купити 25 відсотків нових акцій.

Переважне право може бути використане (зазвичай по ціні, встановленій нижче за поточну ринкову), не використане та анульоване, або продано на відкритому ринку.

*Оцінювання простих акцій.* Оцінювання акцій є набагато складнішим завданням, ніж оцінювання інструментів довгострокового боргу, наприклад, облігацій, оскільки акції не мають кінцевого терміну погашення і майбутніх грошових потоків, тоб-

то, розмір дивідендів є невизначеним у майбутньому. Таким чином, у розрахунках, які використовуються для оцінки акцій, повинні бути зроблені деякі припущення щодо структури дивідендів.

Загальна модель оцінки акції при наявності даних щодо розміру очікуваних дивідендів та ставки дисконтування, яка відображає необхідну норму прибутку, може бути визначена таким чином:

$$V_{cs} = \frac{D_1}{(1+k)^1} + \frac{D_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{D_\infty}{(1+k)^\infty} = \sum \frac{D_t}{(1+k)^t}, \quad (1)$$

де  $D_1, D_2, D_t$  – дивідендні виплати за певний період,  $k$  – ставка дисконтування.

Наведена вище формула показує, що за допомогою ставки дисконтування,  $k$ , ми дисконтуємо дивіденди за перший рік,  $D_1$ , наприкінці першого року, дивіденди за другий рік,  $D_2$ , наприкінці другого року тощо до нескінченності, оскільки прості акції не мають терміну погашення.

Це рівняння може бути зведене до набагато більш керованої форми, якщо дивіденди збільшуватимуться з кожним роком постійним темпом,  $g$ :

$$V_{cs} = \frac{D_0(1+g)}{k-g} = \frac{D_1}{k-g}, \quad (2)$$

де  $D_0$  – виплачені дивіденди за минулий період,  $D_1$  – очікувані дивіденди за поточний період,  $g$  – темп зростання дивідендів,  $k$  – ставка дисконтування і  $g < k$ .

Постійне зростання дивідендів притаманне більшості компаній за умови, що спостерігається зростання секторів економіки до яких вони належать [7].

Оцінювання акцій за поточний період. Якщо інвестор тримає звичайні акції тільки протягом одного року та не володіє інформацією щодо темпів зростання дивідендів, вартість акції буде дорівнювати теперішній вартості дивідендів, що очікуються за поточний період та очікуваній ринковій ціні акції на кінець року. Якщо  $k$  відображає необхідну норму прибутку інвестора, розрахунок може бути здійснений на основі формули:

$$V_{cs} = \frac{D_1}{(1+k)} + \frac{P_1}{(1+k)}, \quad (3)$$

де  $D_1$  – дивіденди за поточний період,  $P_1$  – поточна ринкова ціна акції,  $k$  – ставка дисконтування.

Альтернативою простим акціям є привілейовані акції, які часто називають гібридними цінними паперами, оскільки вони мають характеристики як звичайних акцій, так і облігацій. Привілейовані акції схожі на звичайні акції в тому, що вони не мають фіксованої дати погашення, невиплата дивідендів не завжди свідчить про банкрутство компанії, а кошти, призначені для виплати дивідендів за привілейованими акціями, не віднімаються з бази оподаткування. Втім привілейовані акції подібні до облігацій в тому, що дивідендні виплати є фіксованими у розмірі. Розмір дивідендів по привілейованих акціях фіксується у відсотках від номінальної вартості акції [3].

У випадку з використанням привілейованих акцій Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» передбачено певну свободу – компанія має право емітувати привілейовані акції з різним обсягом прав відповідно до положень її статуту. При цьому частка привілейованих акцій у статутному капіталі акціонерного товариства не повинна перевищувати 25 відсотків.

Хоча кожен випуск привілейованих акцій є унікальним, ряд характеристик є загальними майже у всіх випадках. Деякі з цих рис частіше включають в себе:

– різноманітність класів привілейованих акцій – компанія може видати більше класу привілейованих акцій, і кожен клас може мати різні характеристики. Ці класи можуть бути диференційовані за будь-якими умовами, наприклад, деякі привілейовані акції можуть бути конвертовані у прості акції, а інші ні, а також надавати різний пріоритет щодо привласнення активів у випадку банкрутства;

– право власників привілейованих акцій на доходи і активи – привілейовані акції мають пріоритет перед простими акціями щодо вимог на активи у разі банкрутства. Якщо фірма ліквідується, вимоги щодо розподілу її активів серед власників привілейованих акцій є старшими за вимоги власників простих акцій та молодшими за вимоги власників облігацій. Різні класи привілейованих акцій можуть також визначати послідовність надання права на активи серед їх власників. Вимоги на дохід за привілейованими акціями також є пріоритетним при виплаті дивідендів акціонерам. Тобто фірма спочатку повинна виплатити дивіденди за привілейованими акціями, а потім – за простими. Таким чином, з точки зору ризику привілейовані акції більш безпечні, ніж звичайні акції, оскільки вони мають пріоритет щодо вимог на доходи і активи, але є більш ризикованими, ніж інструменти довгострокового боргу;

– кумулятивні дивіденди – більшість привілейованих акцій має кумулятивну функцію. Це означає, що всі минулі несплачені дивіденди за привілейованими акціями повинні бути сплачені до будь-яких оголошень щодо виплати дивідендів за простими акціями. Ця особливість забезпечує певну ступінь захисту для привілейованих акцій. Оскільки дохід за привілейованими акціями не має такого жорсткого правового захисту, як процентні виплати за облігаціями, кумулятивна функція необхідна для захисту прав привілейованих акціонерів;

– конвертованість – досить велика частина емітованих привілейованих акцій сьогодні є конвертованою на розсуд власника на певну кількість простих акцій. Сьогодні близько однієї третини всіх привілейованих акцій має цю функцію. Функція конвертованості, звичайно, застосовується на розсуд інвестора, але слугує на користь емітента, який таким чином зменшує вартість привілейованих акцій;

– захисні положення – як правило, захисна функція положень полягає у набутті власником привілейованих акцій права голосу у разі систематичних невиплат дивідендів, якщо компанія зазнає фінансових труднощів. По суті, захисні положення, включені у привілейовані акції, схожі на обмежувальні положення, включені в інструменти довгострокового боргу;

– регульовані ставки – можливість змінювати процентні ставки за привілейованими акціями була розроблена, щоб надати інвесторам деякий захист від можливих втрат, коли ставки дохідності інших фінансових інструментів на фінансовому ринку рухаються або вгору або вниз. За такої можливості розмір дивідендів коригується в залежності від поточних процентних ставок за державними цінними паперами. Для розвинених фінансових ринків багатьох країн практика регулювання процентних ставок є досить поширеною, проте в Україні поки що не набула популярності.

*Оцінювання привілейованих акцій.* Як вже зазначалося, власник привілейованих акцій зазвичай отримує постійний фіксований дохід в кожен період так само, як і за довгостроковими борговими зобов'язаннями. Втім прибуток з



привілейованих акцій отримують у вигляді дивідендів, а не відсотків. Крім того, в той час як облігації зазвичай мають конкретну дату погашення, більшість привілейованих акцій є вічними, тобто не мають строку погашення.

Розрахунок ринкової вартості привілейованих акцій при наявності даних щодо розміру очікуваних дивідендів та ставки дисконтування, яка відображає необхідну норму прибутку, може бути здійснений на основі формули:

$$V_{ps} = \frac{D_1}{(1+k)^1} + \frac{D_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{D_\infty}{(1+k)^\infty} = \sum \frac{D_t}{(1+k)^t}, \quad (4)$$

де  $D_1, D_2, D_t$  – дивідендні виплати за певний період,  $k$  – ставка дисконтування

Оскільки дивіденди за привілейованими акціями розглядають як довічну ренту, наведена формула може бути зведена до такого співвідношення:

$$V_{ps} = \frac{D}{k}. \quad (5)$$

Таким чином, ринкова вартість привілейованих акцій є точною вартістю всіх її майбутніх дивідендів. Оскільки більшість привілейованих акцій мають довічну форму, для знаходження потрібного значення потрібно використовувати останню формулу (5) [2].

## Висновки

Зростання економіки в цілому та окремих компаній зокрема неможливі без капітальних вкладень. У практиці західного інвестиційного бізнесу давно використовується і постійно вдосконалюється механізм первинного публічного розміщення. Найбільш складним технологічно, організаційно і з точки зору юридичного супроводу є первинне публічне розміщення акцій.

Дослідження показало, що первинне публічне розміщення акцій компанії, яка вперше виходить на фондовий ринок, пов'язане з рядом особливостей. Цими особливостями є: занижене ціноутворення (так званий ефект *underpricing*); відносно низька віддача від володіння розміщеними акціями в довгостроковій перспективі (так званий ефект *long-run underperformance*); істотний розмір комісійної винагороди андеррайтерам.

Крім особливостей первинного публічного розміщення основними його перевагами перед іншими стратегіями залучення інвестиційних коштів є:

- доступ до довгострокового капіталу на набагато більш вигідних умовах, ніж звернення до кредитних банківських ресурсів, приватним позиках або венчурному капіталу;

- покращення поточного фінансового стану компанії;
- отримання інструменту оцінки поточної ринкової вартості компанії;
- додаткові можливості податкового планування;
- підвищення престижності і зростання можливостей по просуванню бізнесу;
- можливість залучити й утримати висококваліфікований персонал, першою чергою ключових менеджерів.

З урахуванням наведеного аналізу характеристик основних інструментів, за допомогою яких здійснюється механізм публічного розміщення, а саме акцій компанії, виявлено, що із загальнотеоретичної точки зору акцію можна визначити як неподільну сукупність майнових прав, відокремлену певним документом, що надає ряд безперечних прав інвестору, а саме: право на прибуток, право на активи, право голосу і переважне право. При чому першочергове право на певний визначений прибуток мають власники привілейованих акцій, тоді як право голосу при цьому не реалізується.

У результаті узагальнення існуючих понять щодо методів і способів оцінки вартості акцій зроблено висновок про те, що вони дозволяють оцінювати вартість діючих компаній, причому при оцінці вартості компанії об'єктами оцінки є вигода акціонерів від володіння фінансовим активом, зокрема акціями компанії. При цьому процес оцінки вартості акції нерозривно пов'язаний з адекватністю і коректністю застосовуваної методологічної бази оцінки, яка в даний час постійно розвивається.

## Список використаних джерел

1. Брейли Р., Майерс С. Принципи корпоративних фінансов: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. – 1120 с.
2. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Т. 2. – СПб.: Экон. школа, С.-Пет. университет эк-ки и финансов, Высшая школа экономики, 1998. – 669 с.
3. Гроші та кредит: Підручник / Лютий І.О., Версаль Н.І., Любкіна О.В., Рожко О.Д. / К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – 545 с.
4. Росс С. и др. Основы корпоративных финансов / Пер. с англ. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2000. – С. 522.
5. Фабоцци Ф. Финансовые инструменты. – М.: «ЭКМО», 2010. – 864 с.
6. Цінні папери: Підручник за ред. Базилевича В.Д. – К.: Знання, 2011. – 1094 с.
7. Шелудько В.М. Финансовый рынок: Підручник. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 535 с.

С.Ф. ЛАЗАРЄВА,  
к.е.н., заст. завідувача кафедри інформаційного менеджменту,  
М.А. ТКАЧЕНКО,

аспірант кафедри інформаційного менеджменту, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## Управління ризиками ІТ-проектів в Україні в сучасних умовах

У статті розглянуто напрями удосконалення процесів управління ризиками ІТ-проектів. Проаналізовано сучасні умови реалізації ІТ-проектів в Україні та запропоновано підхід на основі структурної схеми ризиків, який дозволяє враховувати високу вагу факторів зовнішнього середовища в управлінні ризиками проекту.

**Ключові слова:** проект, ризик, управління, середовище.

С.Ф. ЛАЗАРЕВА,

к.э.н., зам. заведуючого кафедрой информационного менеджмента,

М.А. ТКАЧЕНКО,

аспирант кафедры информационного менеджмента, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

**Управление рисками IT-проектов в Украине в современных условиях**

*В статье рассмотрены направления усовершенствования процессов управления рисками IT-проектов. Проанализированы современные условия реализации IT-проектов в Украине и предложен подход на основе структурной схемы рисков, позволяющий учитывать высокий вес факторов внешней среды в управлении рисками проекта.*

**Ключевые слова:** проект, риск, управление, среда.

S.F. LAZARIEVA,

PhD of economic sciences Deputy Head of Department of information management,

M.A. TKACHENKO,

Post-graduate student of the Department of information management SOE KNEU named after Vadym Hetman

*In the article, the ways of improving risk management processes of IT projects are reviewed. Current conditions for the implementation of IT projects in Ukraine are analyzed and the approach based on the structure scheme of risks considering the high weight of environmental factors in project risk management is proposed.*

**Keywords:** project, risk, management, environment.

**Постановка проблеми.** В умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій і збільшення їхньої ролі в ефективному функціонуванні сучасної організації проекти з розробки та впровадження програмного забезпечення набувають все більшого поширення. Останні статистичні дані свідчать про значне зростання світового ринку інформаційних технологій. Обсяг річних витрат на інформаційні технології у світі з 2005 по 2013 рік зріс з \$2,65 трлн. до \$3,83 трлн. [1], з яких \$922 млрд. було витрачено у сфері IT-послуг, \$300 млрд. – на корпоративне програмне забезпечення.

За оцінками фонду AVentures Capital, в Україні на даний момент вже сформувалася потужна експортоорієнтована IT-індустрія. У вітчизняних компаніях працює близько 100 тис. програмістів, які є розробниками світового класу. Наразі Україна є лідером за кількістю розробників у Східній Європі [2].

Разом із тим протягом останніх десяти років успішно виконані IT-проекти становлять лише 30–40% від загальної кількості у світі [3], що свідчить про необхідність удосконалення методів і моделей управління ризиками IT-проектів. Що стосується IT-проектів, які реалізуються в Україні, то наразі статистична база щодо їх успішності відсутня у зв'язку з відносно нетривалим розвитком вітчизняної IT-галузі. Крім того, останні дослідження ґрунтуються на даних стосовно великих проектів, у той час як вартість вітчизняних IT-проектів нині є відносно невисокою. Незважаючи на це, питання щодо впровадження передових практик ризик-менеджменту в управління українськими IT-проектами також є надзвичайно актуальним.

Варто зазначити, що IT-проекти в Україні виконуються в досить нестійкому зовнішньому середовищі. У зв'язку з нестабільною політико-економічною ситуацією в країні наразі спостерігається посилення відтоку кваліфікованих кадрів за кордон, а також зниження темпів зростання IT-галузі, що призводить до втрати конкурентних переваг на світовому ринку. Крім того, в рамках реалізації податкової реформи під питанням залишається пільгове оподаткування IT-компаній, запровадження якого у свій час дало значний поштовх їхньому розвитку.

Таким чином, на реалізацію IT-проектів в Україні суттєво впливають зовнішні фактори ризику, керуваність яких є доволі низькою. У зв'язку з цим з метою успішного виконання проектів у сфері інформаційних технологій управління їх ри-

зиками має здійснюватися з урахуванням високої ваги чинників зовнішнього середовища.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Аналіз публікацій західних дослідників [4–6] свідчить про те, що основними чинниками ризику IT-проектів є неефективне управління, недоліки планування, нерозуміння вимог та брак комунікації між зацікавленими сторонами (стейкхолдерами) проекту. Базою для досліджень слугували проекти, реалізація яких відбувається у відносно стійких умовах зовнішнього середовища.

В Україні питанню управління ризиками IT-проектів наразі присвячено невелику кількість наукових праць [7–9]. Більшість авторів у пропозиціях щодо підвищення ефективності управління ризиками IT-проектів значну увагу приділяють факторам зовнішнього середовища. Зокрема, у публікації Ю. Теслі [7] запропоновано комплекс заходів щодо створення системи протиризикового планування програми інформатизації, яка має забезпечити формування оптимальних планів робіт в умовах турбулентного оточення.

На думку Теслі, динаміку середовища проектів важко передбачати, у зв'язку з чим постійно виникають несприятливі для програм інформатизації впливи, які ведуть до відхилень у проектах. Система управління ризиками проекту повинна так реагувати на динамічне оточення, щоб компенсувати відхилення, що можливо лише за умови оцінювання не тільки ризиків, а й їхнього впливу на проекти інформатизації.

Система будується на припущенні, що ймовірність успішного завершення проекту під впливом динамічного оточення збільшується в результаті вжиття протиризикових заходів. Математично система реалізується шляхом мінімізації цільової функції, яка відображає негативний вплив середовища на проект, з обмеженням фінансових витрат на реалізацію протиризикових заходів.

Система протиризикового планування передбачає створення системи моніторингу проекту, яка дозволяє отримувати інформацію про хід його реалізації та про можливі нові ризики з метою оперативного реагування. Крім того, передбачається створення системи інформаційної взаємодії у процесах проекту, а також системи інформаційної підтримки ризиків, яка дозволяє відображати інформацію про необхідні дії в проекті.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Такі заходи, на думку Теслі, сприяють підвищенню ефективності управління ризиками ІТ-проектів. Разом із тим, на нашу думку, запропонована система має недоліки. Припущення про те, що всі протиризикові заходи у проекті є ефективними, може не відповідати дійсності. Також у публікації не вказано практичні шляхи щодо оцінювання впливу ризиків на ймовірність успішного виконання проекту. При цьому дослідники не розглядають окремо позитивні відхилення у проекті під впливом зовнішніх факторів.

У публікаціях В. Рішняка [8, 9] пропонується побудова системи підтримки прийняття рішень, яка враховує дію зовнішніх чинників на умови реалізації проекту. Як і Тесля, Рішняк вважає, що реагування на невідомі ризики пов'язане зі значними витратами. На думку вченого, більш ефективним є запобігання виникненню ризикових подій шляхом отримання інформації про потенційне виникнення невідомого ризику заздалегідь. Для цього в роботі пропонується розробити інформаційну систему управління ризиками проекту, яка ґрунтується на інформації про зовнішні та внутрішні негативні ситуації та впливи на проект і надає особі, котра приймає рішення, певні пропозиції щодо розв'язання проблемних ситуацій.

Інформаційна система управління проектними ризиками передбачає введення інформації про можливі стани зовнішнього середовища, умови, які накладаються на прийняття рішення, бажані наслідки від прийняття рішення тощо. Гнучкість системи забезпечується можливістю введення в систему додаткових алгоритмів, методів, моделей, а також відомої статистичної інформації по ухвалених рішеннях у вже відомих ситуаціях. Інформація про середовище проекту включає дані про потреби ринку, попит на продукцію, наявні та перспективні технології, конкуренцію, соціальні та природні фактори, законодавчу базу.

Після здійснення аналізу отриманої інформації розробляється модель ситуації з метою встановлення типу, розмірності і діапазону значень параметрів, які характеризують поточний стан проекту та його зовнішнього середовища. Під час моделювання ситуації здійснюється тестова імітація вибраної моделі на всьому діапазоні значень параметрів. Крім того, оцінюється ефективність вибраної моделі та встановлюється відповідність результатів заданим значенням критеріїв.

Модель ІТ-проекту подається у вигляді мережі, де кожен процес позначається дугою, орієнтованою за напрямом на виконання проекту. Успішність проекту розглядається з точки зору дотримання термінів його виконання, аналіз яких полягає в визначенні ймовірності, з якою проект буде виконано в визначений час. При цьому тривалість проекту може бути обчислена шляхом підсумовування найдовшого за хронологічним виміром шляху (критичного шляху), який визначає максимальну тривалість реалізації проекту загалом.

На думку Рішняка, запропонована імітаційна модель дає змогу будувати розподіли значень ймовірностей для найважливіших параметрів реалізації проекту та, відповідно, висувати та перевіряти стохастичні гіпотези. Такий підхід дозволяє оцінювати вплив ризиків, у тому числі зовнішніх, на ймовірність успішного виконання проекту. Разом із тим модель, яка використовує метод критичного шляху, допускає необмежений обсяг ресурсів для реалізації проекту, що в більшості випадків не відповідає дійсності. У зв'язку з цим

оцінки, отримані в результаті імітаційного моделювання, можуть бути неадекватними.

Недоліки розглянутих вище підходів до побудови системи управління ризиками, на нашу думку, можуть бути усунені в рамках методу критичного ланцюга, запропонованого Е. Голдраттом [10] та розвинутого Л. Лічем [11]. Метод ґрунтується на ефективному використанні позитивних відхилень у проекті. Планування робіт проекту будується на припущенні, що будь-яка оцінка тривалості виконання певної операції містить у собі резерв часу на випадок непередбачуваних подій. Якщо зменшити очікувану тривалість роботи на 50%, ймовірність її успішного виконання також становитиме 50%. Вилучені резерви часу виносяться в так званий «буфер» проекту, призначений для компенсації часу за наявності негативних відхилень.

Замість критичного шляху, тобто найбільш тривалої послідовності робіт в проекті, що безпосередньо впливає на його тривалість, пропонується використовувати «критичний ланцюг». Різниця між критичним шляхом і критичним ланцюгом полягає в тому, що останній, окрім формування найдовшої послідовності робіт у проекті, дає змогу врахувати обмеження за ресурсами (для ІТ-проектів це доступний час виконавців). Метод критичного ланцюга передбачає, що терміни виконання робіт є «плаваючими» – негативні фактичні відхилення від попередніх оцінок тривалості виконання робіт компенсуються буфером. Завдяки цьому порушення строків окремих завдань не ведуть до порушення строків виконання всього проекту.

Метод припускає, що на фактичну тривалість робіт у проекті впливають варіабельність та невизначеність. Ліч розглядає варіабельність як появу різних результатів у рамках одного і того самого процесу, а невизначеність – в якості оцінки знань про результат як міру передбачуваності ступеня варіабельності. Якщо при оцінюванні тривалості операції враховується історичний діапазон значень, а також інші фактори невизначеності (наприклад, завдання можуть виконувати нові працівники, про яких немає достатньої інформації), невизначеність має бути вищою, ніж історична варіабельність.

При цьому Ліч підтримує точку зору Демінга [12] щодо важливості розподілу варіабельності на таку, що обумовлена загальними причинами, і таку, що виникає внаслідок особливих причин. Загальні причини притаманні самій системі і дозволяють їй відтворювати повторюваний результат у певних рамках. Особливі причини варіабельності виводять результат роботи системи поза ці рамки. При цьому особливі причини завжди обумовлені зовнішніми факторами системи.

Відповідно до наведених вище положень керівництво му- сить вдосконалювати систему, уникаючи двох помилок: (1) інтерпретація варіабельності, викликаной загальними причинами, як прояву особливих причин; (2) інтерпретація варіабельності, викликаной особливими причинами, як прояву загальних причин. За даними Демінга, для більшості проблем і можливостей для покращення справедливим є такий розподіл: 94% є притаманними системі (знаходяться в межах відповідальності керівництва) і 6% – є особливими випадками.

Як уже зазначалося, зараз в Україні відсутня статистична база щодо успішності реалізації ІТ-проектів. Разом із тим можна припустити, що з урахуванням нестабільного зовнішнього середовища наведений розподіл буде відображати більший відсоток відхилень, обумовлених особливими причинами.

Ліч включає до складу вимог до проектів використання знань про варіабельність, яке передбачає серед іншого забезпечення способів виявлення і реагування на відхилення, викликані особливими причинами. При цьому конкретні заходи щодо відхилень, які виникають з особливих причин, вченим не описуються.

**Метою статті** є викладення концептуальних положень управління ризиками ІТ-проектів на основі передових практик проектного менеджменту з урахуванням високої ваги факторів зовнішнього середовища, притаманних Україні.

**Виклад основного матеріалу.** У зв'язку з останніми подіями в Україні, які негативно відобразилися на багатьох галузях, ІТ-індустрія є ключовою для відновлення зростання вітчизняної економіки. Аналіз результатів опитування провідних учасників українського ІТ-ринку щодо проблем і перспектив розвитку галузі [13] дозволив виявити такі тенденції її розвитку:

1. У 2014 році ІТ-галузь продемонструвала зростання. Разом із тим темпи зростання були нижчими, ніж очікувалося (10–20% проти 30–40% протягом останніх п'яти років). Та частина ІТ-індустрії, що працює на міжнародні ринки, не відчувала суттєвого погіршення економічної ситуації, в той час як компанії, орієнтовані на внутрішній ринок, зазнали значних втрат.

2. У 2014 році збільшилася кількість бажаючих здобувати ІТ-спеціальності, а саме студентів, які навчаються за спеціальністю програміста та системного адміністратора, а також відвідувачів курсів програмування. Це свідчить про зростання популярності ІТ-індустрії в суспільстві. Одночасно з цим погіршення економічної ситуації у країні посилює процеси відтоку кваліфікованих фахівців за кордон (якщо раніше за кордон виїжджало 1–2% працівників на рік, то нині – близько 5%). Великі іноземні замовники наразі обережно ставляться до передавання проектів в Україну. У відповідь на це з метою збереження клієнтської бази українські ІТ-компанії відкривають офіси у Східній Європі та Південній Америці і вивозять розробників за кордон.

3. ІТ-бізнес очікує законодавчих ініціатив з боку держави щодо підтримки галузі, яка існує в багатьох країнах, що конкурують з Україною на міжнародному ринку. Оскільки ІТ-галузь України є експортоорієнтованою, вітчизняні бізнеси можуть втратити частину переваг у зв'язку з вичікувальною позицією потенційних клієнтів та високими темпами зростання основних конкурентів (Індія, Аргентина, Бразилія, Білорусь, Румунія, Польща тощо).

Основним фактором, що стримує розвиток ІТ-ринку в Україні, є складне та нестабільне законодавство. Постійні зміни правил гри призводять до непослідовності впровадження довгострокових програм, що, своєю чергою, підвищує ризики інвесторів і ставить під загрозу успішне виконання ІТ-проектів.

В Україні спроби підвищення конкурентоспроможності, як правило, реалізуються у вигляді податкових пільг та преференцій. Такі заходи, з одного боку, є необхідними, але з іншого – недостатніми. Поряд із преференціями компанії потребують прозорих правил гри, зниження адміністративних перешкод та здешевлення фінансових ресурсів.

У 2010 році в Податковому кодексі з'явилася норма, яка звільняла від сплати ПДВ операції з поставки програмного забезпечення. Через півроку норму було скасовано, що у черго-

вий раз свідчить про нестабільність українського законодавства. В 2012 році було зроблено ще одну спробу стимулювати індустрію розробки програмного забезпечення: ІТ-бізнес звільнили від ПДВ при виконанні окремих операцій з постачання програмної продукції, а також надали йому пільгову ставку податку на прибуток у розмірі 5%. При цьому учасники ринку зазначають, що більш важливим порівняно з режимом оподаткування є створення сприятливого бізнес-клімату в країні, зокрема дерегуляція підприємницької діяльності, захист прав інвесторів та інтелектуальної власності [14, 15].

Сьогодні Україна посідає низькі позиції у світі за умовами ведення бізнесу. Зокрема, за даними рейтингу Doing business–2014, Україна посідає 76-у сходинку у світі за легкістю реєстрації підприємств, 108-у – за оподаткуванням, 154-у – за міжнародною торгівлею та 43-ю – за забезпеченням виконання контрактів [16]. Крім того, у доповіді Світового економічного форуму Україна посіла 81-у сходинку за розвитком інформаційних технологій [17].

Незважаючи на такі низькі показники, Україна має шанс покращити умови ведення бізнесу та підвищити привабливість ІТ-сфери у разі успішної реалізації структурних реформ в економіці. Разом із тим, як уже зазначалося, на даний момент ІТ-проекти чутливі до впливу факторів зовнішнього середовища, основними з яких є відносини із замовниками, плінність кадрів, законодавство та діловий клімат.

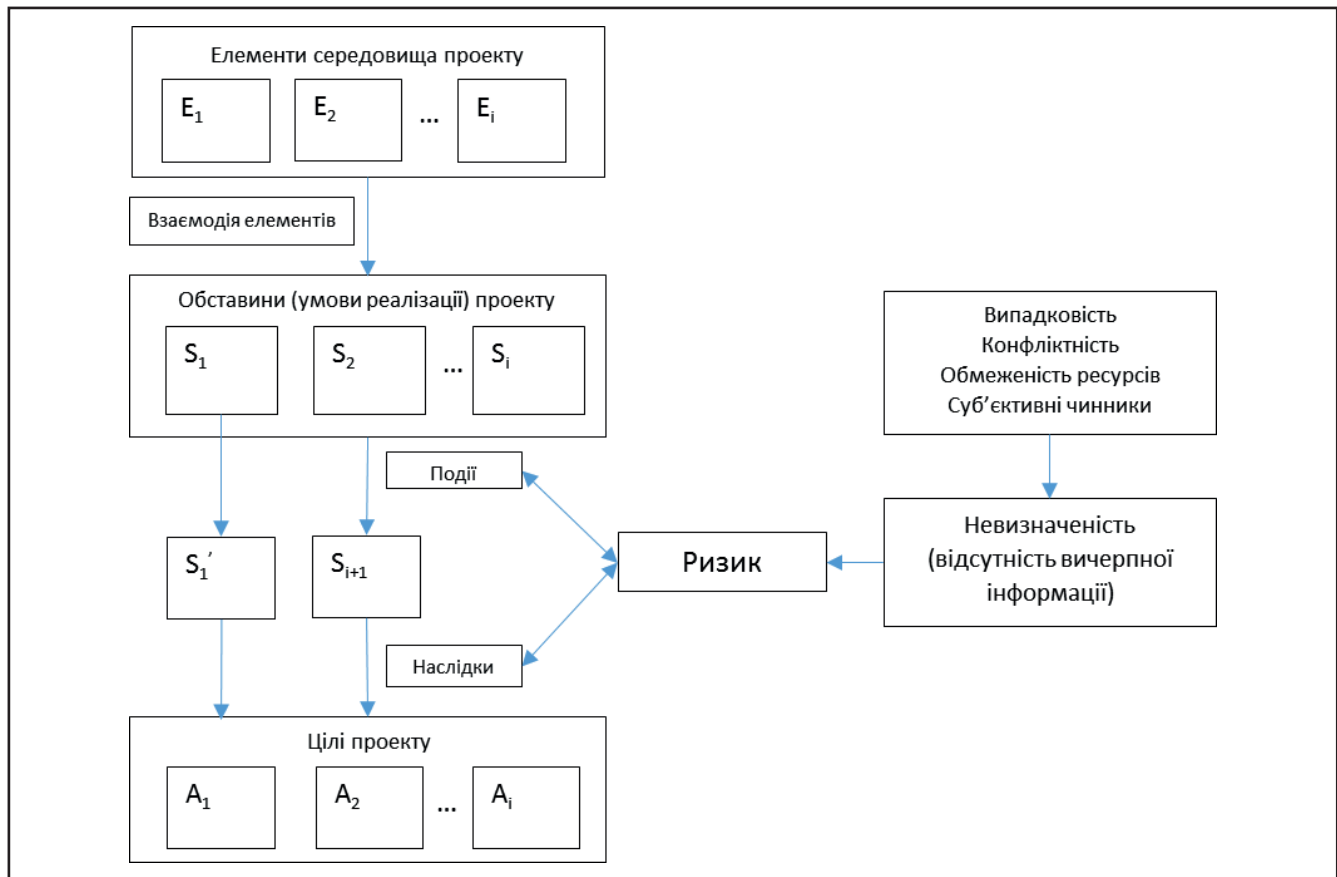
З метою підвищення ефективності управління ризиками ІТ-проектів у термінах методу критичного ланцюга ці фактори можна віднести до особливих причин, що за певних обставин призводять до відхилень під час реалізації проекту і, таким чином, підвищують варіабельність результатів окремих операцій. У зв'язку з цим автором пропонується коригувати відсоток часу, який вилучається з попередньо оціненої тривалості робіт, з урахуванням можливого впливу особливих причин на успішність проекту. При цьому під успішністю мається на увазі досягнення цілей проекту, які в загальному випадку зводяться до виконання проекту в визначені терміни і в рамках затвердженого бюджету.

Можливий вплив зовнішніх факторів на успішність ІТ-проекту пропонується оцінювати в рамках структурної схеми ризиків (див. рис.), розробленої авторами відповідно до загальноприйнятих концептуальних положень управління ризиками та міжнародного стандарту ризик-менеджменту ISO 31000 [18].

Відповідно до запропонованої схеми джерелами ризику є певні елементи середовища проекту  $E_i$  (команда проекту, підрядники, замовники, технологічне забезпечення, чинне законодавство, регуляторна політика держави тощо). Взаємодія елементів формує умови реалізації проекту, що виражаються певними обставинами  $S_i$ .

При цьому в середовищі проекту постійно виникають певні події, які проявляються у зміні поточних обставин ( $S_i \rightarrow S_{i+1}$ ) або в появі нових ( $S_{i+1}$ ). Будь-яка подія може мати певні наслідки, які, своєю чергою, позитивно або негативно впливатимуть на досягнення цілей проекту ( $A_i$ ). Ризиком відповідно до схеми є вплив невизначеності на цілі, що виражається суб'єктивною оцінкою особи, яка приймає рішення (ОПР), ймовірності виникнення певних подій та їхніх наслідків.

Запропонована схема дозволяє виявляти причинно-наслідкові зв'язки між взаємодією елементів середовища про-



**Структурна схема ризиків проекту**

екту та успішністю його виконання, а також процеси, які є найбільш чутливими до дії зовнішнього середовища. Інформаційною базою для оцінки впливу факторів середовища на реалізацію проекту є база знань проекту, яка формалізує досвід учасників проекту, статистичну інформацію та результати прийнятих рішень. Крім того, інформація з бази знань може бути використана для розподілу факторів варіабельності на загальні та особливі.

Коригування відсотку часу, який вилучається з оцінок тривалості робіт, своєю чергою, сприяє підвищенню точності планування проекту та знижує витрати працівників на введення інформації про стан готовності завдання, а також витрати керівника проекту на обробку цієї інформації. Оскільки не всі проектні роботи можуть бути сплановані за принципом 50/50, запропонований підхід дозволяє підвищити гнучкість виконавців та знизити ступінь невизначеності стосовно виконання окремих робіт.

**Висновки**

ІТ-проекти в Україні виконуються в досить нестійкому зовнішньому середовищі. На даний момент ІТ-проекти чутливі до впливу факторів зовнішнього середовища, основними з яких є відносини з замовниками, плінність кадрів, законодавство та діловий клімат. У зв'язку з цим пропонується коригувати відсоток часу, який вилучається з тривалості робіт для формування буферу проекту, з урахуванням можливого впливу особливих причин на успішність проекту.

Можливий вплив зовнішніх факторів на успішність ІТ-проекту пропонується оцінювати в рамках структурної схеми ри-

зиків, яка дозволяє виявляти причинно-наслідкові зв'язки між взаємодією елементів середовища проекту та успішністю його виконання, а також процеси, які є найбільш чутливими до впливу зовнішнього середовища. Як інформаційну базу для оцінювання впливу факторів середовища на реалізацію проекту запропоновано використовувати базу знань проекту.

Перспективи подальших досліджень включають розробку математичного апарату для структурної схеми ризиків, а також дослідження практик управління знаннями з метою організації бази знань проекту.

**Список використаних джерел**

1. Worldwide Information Technology (IT) spending forecast from 2005 to 2015 (in billion U.S. dollars) // Statista [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://www.statista.com/statistics/203935/overall-it-spending-worldwide/>
2. ІТ Пространство України. Обзор сектора // Slideshare [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http://www.slideshare.net/slideshow/embed\\_code/27159089](http://www.slideshare.net/slideshow/embed_code/27159089)
3. CHAOS MANIFESTO 2013 // Versionone [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://www.versionone.com/assets/img/files/CHAOSManifesto2013.pdf>
4. Demarco T., Lister T. Waltzing with Bears: Managing Risk on Software Projects. – Dorset House, 2003. – 106 p.
5. Salm D., Love G., Baccarini D. Management of risks in information technology projects / D. Salm, G. Love, D. Baccarini // Industrial Management & Data Systems. – 2004. – №4. – Pp. 286–295.
6. Smith D., Eastcroft M., Mahmood N., Rode H. Risk factors affecting software projects in South Africa / Smith D., Eastcroft M., Mahmood

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- N., Rode H. // South African Journal of Business Management. – 2006. – №2. – Pp. 55–65.
7. Концепція побудови та функції системи протиризикового управління проектами у програмах інформатизації / Ю.М. Тесля, Л.Б. Кукбьяк // Управління розвитком складних систем. – 2014. – Вип. 19. – С. 93–97.
8. Рішняк І.В. Система управління ризиками ІТ-проектів / І.В. Рішняк // Інформаційні системи та мережі: [зб. наук. праць]. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2011. – С. 250–259.
9. Рішняк І.В. Застосування імітаційних моделей для управління ризиками ІТ-проектів / І.В. Рішняк // Інформаційні системи та мережі: [зб. наук. праць]. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – С. 171–181.
10. Goldratt Eliyahu M. Critical Chain. – Great Barrington: The North river press-publishing corporation, 1997.
11. Лич Л. Вовремя и в рамках бюджета: Управление проектами по методу критической цепи / Лоуренс Лич; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблшерз, 2010. – 354 с.
12. Деминг У. Эдвардс. Новая экономика. – М.: Эксмо, 2006.
13. IT in Ukraine: итоги 2014, перспективы 2015 // DOU [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://dou.ua/lenta/articles/2014-summary/>
14. Взгляд IT-компаний на налоговую реформу // Новое время [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://nv.ua/publications/zheldaya-kartochka-kollektivnoe-obrashchenie-rukovoditeley-it-industrii-k-prezidentu-i-premeru-33892.html>
15. Быть или не быть налоговым льготам для IT // Блог Imena.UA // [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://www.imena.ua/blog/about-tax-preferences-it-ua/>
16. Рейтинг экономик // Проект «Ведение бизнеса» [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
17. The Global Information Technology Report 2014 // WORLD ECONOMIC FORUM [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GloballInformationTechnology\\_Report\\_2014.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GloballInformationTechnology_Report_2014.pdf)
18. ISO 31000:2009 – Principles and Guidelines on Implementation. International Organization for Standardization, 2009.

# РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 332.14:330.3

В.Л. ВАКУЛЕНКО,  
к.е.н., Науково–дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

## Соціально–економічний розвиток Київщини: аналіз сьогодення та шляхи підвищення інвестиційної привабливості регіону

У статті розкрито ключові аспекти соціально–економічного розвитку Київської області на основі підвищення конкурентоспроможності економіки для зростання якості життя. Зазначено шляхи реалізації державної політики, спрямованої на підвищення добробуту громадян завдяки поліпшенню інвестиційного привабливості регіону.

**Ключові слова:** стратегія, розвиток, соціально–економічний розвиток, державна політика, інвестиційна привабливість, регіон.

В.Л. ВАКУЛЕНКО,  
к.э.н., Научно–исследовательский экономический институт Минэкономразвития и торговли Украины

## Социально–экономическое развитие Киевщины: анализ нынешнего положения и пути повышения инвестиционной привлекательности

В статье раскрыты ключевые аспекты социально–экономического развития Киевской области на основе повышения конкурентоспособности экономики для роста качества жизни. Указаны пути реализации государственной политики, направленной на повышение благосостояния граждан благодаря улучшению инвестиционной привлекательности региона.

**Ключевые слова:** стратегия, развитие, социально–экономическое развитие, государственная политика, инвестиционная привлекательность, регион.

V. VAKULENKO,  
PhD, Economic Research Institute of Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, Kyiv

## Socio–economic development of kyiv region: analysis of present and ways to improve the investment attractiveness

The article describes aspects of social and economic development of Kiev region by improving the competitiveness of the economy to increase the quality of life. Path to the state policy aimed at improving the welfare of citizens by improving the investment attractiveness of the region.

**Keywords:** strategy development, socio–economic development, public policy, investment attractiveness region.

**Постановка проблеми.** Запорукою економічного зростання держави в цілому є сталий соціально–економічний розвиток кожного регіону. На сучасному етапі соціально–економічних реформ в Україні постала гостра необхідність формування ефективних та унікальних моделей їхнього розвитку. Реалізація соціально–економічних перетворень за допомогою інституційно–економічного інструментарію економічних державних реформ на регіональному й місцевому

рівнях першою чергою залежить від розробки і використання моделей розвитку регіонів. Управління економікою на регіональному рівні поєднує в собі вивчення внутрішнього та зовнішнього середовища, прогнозування соціально–економічних процесів, формування стратегій та планування заходів, орієнтованих на покращення життя населення завдяки розвитку територій при залученні інвестиційних ресурсів. Саме тому значимість поглибленого дослідження проблеми

регіональної інвестиційної діяльності визначається управлінням інвестиціями, що є найважливішим засобом структурного перетворення виробничого й соціального потенціалу України, підвищенням ефективності його використання, проведенням діючої державної політики.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженнями регіональних проблем, зокрема проблемами діагностики соціально-економічного розвитку, активно займалися як вітчизняні, так і зарубіжні учені. Ці проблеми відображені в працях Н. Агафонов, У. Айзарда, Н. Баранського, Т. Безгрошевих, А. Гранберга, В. Грішина, Р. Ефімової, В. Ільїна, О. Ким, В. Кистанова, І. Кладченко, Н. Коловського, В. Крісталлера, В. Лексина, А. Леша, О. Літовки, А. Малініна, Г. Паламаренко, Дж. Стрікланда, П. Друкера, Г. Мінцберга, М. Портера, Т. Райнера, Е. Сафонова, А. Скопіна, М. Степанова, А. Чеботарева, Е. Шарафанової, А. Швецова, А. Шилова та інших. Разом із тим проблеми інвестиційного розвитку порушувалися такими вітчизняними вченими, як О.І. Амоша, Ю.М. Бажал, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, М.Я. Дем'яненко, О.А. Кириченко, Т.Т. Ковальчук, С.В. Козаченко, В.В. Микитенко, В.Є. Новицький, Д.М. Стеченко, В.М. Суторміна, Л.І. Федулова та інші. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць, вважаємо, що проблема реалізації ефективної регіональної інвестиційної політики та України в цілому потребує подальшого дослідження.

**Мета статті** – розкрити основні аспекти соціально-економічного розвитку Київщини, визначити необхідність та шляхи реалізації державної політики, спрямованої на підвищення добробуту громадян завдяки поліпшенню інвестиційного привабливості регіону.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно з підсумками соціально-економічного розвитку Київщини за 2014 рік слід зазначити гостру необхідність активізації роботи зі стабілізації соціально-економічної ситуації, а досягнуті позитивні результати дають можливість у 2015 році прогнозувати відновлення позитивної динаміки розвитку провідних галузей виробничої та соціальної сфери, що сприятиме підвищенню добробуту жителів регіону.

Складна суспільно-політична та соціально-економічна ситуація в країні в цілому протягом 2014 року спричинила в області спад виробництва та дестабілізувала ситуацію у окремих галузях. Так, за даними Держстату України, індекс будівельної продукції у 2014 році знизився на 37,8% у порівнянні з рівнем 2013 року. Обороти роздрібною торгівлі (до якого включено роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі, розрахункові дані щодо обсягів продажу товарів на ринках і фізичними особами-підприємцями) становив 42,5 млрд. грн., що на 1,0% менше ніж у 2013 році. Протягом року на вільні та новостворені робочі місця працевлаштовано 21,4 тис. незайнятих та безробітних осіб, що на 7,4% менше ніж у 2013 році. Рівень працевлаштування безробітних становив 28,5% (у 2013 році – 31,3%) [1].

Підприємствами та організаціями області, за рахунок усіх джерел фінансування, освоєно майже 18,3 млрд. грн. капітальних інвестицій, що на 20,0% менш ніж у 2013 році. Обсяги прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку області з початку інвестування, на кінець 2014 року становили \$1653,8 млн., що на 16,8% менше, ніж на початок 2014 року.

За 2014 рік загальний обсяг експорту зовнішньої торгівлі товарами зменшився на 6,1% (у порівнянні з 2013 роком) і становив майже \$1852,4 млн. Обсяг імпорту знизився на 20,7% та становив \$3756,9 млн.

Разом із тим протягом 2014 року задля стабілізації економіки Київщини та вирішення проблемних питань в усіх галузях господарського комплексу урядом здійснювались ряд заходів, що дозволило забезпечити зростання обсягів промислового виробництва на 1,2%, забезпечити реалізацію промислової продукції у відпускних цінах підприємств на суму 48,1 млрд. грн. (що у порівнянні з 2013 роком більше на 19%), збільшено обсяг виробництва продукції сільськогосподарства на 6,6% в усіх категоріях господарств та становив 15974,7 млн. грн. (за обсягом сільськогосподарського виробництва Київщина посіла друге місце серед інших регіонів країни), введено в експлуатацію 1727,0 тис. кв. м загальної площі житла (на 14 відсотків більше), зросло надходження від області до загального та спеціального фондів державного бюджету на 2,7% і становило 24 605,7 млн. грн., зросло надходження до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів суми податків, зборів та обов'язкових платежів на 2,5% (у порівнянні з минулим роком), зросла на 4,1% середньомісячна номінальна заробітна плата одного штатного працівника та становила 3489,0 грн.

Ураховуючи складну ситуацію сьогодення, задля поліпшення інвестиційного середовища Київщини урядом розроблено та затверджено на 2015 рік програму соціально-економічного та культурного розвитку. Київська область є інвестиційно привабливим регіоном України, проте спад ділової активності підприємств, що працюють у сфері будівельної та промислової діяльності у 2014 році, вплинув на обсяги капітальних інвестицій, які були освоєні на 20% менше у порівнянні з 2013 роком. Саме тому слід наголосити на необхідності підвищення інвестиційної привабливості Київщини з метою збільшення обсягів капіталовкладень у технологічну модернізацію економіки області, що дозволить підвищити її конкурентоспроможність на основі інноваційного розвитку пріоритетних галузей. Задля підвищення інвестиційного клімату Київщини Програмою соціально-економічного та культурного розвитку Київської області у 2015 році передбачається: спрямування інвестиційного капіталу підприємств області на оновлення основних фондів, впровадження енергозберігаючих технологій, введення нових об'єктів як виробничого, так і соціально-культурного призначення; створення нових високотехнологічних виробництв, інноваційний розвиток існуючих підприємств, сприяння розміщенню інвестицій та нових бізнесів у північних та південних районах області; створення сприятливих умов щодо залучення доходів громадян для інвестування у житлове будівництво; забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, спрямованих на розвиток житлово-комунальної та соціальної інфраструктури. Очікується, що реалізація вищезазначених завдань та заходів дозволить освоїти майже 20,3 млрд. грн. капітальних інвестицій, індекс капітальних інвестицій (у порівнянних цінах) передбачається на рівні 101,0%; обсяг капітальних інвестицій на одну особу становить майже 11,7 тис. грн. (збільшення на 0,9%); обсяги інвестування підприємств та організацій становитимуть 9,2 млрд. грн. (45,4% від загального обсягу капіталовкладень), кошти населення на



## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

індивідуальне житлове будівництво становитимуть 2,5 млрд грн. (12,5% від загального обсягу).

Наразі основні обсяги іноземних інвестицій надійшли в об'єкти з 61 країни світу, а найбільше (90,4% від їх загального обсягу) отримано з Нідерландів, Кіпру, Великої Британії, Німеччини, Польщі, Віргінських Островів (Брит.), США, Австрії та Фінляндії. Найбільша частка прямих іноземних інвестицій в економіку області припадала на Броварський, Києво-Святошинський, Миронівський, Бориспільський, Вишгородський райони та міста Бровари, Бориспіль, Обухів.

Необхідними умовами для поліпшення процесу залучення інвестицій в економіку регіону є налагодження робочих контактів із міжнародними та іноземними організаціями, інформування їх щодо інвестиційних пропозицій. Саме тому для формування інвестиційного іміджу Київщини та активізації цього напрямку діяльності передбачено вирішення питань інформаційно-рекламного, організаційного та фінансового забезпечення. Однією з важливих складових процесу залучення інвестицій є створення сприятливого інвестиційного іміджу в засобах масової інформації. Співпраця із засобами масової інформації, інформаційними агентствами дозволяє сформувати позитивний образ області, її економічний потенціал і перспективи. При цьому головну роль у формуванні іміджу відкритої області відіграє інформація про інвестиційну привабливість, перелік інвестиційних пропозицій обласних підприємств та організацій, обласного бюджету в мережі Інтернет, підтримка та просування інвестиційного сайту [3]. Саме тому протягом останніх років представники Київської облдержадміністрації брали участь у міжнародних виставках, форумах, конгресах з інвестиційних питань в Україні та за кордоном; організовано візити за кордон делегацій Київської області з метою укладання документів у сфері зовнішніх зносин та розвитку міжнародного співробітництва; прийнято участь у виставках, міжнародних форумах, конференціях, семінарах і презентаціях в Україні та за кордоном інвестиційних пропозицій регіонів України та інформаційно-рекламних матеріалів, що популяризують Київську область; організовано і проведено інформаційні прес-тури для зарубіжних журналістів, які спеціалізуються на туристичній діяльності. Реалізація вищезазначених заходів потребує максимального використання інтернет-ресурсів, формування банку даних по земельних ділянках, виробничих площах та об'єктах незавершеного будівництва, потребує якісної підготовки пропозицій, які місцеві органи виконавчої влади самі можуть пропонувати як готові інвестиційні проекти потенційним інвесторам та всіма способами інформувати міжнародну спільноту про сприятливий інвестиційний клімат області.

У цілому чинним законодавством України передбачено здійснення державної підтримки інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях за рахунок бюджетних коштів, а також шляхом застосування до суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, особливостей оподаткування податком на прибуток і оподаткування ввізним митом, згідно з Податковим і Митним кодексами. Перелік пріоритетних галузей економіки затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки». Відповідно до Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріори-

тетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» Рада міністрів АР Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації здійснюють відбір інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки, а також подання пропозицій щодо схвалення відібраних інвестиційних проектів Кабінетом Міністрів України [6].

### Висновки

Слід відзначити, що сприяння формуванню позитивного інвестиційного іміджу регіону шляхом удосконалення інвестиційно-інноваційної інфраструктури, розвитку міжрегіональної та міжнародної кооперації з реалізації інвестиційних проектів, а також пошук інвесторів для впровадження нових інвестиційних проектів сприятиме відновленню економічного зростання і створить нові робочі місця для мешканців області. Саме тому вважаємо за доцільне наголосити на актуальності здійснення у 2015 році наступних заходів: забезпечення ефективної реалізації механізму державно-приватного партнерства шляхом удосконалення відповідної нормативно-правової бази та сприяння у пошуку і залученню інвесторів на засадах державно-приватного партнерства; підтримка та реалізація складових національних проектів на території Київської області та України в цілому; організація відбору суб'єктів господарської діяльності, що реалізують інвестиційні проекти у ключових галузях економіки області, відповідно до чинного законодавства; подальша розробка проектів індустріальних парків для внесення їх до Державного реєстру, а також створення ефективних механізмів багатосторонньої підтримки під час процесу створення індустріальних (промислових) парків на території області; створення дієвої та достовірної системи моніторингу стану реалізації інвестиційних проектів; надання консультативної допомоги інвесторам відповідно до законодавства України; поширення інформації серед зацікавлених суб'єктів підприємницької діяльності про державну політику в інвестиційній сфері та підтримка інвестиційної активності у пріоритетних галузях економіки.

### Список використаних джерел

1. Основні показники соціально-економічного розвитку України // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Петкова Л.О. Інвестиційна привабливість регіонів / Л.О. Петкова // Фінанси України. – 2005. – №9. – С. 40–47.
3. Програма залучення іноземних інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату в Київській області на 2013–2015 роки // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.invest-koda.org.ua/programma\\_zaluchennja\\_inozemnih\\_investitsij](http://www.invest-koda.org.ua/programma_zaluchennja_inozemnih_investitsij)
4. Інформаційне агентство УНІАН [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/industry>
5. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів 2013 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting\\_investicijnoji\\_privablivosti\\_regioniv](http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting_investicijnoji_privablivosti_regioniv)
6. Інвестиційно-інноваційна політика [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/tags/documents>
7. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 06.09.2012 №5205–VII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

М.М. ГАБРЕЛЬ,  
д.т.н., професор, Інститут архітектури НУ «Львівська політехніка»  
Н.М. ЛИСЯК,  
к.э.н., Навчально–науковий Інститут підприємництва та перспективних технологій НУ «Львівська політехніка»

## До проблеми обґрунтування житлової політики великих міст України

Обґрунтовано критерії узгодження житлової політики та просторових характеристик міст, підтверджена необхідність системних заходів зусиллями держави, місцевих органів та інвесторів. Запропонована модель просторово–інвестиційних узгоджень може служити методичним інструментом при обґрунтуванні конкретних проектів з житлового будівництва в містах. Експериментальну перевірку підходу здійснено на прикладі Львова.

**Ключові слова:** житлова політика, просторова політика, ефективність рішень, багатовимірність простору міст.

Н.М. ГАБРЕЛЬ,  
д.т.н., професор, Інститут архітектури НУ «Львовская политехника»,  
Н.М. ЛЫСЯК,

к.э.н., Учебно–научный институт предпринимательства и перспективных технологий НУ «Львовская политехника»

## К проблеме обоснования жилищной политики больших городов Украины

Обоснованы критерии согласования жилищной политики и пространственных характеристик городов. Подтверждена необходимость системных мер усилиями государства, местных органов и инвесторов. Предложенная модель пространственно–инвестиционных согласований может служить методическим инструментом при обосновании конкретных проектов жилищного строительства в городах. Экспериментальная проверка подхода осуществлена на примере Львова.

**Ключевые слова:** жилищная политика, пространственная политика, эффективность решений, многомерность пространства городов.

М.М. GABREL,  
PhD, professor,  
N.M. LYSYAK,

Ph.D., Lviv Polytechnic National University Institute of business and innovative technologies

## The problem of housing policies basis of large cities Ukraine

In the article defined the criteria coordination of housing policy and spatial characteristics of cities. Confirmed the need for systemic measures efforts of the state, local authorities and investors. The model space and investment agreements can serve as a methodological tool in justification of specific projects of housing policy in cities. Experimental verification approach made the example of the Lviv city.

**Keywords:** housing policy, spatial policy effectiveness solutions, multidimensionality of urban space.

**Постановка проблеми.** Питання житла, житлового будівництва зазвичай породжують безліч емоцій. Сучасна система, що дозволяє придбати будь–яке житло тільки дуже незначній частині населення.

Житлове будівництво в містах охоплює архітектурні, урбаністичні, економічні, соціальні та інші аспекти. Напрацьовань з цієї проблематики достатньо, проте нові умови господарювання та зростаюча кількість нерозв'язаних проблем у сфері житлового будівництва потребують нового погляду щодо теоретико–методологічного обґрунтування житлової політики України, зокрема у великих містах.

**Мета статті.** Визначити моделі житлової політики для великих міст України з урахуванням світового досвіду. При цьому вирішувалися завдання:

- проаналізувати вітчизняний стан і досвід європейських країн щодо житлової політики;
- запропонувати модель аналізу та здійснити обґрунтування житлової політики для міст України;
- виконати перевірку моделі на прикладі Львова.

Об'єктом дослідження виступає житлова політика міст. Предмет дослідження – теоретико–методологічний інструментарій обґрунтування житлової політики.

Категоріально–понятійний апарат. Політика – широке і містке поняття. Мак. Weber (1998) визначає політику як стремління до участі у владі чи до можливості впливу на владу, поділ влади між державами чи окремими групами суспільства, які творять державу. Реалізація політики пов'язується з прагненням досягнути ідеальну чи еґотичну мету.

Відповідно до тлумачного словника сучасної української мови політикою є зручні та вправні дії для досягнення окреслених намірів. Можна також використовувати широковживане поняття, що політика – мистецтво управління для досягнення визначених цілей з допомогою певним чином підібраних засобів.

Багатозначність поняття політики зумовлює його застосування щодо конкретної діяльності – житлової, просторової, урбаністичної тощо.

Житлова політика держави – це загальні напрями, принципи та методи діяльності держави, скеровані на досягнення визначеної моделі житлових умов і відносин, задоволення потреб мешканців, що узгоджено з ефективним функціонуванням містобудівних систем. Вона частина соціальної політики держави, її завданнями є дослідження, оцінка житлових проблем і вирівнювання шансів мешканців на доступ до житла.

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Житлову політику міст можливо трактувати як систему рішень (управлінських, економічних, архітектурно-урбаністичних тощо), що здійснюються для досягнення визначеної моделі умов і житлових відносин разом із функціонуванням міського господарства.

Просторова політика – діяльність, що обґрунтовує визначення мети і способів організації та використання простору: забезпечення просторового ладу й гармонійних просторових структур, раціонального розміщення продуктивних сил в їх взаємозв'язку з процесами соціально-господарського розвитку. Її творять, реалізують, моніторять та актуалізують за участі громадськості. Особлива роль у ній належить державі, яка несе відповідальність за співучасть зацікавлених структур та за інформування суспільства про процеси, пов'язані з простором та змінами у ньому.

**Виклад основного матеріалу.** 1. *Стан проблеми житлового будівництва.* Забезпечення житлом є соціально-важливим, оскільки саме житло – фундаментальна цінність людини. Воно виконує соціальну й економічну функції, визначає матеріальні й суспільні умови, в яких живе людина. Якість житла, площа, розміщення творять умови функціонування особи, сім'ї та спільноти (суспільства).

У процесі розвитку суспільства відбувається еволюція житлових потреб – від простого сховку в непогоду та під час загроз до багато обладнаних квартир із високорозвиненою інженерною інфраструктурою та обладнанням. Будівництво й утримання житлового фонду охоплює значну частину національного продукту і великі засоби праці, творячи таким чином важливу галузь економіки. Витрати на житлові потреби (придбання й утримання житла) можуть покриватися з особистих доходів, громадських засобів соціального спрямування, державних джерел, а також з місцевого самоврядування й відомчих структур. Почуття суспільної справедливості обумовлює створення гідних умов життя для родин, які не спроможні власними засобами їх собі забезпечити. Діяльність щодо зменшення нерівності й створення однакових шансів розвитку особи і сім'ї робить житлове завдання важливою соціальною проблемою.

У радянський період відповідальність за житлове будівництво і реалізацію мети з забезпечення кожної сім'ї окремим житлом лежала на державі та її адміністративних службах, які домінували в обґрунтуванні архітектурно-урбаністичних рішень, фінансування й утримання житлового фонду. Весь процес, починаючи з визначення нормативів, фінансування, будівництва, експлуатації тощо, був максимально централізованим. У ситуації браку житло виступало обмеженим ресурсом, а процес його отримання підпадав під встановлені центром приписи, які визначали і величини квартир, що належить сім'ї залежно від її складу. Вплив мешканців на отримання житла був обмеженим. Єдиним шляхом «звільнення» від визначених умов ставало будівництво індивідуального (однородинного, односімейного) будинку. Щоправда, й тут існували значні труднощі (брак та проблеми з придбанням ділянок, будівельних матеріалів, кредитів тощо), оскільки держава визнавала пріоритет за багатопверховим будівництвом. Для прикладу, в планах розвитку будівництва у 70–80 роки минулого століття було закладено відсоток індивідуального будівництва до 15% від загального обсягу,

причому цей вид забудови обмежувався (не дозволявся) у великих містах держави.

Держава вирішально впливала на фінансування житлового будівництва. Відсоток власних коштів кооперативних спілок не перевищував 10–15%, решта покривалася за рахунок довготермінових банківських кредитів. Отож зрозуміле трактування житла як особливого суспільного блага.

В Україні житлова проблема поряд із проблемою бідності й безробіття є однією з найгостріших суспільних проблем початку XXI ст. Складна житлова ситуація виникає через: брак житла, поганий технічний стан житлового фонду, низький стандарт значної частини квартир, зокрема старої забудови, та низькі темпи їх модернізації. Наявну кризу зумовили причини з минулого, зокрема:

- недостатня участь мешканців у фінансуванні будівництва та утриманні житла;
- недооцінка значення приватної власності для раціоналізації міського господарства;
- нераціональний поділ бюджетних засобів на житлове будівництво.

Житлову ситуацію в Україні в пострадянський період (за роки незалежності) можна охарактеризувати як погану, що може викликати соціальну напругу (рис. 1). Це пов'язано, крім іншого, з низьким матеріальним становищем більшої частини суспільства. Невизначеність із шляхами вирішення житлових питань зумовлює втрату основи сім'ї як головного елемента суспільства. В умовах перенаселення (кількість мешканців в одній квартирі чи будинку) проживає понад 25% жителів держави. При цьому показник перенаселення в селах є меншим порівняно з містами, але житло тут і менш облаштоване.

Постійно зростають диспропорції між вартістю будівництва житла та доходами працюючих. Фінансовий аспект стає найважливішим, охоплює як ціни на житло, так і поточні витрати мешканців на його утримання, що мають тенденцію до зростання [2].

Системні зміни, які відбулися в Україні після 1989 року, в особливий спосіб вплинули, зокрема, на сферу житлового будівництва: відбулося принципове змінення житлової політики держави. Вплив держави на розв'язок житлової проблеми став мінімальним. Відмовившись від попередніх форм фінансування житлового будівництва, держава водночас зняла обмеження – організаційні, правові, щодо участі громадян у вирішенні потреб житла. Перехід на засади ринкової економіки стосовно житла обумовив:

- зростання реальних затрат на житлове будівництво й вартості ділянок під забудову;
- появу нової групи інвесторів, що споруджують житло для оренди чи продажу;
- введення ринкових відносин в управління житловим фондом;
- зміну системи фінансування житлового будівництва (держави, комунальних і громадських структур, приватних інвесторів, іпотечних кредитів тощо);
- розосередженість житлової політики (серед об'єктів, інституцій і зацікавлених груп на житлову політику зростає вплив підприємницьких структур).

З'являються й закони, що регулюють фінансову, організаційну, земельну власність та інші відносини в житловому

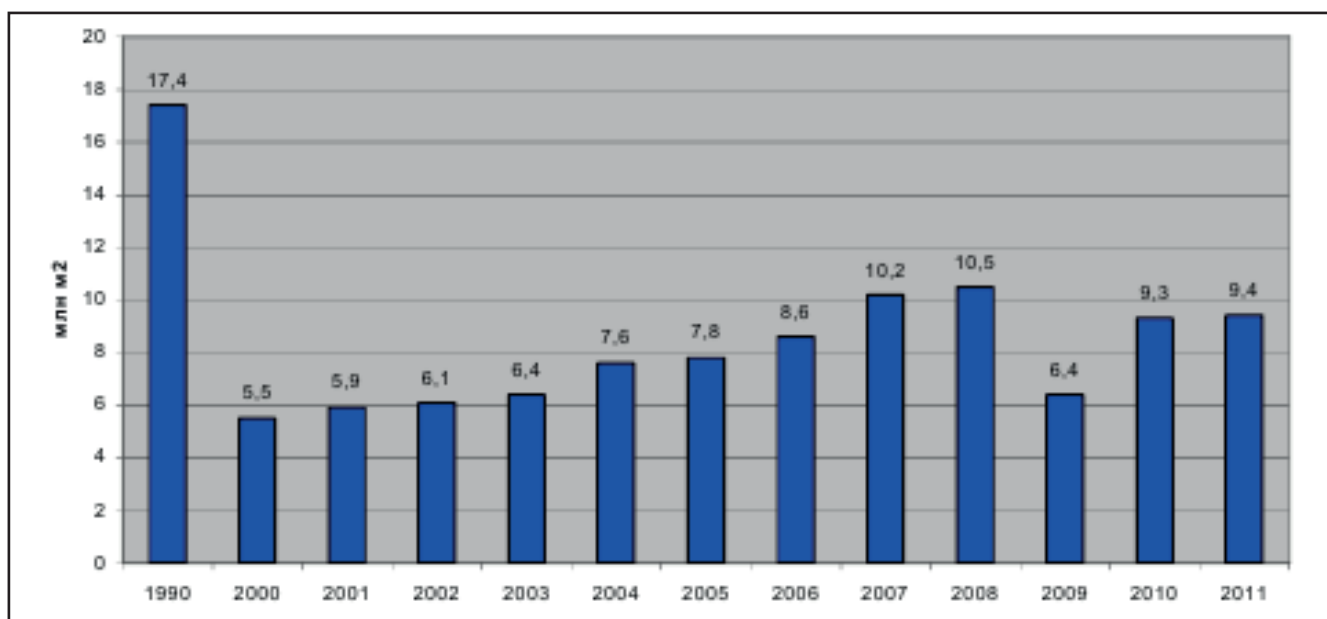


Рисунок 1. Обсяги житлового будівництва в Україні в 1990–2011 роках, млн. кв. м [10]

будівництві. Допомога держави передбачалась як часткова сплата кредиту на придбання житла для молодих сімей, проте положення не виявило значного впливу на розвиток будівництва й житлової політики загалом.

Правовою основою житлового будівництва в Україні слугують Житловий та Земельний кодекси, закони України «Про планування і забудову території», «Про регулювання містобудівної діяльності», «Про архітектурну діяльність», державні будівельні норми, інструктивні матеріали тощо. Крім того, в Україні діють спеціальні житлові програми, спрямовані на вирішення житлових питань окремих категорій громадян, а саме: Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки, затверджена постановою КМУ № 1249 від 11.2009; Державна програма забезпечення молоді житлом на 2013–2017 роки; Державна програма пільгового довгострокового кредитування індивідуальних сільських забудовників «Власний дім», програми щодо надання військовослужбовцям, науково-педагогічним працівникам та іншим категоріям населення житла за державний кошт або за державної підтримки [3, 6–9]. Разом із тим через високу вартість житла і недостатні обсяги виділених коштів соціальна ефективність указаних програм і діючого законодавства є вкрай низькою. На сьогодні програма будівництва доступного житла не стала фактором, який суттєво впливає на розвиток будівельної галузі й сприяв би вирішенню житлових проблем. Причина її низької соціально-економічної ефективності – не лише низький обсяг фінансування, а й недостатній рівень соціального забезпечення.

2. *Світовий досвід щодо житлової політики.* Труднощі процесу реалізації давно задекларованого європейського вибору України змушують звернути особливу увагу на питання узгодження діяльності відповідно до практики європейських країн. Окрім того, ширше використання європейських досягнень сприятиме ефективнішому визначенню проблем усередині нашої держави.

Окремо зупинимося на аналізі житлової політики країн Європи. У житловому питанні Францію називають однією з най-

прогресивніших країн. Житлова політика тут характеризується взаємопов'язанням містобудівних і економічних методів. Зокрема, у Франції законом передбачено довгострокове планування, використання земель, що забезпечує умови для територіального розвитку міста, включаючи території для житлового будівництва. Важливою є регламентація заходів проти можливої спекуляції землею, її перепродажу для підвищення вартості при викупі землі муніципалітетом. Після затвердження генерального плану міста перепродаж зарезервованих генеральним планом ділянок забороняється. Також муніципалітет має право переваг у викупі й відшкодуванні земель за межами міста, які згідно з генеральним планом визначені для житлової забудови та на інші громадські потреби. Землевласнику пред'являються при підтримці державних організацій відповідні вимоги про передачу резервної ділянки у відання муніципалітету з наступним викупом. Муніципалітет має повноваження вимагати від власника чи забудовника передачі місту території, визначеної під громадські потреби. Якщо виникає конфлікт, пов'язаний з визначенням вартості викупу, питання розглядає суд, рішення якого вважається остаточним за висновками спеціальної експертної комісії.

У випадку забудови існуючих районів міста враховується майбутня ціна землі, яка підвищується внаслідок знесення й удосконалення існуючої забудови. Забудовник несе також усі витрати щодо викупу й забудови даної території. У випадку, якщо приватному забудовнику надмір важко зробити всю необхідну підготовку з викупу прав усіх власників або передбачений прибуток недостатньо великий, щоб погасити витрати інвестора, муніципалітет може прийняти рішення експропріювати ділянку власника (сплативши діючу ринкову вартість), запропонувати її на аукціоні або конкурсному тендері потенційному інвесторові.

Економіко-фінансові інструменти у сфері житлової політики Франції включають: безпосереднє фінансування будівництва з коштів державного бюджету – фінансування «у каміння»; допомога громадянам, зокрема оплата оренди житла; надання позик, звільнення від оподаткування, відкриття ощадного рахунку на певну суму [2].

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Житлове будівництво в Бельгії визнано пріоритетом у соціально-економічному розвитку великих міст цієї країни. Території для житлового будівництва визначені генеральними планами міст. Уряди міст проводять політику із забезпечення малозабезпечених сімей та середнього класу житлом. При цьому вони використовують і такі механізми, як залучення коштів приватного інвестора для реалізації окремих проєктів будівництва дешевого житла для середнього класу. Фінансування будівництва такого житла здійснюється на умовах 30% капітальних вкладень. Крім того, розроблена система субсидій на придбання житла, система кредитування тощо.

Надання соціального житла для малозабезпечених сімей здійснюється на регіональному рівні, регулюється законом. Альтернативою будівництву соціального житла є допомога (субсидія) на придбання або реконструкцію житла. Участь уряду міст в таких програмах дозволяє досягти двох позитивних моментів: забезпечити різні категорії громадян житлом; оновити квартали міст, які характеризуються застарілим житловим фондом і незадовільним станом території.

У Великій Британії формально відсутні спеціальні фінансові механізми, які регулюють ринок землі, що відводиться під забудову. Не застосовуються й спеціальні податки на прибутки від продажу землі. Особливості державного регулювання ринку нерухомості обумовлюють бажання забудовників нарощувати земельні фонди, скуповувати земельні ділянки без урахування реальної потреби міста в будівництві. Єдиним гальмуючим важелем є заборона на використання прибутку від подібних операцій до фактичного завершення будівництва.

Щодо соціального житла, то для його обслуговування створюються спеціальні неприбуткові організації, управляються вони спеціальною радою в складі жителів, представників політичних партій, а також незалежних фахівців, покликаних здійснювати професійну управлінську діяльність, виконувати тактичне й оперативне управління та надавати послуги більш ніж 7000 мешканців, котрі проживають на умовах соціального найму або оренди в публічному секторі.

У Німеччині головним документом, що регулює питання житлової забудови міст, є генеральний план, що складається з двох частин: попереднього плану (план використання площ) та плану забудови. План використання площ складається для всієї території громади і в загальних ознаках визначає територію для житлової забудови, проте в деталях не має обов'язкової юридичної сили. Плани забудови, що впливають з плану використання площ, складаються для окремих частин території міста, коли в ньому постає потреба вирішення містобудівних завдань. У плані забудови детальніше визначаються характер житлової забудови, а також такі питання, як ділянка забудови, ступінь будівельних площ, спосіб забудови, частка забудови у виділеній земельній ділянці. Плани забудови мають юридичну силу та є обов'язковими до виконання [4].

В економічному аспекті Німеччина істотно змінилася після об'єднання в 1990 році. Для прикладу, в 1990 році в західній частині м. Берліна існувало 475 тис. квартир у хорошому стані після реконструкції. Водночас у східній частині міста налічувалося близько 312 тис. квартир у старих будинках переважно в жалюгідному стані. Результатом політики стимулювання будівництва нового житла стало зведення більше 150 тис. квартир, ще 650 тис. квартир було піддано реконструкції

і капітальному ремонту. При цьому понад 90% робіт виконані на основі залучення коштів з бюджету Берліна. Як наслідок, сьогодні Берлін опинився в ситуації, коли в кількісному відношенні дефіциту житла не спостерігається [11].

Житлова політика США характеризується низьким рівнем уваги до соціального житла, сама сутність якого суперечить філософії американського суспільства: тут вершиною є такі цінності, як індивідуальне домоволодіння і нічим не обмежене функціонування вільних ринків. (Для порівняння: наприкінці XX ст. лише 2% населення США проживало в соціальному житлі, тоді як в європейських країнах ця цифра досягала 20%.) Доцільно констатувати, що і нині тут зберігається амбівалентне ставлення до забезпечення громадян соціальним житлом. З одного боку, визнається потреба покращення умов проживання громадян з низьким рівнем прибутків, а з іншого – низький рівень прибутків вважається не стільки результатом певного стану економічної системи (скажімо, напруги на ринку праці), скільки наслідком недопрацювань самими громадянами. Таким чином, проживання в соціальному житлі вважається до певної міри не гідним активного громадянина, а достойні для надання соціального житла відбираються на основі заслуг перед суспільством [2, 12].

Канаду можна вважати прикладом ефективної соціально орієнтованої житлової політики, яка характеризується жорстким нормативним регулюванням муніципального, регіонального і центрального рівнів. Нормативні акти є легітимним інструментом управління, спрямованим на забезпечення якості житлового фонду та загальних умов проживання в конкретному регіоні.

У сфері економіко-фінансових інструментів житлової політики – податкового стимулювання накопичень на придбання і будівництво житла, реалізуються програми з субсидування власників житла, фінансова підтримка людей, котрі вперше придбавають житло. За оцінками канадських фахівців, приблизно 63% сімей до кінця XX ст. були власниками житла; середній власник житла витрачає на утримання свого помешкання приблизно 9,5% сукупного доходу, що знаходиться в його розпорядженні. Оренда житла становить 24% сукупного доходу, але близько 35% орендарів спроможні також придбати так званий «перший будинок» на ринку житла. Отже, реально власне житло достатньо високої якості можуть придбати три чверті канадських сімей [12].

Підбиваючи підсумки аналізу світового досвіду в сфері житлової політики, зробимо деякі висновки. В Європі людина без житла приречена на життя і діяльність на найнижчих щаблях суспільної системи; така людина стає потенційно небезпечною для інших, порушує засади права, визначені державою, знижує загальний рівень ефективності держави. Держави ж, усвідомлюючи такі загрози, творять різноманітні програми вирішення житлової проблеми.

Основними формами допомоги держави для людей є: субсидії в інженерне оснащення території під житлову забудову; виділення позик з низькими процентними ставками та дотацій як для нового будівництва, так і для покращення умов проживання; організація кредитних інституцій, які можуть мобілізувати приватні збереження; доплати за послуги родинам з низькими доходами. Проте потреби мешканців завжди перевищують економічні можливості, які можна на них

виділити, тому країни з економічними труднощами орієнтуються на активізацію всіх можливих ресурсів та схилення людей до спорудження будинків власними силами, що в багатьох випадках зумовлює урбаністичні конфлікти.

Ключовий показник стану житлової сфери й соціально-економічної ефективності державної житлової політики – це «доступність житла», показник, що визначає, упродовж скількох років мешканець з середнім рівнем може придбати житло. Для розвинених країн Західної Європи (а також США і Канади) нормальною вважається ситуація, коли вартість житла дорівнює дво- або трирічному сукупному валовому доходу сім'ї. Якщо остання орендує житло або виплачує за нього іпотечний кредит, вважається, що щомісячні витрати на такі цілі не повинні перевищувати 20–30% щомісячного доходу (Лондон – 4,7; Нью-Йорк – 2,7; Стокгольм – 6; Токіо – 5,6; Амстердам – 7,8). Значну частку в структурі житлового фонду практично в усіх розвинених країнах займає орендне житло. Скажімо, в Німеччині це 57%, у США – приблизно 50%, у Франції – 36,5%, у Великій Британії – майже 30%, у Чехії – 29%, в Італії – 20%. Особливо велику частку орендне житло займає в житловому фонді великих міст: Берлін – 88%, Амстердам – 86%, Женева – 85%, Відень – 76% тощо [5].

3. *Теоретико-методологічний інструментарій обґрунтування житлової політики для великих міст України.* Базуючись на світовому досвіді та вимозі системного підходу, пропонуємо застосувати модель п'ятивимірного простору для обґрунтування житлової політики в нашій державі та містах. На думку авторів, модель простору «L – F – U – G – T» є ефективною для аналізу порушеної проблеми та обґрунтування концептуальних засад житлової політики великих міст

[1]. Характеристики окремих вимірів та їх взаємодії дозволяють упорядкувати інформацію з урахуванням вимог системності та ієрархії, цілісності методології аналізу. Масив взаємодії дає змогу виявити найважливіші комбінації в житловій політиці міст. Це передусім функціональне завдання, а відповідно функціональний вимір має пріоритет. Для реалізації функції житла необхідні ресурси, віднесені нами до виміру умов. Людина виступає і як суб'єкт, і як об'єкт у сформульованій задачі – житло створюється для людей і людьми. Функції реалізуються в геометричному просторі, а на їхню реалізацію витрачається час, отож і ці виміри мають важливе значення в житловій політиці. Таким чином, житлова політика описується п'ятивимірним простором.

Стисло розкриємо алгоритм застосування запропонованої моделі. Зазначимо, що проблеми виникають унаслідок невідповідностей насамперед цілей і умов: цілі формулюються людиною (суб'єктивна складова), а умови характеризують об'єктивну складову просторової ситуації (див. табл.).

1. *Людський вимір.* Головною складовою діяльності є людина. Можна виділити такі її характеристики: духовно-ментальні (освіченість, толерантність, система цінностей), соціально-економічні (заможність, рівень освіти), кількісні (чисельність населення, кількісні характеристики сімей, очікуваний приріст, кількість домогосподарств і їх чисельність; число однаків, подружніх пар, сімей з дітьми). Житлова політика є складовою соціальної політики держави і міст. Тут можна виділити соціальну складову житла (закладання сім'ї, родинне життя, виховання дітей). Житлова політика та розвиток міст мають базуватись на моральній системі цінностей, соціально-економічній ефективності дій та екологізації діяльності.

**Повійна взаємодії вимірів у містобудівному просторі**

Вимір	Людина L	Функція F	Умови U	Геометрія G	Час T
1	2	3	4	5	6
Людина L	Чисельність населення. Кількість сімей однаків, подружніх пар	Економічна діяльність. Якість трудових ресурсів. Рівень обслуговування населення	Рівень життя. Екологічна безпека. Криміногенна безпека	Щільність населення. Територіальна структура. Територіальні конфлікти	Динаміка чисельності населення. Очікуваний приріст. Вікова структура. Часові пріоритети
Функція F	Функціональна достатність. Зайнятість населення. Трудомісткість функцій	Структура житла. Структура будівництва. Ефективність функцій. Рівень технологій	Конкурентоспроможність. Ресурсне забезпечення функцій. Утилізація відходів	Функціональна структура територій. Житлові площі. Ступінь освоєння земель	Продуктивність функцій. Динаміка функцій. Функціональний розвиток
Умови U	Рівень забезпечення житлом. Рівень якості умов. Рівень безпеки	Інвестиційний потенціал. Ресурсна залежність. Техногенні впливи на довкілля	Політико-правові. Умови розміщення в надсистемі. Умови розміщення з оточенням	Заповідні території. Рекреаційні зони. Забруднені території. Рівень озеленення території	Динаміка умов. Інтенсивність споживання і відновлення природних ресурсів. Динаміка умов. Інтенсивність споживання і відновлення природних ресурсів
Геометрія G	Площі земель під житлову забудову: житлову,	Функціональна структура території. Забезпеченість площами. Рівень транспортного сполучення	Протяжність кордонів. Території особливого режиму	Площа територій. Розташування міста. Показник компактності міста. Рівень використання території	Динаміка територіальних змін. Тривалість транспортних сполучень. Динаміка розвитку транспортної мережі
Час T	Приріст і міграція населення. Рівень стратегій розвитку міста	Актуальність функцій. Сезонність функцій	Стабільність умов	Територіальна стабільність	Вік міста. Історичний потенціал міста. Динаміка і перспективи розвитку міста

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

2. Вимір умов. На структуру будівництва визначально впливають політико-правові умови, які, як правило, є результатом процесів і явищ, незалежних від місцевої влади. Такими умовами є: політика державної та регіональної влади, що полягає в стимулюванні розвитку цієї територіальної одиниці й виборі пріоритетних напрямів діяльності на вибраній територіальній одиниці, а також на створення правових умов і системного підходу до активізації чи стримування розвитку. Наприклад, в сьогоденні умовах конфлікту на сході України значна частина заможних людей розглядає «безпечні» регіони й міста як привабливі для інвестування в будівництво та придбання нерухомості. Тут можна виділити також умови розміщення, вимоги й обмеження до розвитку житлового будівництва. Умови розміщення міста в системі розселення і основних транспортних комунікацій, а також природного оточення є важливими стосовно перспектив його розвитку, а отже і житлової політики. Йдеться насамперед про відносини міста з оточенням, про процеси субурбанізації та можливості регулювання відносин міста з близьким оточенням, розміщенням тут нових загальноміських функцій. До вимог щодо розвитку житлового будівництва віднесено як загальнодержавні, так і локальні вимоги й обмеження: передусім компетентність місцевої влади та її розуміння задач розвитку міста й житлового будівництва.

3. Функціональний вимір включає економічну (будівельна індустрія) та просторово-формуочу складові. Традиційно функції систем розділяються на зовнішні, внутрішні та функції узгодження. Стосовно житлового будівництва і житлової політики, слід підкреслити, що ефективно вирішення проблем житла в місті підвищує його атрактивність, «притягує» інвестиції та розвиток інших сфер усередині міста. Економічна складова житлової функції охоплює стан будівельного комплексу міста й регіону, ринок нерухомості (ціну, ціноутворення, вартість окремих складових, у тому числі земельної). Функції узгодження передбачають погодження житлової політики з іншими видами будівництва в місті, зокрема офісів, промислового та будівництва об'єктів соціальної й інженерної інфраструктури.

4. Геометричний вимір (функціональне та структурне розпланування міста) – це насамперед територіальні можливості та характеристики житлової політики. Вирішальною є характеристика компактності міста як відношення кількості мешканців до територій. Компактність і висока щільність забудови обумовлюють проблеми з новими ділянками для забудови. Розвинутість розпланування міста та його структура визначають потреби розбудови інженерної й транспортної інфраструктури, а також відрахувань на їх розвиток при обґрунтуванні житлової політики.

5. Часовий вимір охоплює минуле, сучасність та перспективи міста. Більшість міст України історичні, що зберегли у своїй просторовій структурі матеріальні субстанції з минулих епох. Ця обставина накладає певні обмеження на житлову політику, водночас порушуючи шанси її успішного вирішення. Постають також вимоги збереження історичного середовища, модернізації житлових будинків і реконструкції історичних територій (заміни інженерної інфраструктури, впорядкування благоустрою тощо), що є складовою житлової політики міста. Сучасність у часовому вимірі визначається часовими характеристиками реалізації проєктів, пов'язаних із житловою політикою. Тобто житлова політика має хронологічно

узгоджувати всі виміри, майбутнє її передбачає прогнозування явищ і процесів, що обумовлюються реалізацією.

У межах статті немає можливості детально проаналізувати дво-, три-, чотиримірні взаємодії між вимірами. Стисло розкриємо окремі взаємодії та інструментарій аналізу просторової ситуації в містах для обґрунтування основ житлової політики.

Взаємодія вимірів «людина – умови» виявляє можливості та бажання людей щодо своїх житлових умов, а також можливості міста й держави в сприянні їх задоволення. Взаємодія «умови – геометрія» вказує на просторову локалізацію умов у місті, зокрема, розміщення основних житлових районів; вільних ділянок, що надаються для забудови; потреби й вираховування на розвиток інфраструктури міста тощо.

Використовуючи модель п'ятивимірного простору та побудувавши матрицю взаємопов'язань вимірів, можна виділити множину характеристик житлової ситуації в містах, з якої виокремити групу інтегральних макрохарактеристик ситуації, на їх основі обґрунтувавши показники просторової політики у великих містах. Так, до системи інтегральних характеристик просторової ситуації в місті стосовно проблематики житлового будівництва слід віднести:

- індекс соціально-політичного стану міста;
- індекс економічної активності;
- індекс якості міського середовища для проживання;
- співвідношення попиту й пропозиції на ринку нерухомості;
- індекс просторової організації міста.

Виходячи з цього можна стверджувати, що обґрунтування житлової політики передбачає визначення окремих макрохарактеристик і підходів:

- структура і форми співвідношення житла різних типів (приватного, дохідного, соціального) та стосовно різних цільових груп власників і користувачів;
- структури співвідношень на ущільнення й розширення територій житлової забудови;
- форми фінансування та інвестицій у житлове будівництво з поділом відповідальності та ефектів від житлового будівництва; особливої уваги вимагає визначення можливостей інвестицій у суспільне будівництво;
- відношення до специфічних соціальних груп (неповносправних, довготривалі безробітні, безхатченки, самотні старіючі особи, багатодітні сім'ї, студенти та ін. категорії, визначені за критерієм прибутків, віку, цивільного стану, стану здоров'я, походженням, раси);
- відношення міста до суспільної та інженерної інфраструктури й участь у її розбудові;
- розміщення житла, в тому числі соціального, в просторі міста;
- відношення до реконструкції житла й житлової політики на вторинному ринку.

Характеристика вимірів та аналіз їх взаємодій дозволяє оцінити просторову ситуацію в місті. Аналіз підтверджує, що міста України не є самодостатніми і самостійними в житловій політиці. Значна частина проблем у цій сфері обумовлена зовнішніми чинниками.

Житлова політика має узгоджувати три взаємопов'язані цілі:

- розвиток житлового будівництва разом з інфраструктурою та системою послуг;

– постійне підвищення якісних стандартів усіх компонентів житлового середовища;

– створення умов доступності житла і послуг для всіх суспільних груп.

Окрім того, вона має забезпечувати такі вимоги:

– можливість мати житло всім мешканцям;

– витрати на придбання житла високі, зокрема, значно перевищують фінансові можливості осіб, котрі створюють сім'ю, а вирішення цього питання найчастіше є найбільшою грошовою інвестицією людини в її житті (більшою, ніж інвестиції в освіту, здоров'я, духовність, відпочинок тощо);

– житло при зміні потреб родини не може збільшуватись чи зменшуватись довільно, тому слід розглядати механізм зміни житлових умов у життєвому циклі людини;

– чинники, що впливають на житлові потреби людини, динамічно змінюються і мають оперативно надходити на ринок нерухомості для узгодження попиту з пропозицією;

– час будівництва житла тривалий, а витрати на підготовку території високі, що має відобразитись в інвестиційних обґрунтуваннях;

– не можна створити єдиного ринку нерухомості, оскільки ним управляють різні пріоритети й потреби.

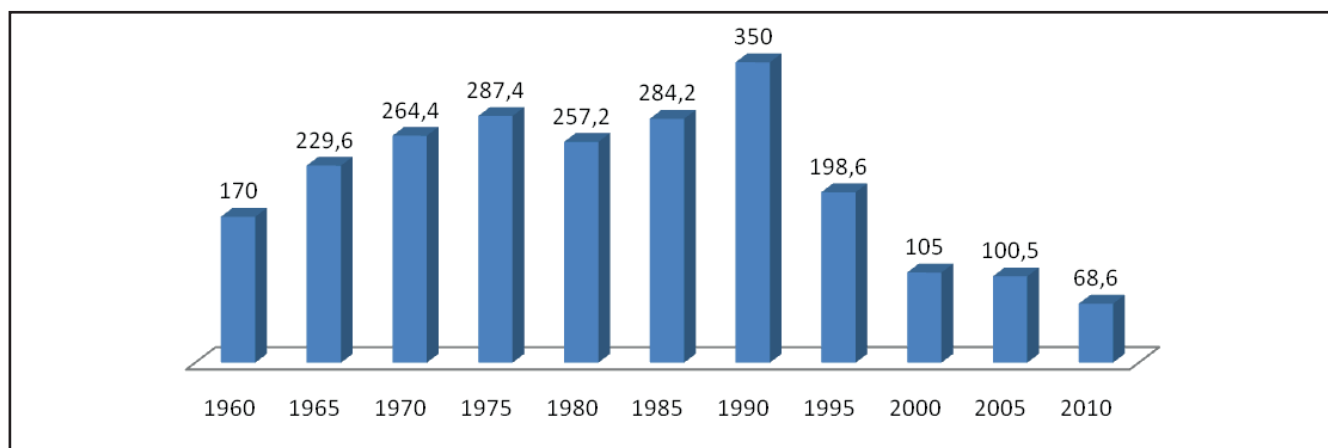
Як приклад застосування запропонованого методичного інструментарію розглянемо Львів, зробивши спробу обґрунтувати контури житлової політики для цього міста.

4. Практичні аспекти обґрунтування житлової політики для м. Львова. Житловий фонд м. Львова становить 12,9 млн. кв. м загальної площі, в тому числі квартирне житло в будинках різної поверховості становить 12,1 млн. кв. м (93,8%), садибне – 0,8 млн. кв. м (6,2%). У приватній власності перебуває 63%. Існуючий житловий фонд має достатньо високий ступінь благоустрою: 92,3% його обладнані централізованими системами водопроводу й каналізації, 83,4% – гарячим водопостачанням, 85,1% – ваннами та душовими, 93,4% – газом, 5,7% – підлоговими електроплитами [3, 6].

Аналіз обсягів будівництва житла у м. Львові за останні 20 років вказує на зменшення обсягів будівництва житла (рис. 2) та зниження житлового фонду (рис. 3) внаслідок низьких темпів інвестування в цю галузь, скорочення будівництва багатоквартирних житлових будинків, вибуття з експлуатації житлових будинків у аварійному стані.

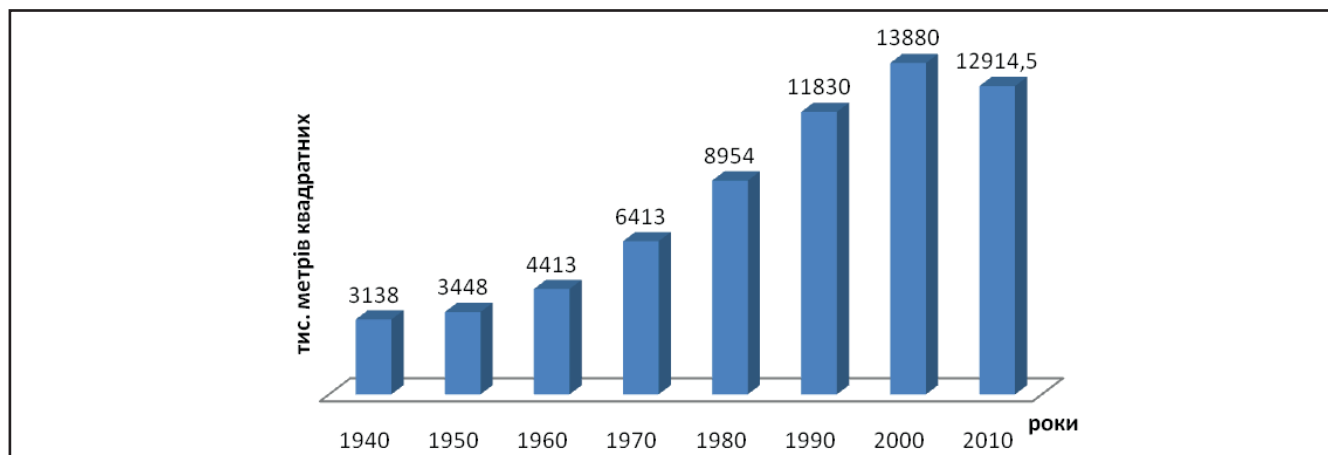
Ситуація, що склалася, вплинула і на соціальну сферу: житлова забезпеченість мешканців Львова становить 17,8 кв. м/люд. Зростання цього показника порівняно з показником 1991 року зумовлене не новим будівництвом, а зменшенням чисельності населення міста (рис. 4). Проблемою залишається погіршення житлових умов соціально малозабезпечених громадян, які не в спроможні самостійно вирішити житлову проблему.

Характеризуючи Львів відповідно до моделі п'ятивимірного простору (окремих вимірів і взаємодій), відзначимо ряд осо-



**Рисунок 2.** Динаміка обсягів будівництва житла у м. Львові в період 1960–2010 років, тис. кв. м на рік

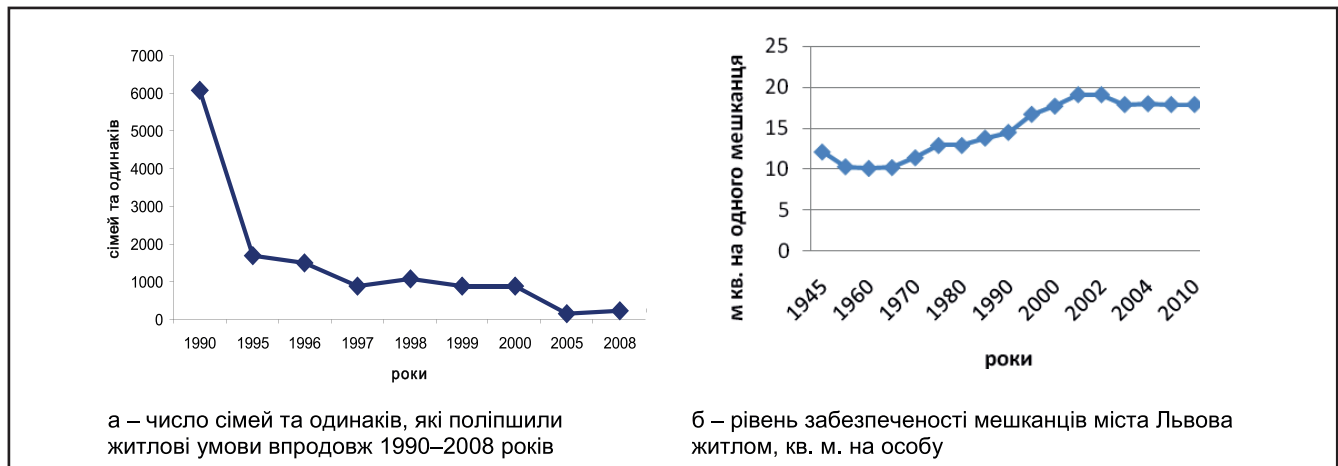
Джерело: [10].



**Рисунок 3.** Динаміка змін у житловому фонді Львова в період 1940–2010 років, тис. кв. м

Джерело: [10].





**Рисунок 4. Показники соціальної сфери щодо поліпшення житлових умов**

Джерело: [10].

бливостей ситуації в місті, які визначають його просторову політику. Стосовно людського виміру слід підкреслити великий відсоток мешканців, що працюють за кордоном. Саме вони виступають учасниками ринку нерухомості – інвестують зароблені кошти в придбання квартир та покращення житлових умов (ремонт, прибудови тощо). В останній рік значно зросла кількість мігрантів зі сходу України та Росії, які, з одного боку, маючи значні матеріальні засоби, купують дороге житло, а з іншого – потребують соціального житла для оренди і тимчасового проживання. За даними спеціальних служб, до Львова впродовж останнього року мігрувало 20 тис. мешканців з Криму та Донбасу, з яких лише 3 тис. мають фінансові можливості вирішити житлову проблему для своїх сімей (на ринку існує державних попит на 700–800 квартир від цієї категорії мігрантів). Решта вимушених переселенців, орендуючи житло, претендує на підтримку держави у вирішенні цієї проблеми.

Інша особливість просторової ситуації обумовлена надкомпактністю простору міста – взаємодією вимірів «умови – геометрія» (на території 160 кв. км проживає понад 725 тис. мешканців). (Для прикладу: м. Чернівці є рівновеликим за площею, а проживає в ньому в три рази менше населення. Лодзь (Польща) налічує таку ж кількість мешканців, як Львів, а займає територію удвічі більшу – 320 кв. км.) У Львові відчувається дефіцит ділянок для нового житлового будівництва та більших територій, що інженерно підготовлені. Відповідно місто зобов'язане збільшувати інвестиційний внесок від забудовників у розвиток інженерної інфраструктури.

Окреслюючи підходи до житлової політики Львова, відзначаємо й інші особливості просторової ситуації в місті:

- на сьогодні зростає індекс соціально-політичного статусу міста. В останні десятиліття, а особливо після проведення у Львові Євро-2012, розвинулися функції, що підвищують цей індекс, – розбудований міжнародний аеропорт; закладено і успішно функціонують 18 консульств різних країн; зросла туристична атрактивність міста;

- змінюється економічна структура міста та міського господарства. Практично зруйнована традиційна радянська економіка, але отримують розвиток нові ІТ галузі. Значна частина мешканців працює безпосередньо чи опосередковано за кордоном, а зароблені кошти інвестує, насамперед у житло та покращення житлових умов;

- підвищується якість і атрактивність міського середовища для проживання, особливо на фоні загроз і проблем у містах окремих регіонів сходу України;

- склалася ситуація переважання пропозиції над попитом на первинному ринку житла, проте загострюється проблема соціального житла для категорії малозабезпечених мешканців;

- нове житлове будівництво у Львові ведеться шляхом ущільнення забудови вже сформованих житлових районів або історичної й середньої забудови міста.

Формування просторових структур житлової політики та стратегій її реалізації для Львова. Житлова політика Львова має базуватися на принципах системності, ефективності, етапності реалізації.

Принцип системності передбачає врахування всіх вимірів простору в задачах житлової політики. Простір міста як система формується на множині характеристик умов, людського, функціонального, геометричного й часового вимірів. Принцип системності проявляється як у підходах до організації житлової політики, так і до розвитку міст. Упродовж останніх 20 років житлова політика України характеризується несистемністю, на що впливала загальна економічна ситуація в державі та умови господарювання. Вимога системного підходу реалізації житлової політики отримує активний розвиток у нових політичних та соціально-економічних умовах. Такий принцип ставить вимогу динамізації простору, розбудови транспортних, інженерних та інформаційних комунікацій, структуризації простору міст, зокрема виділення територій для будівництва різних категорій житла. Принцип ефективності включає таку фундаментальну категорію, як соціально-економічна ефективність дій і рішень. Ефективність дій може бути досягнута за рахунок однієї зі складових, наприклад, економічної, і не враховувати соціальні наслідки. Соціальна складова є основною детермінантою провадження житлової політики і повинна враховуватись у всіх проектах житлової забудови міста. Етапність (черговість) реалізації житлової політики визначає величину інвестицій та час реалізації. Відповідно формуються рішення в залежності від характеристик інвестицій (величина і структура) та стосовно часу (часові межі визначені і без ліміту часу). Цей принцип пов'язується із вартістю нерухомості, яка враховує всі компоненти ціноутворення на ринку та розподіляє витрати і прибутки в часі.

Таким чином, у межах принципів житлової політики для Львова пропонуються певні підходи і макрохарактеристики:

- структурне співвідношення житла різних типів схиляється в бік збільшення відсотка соціального житла;
- брак територіальних ресурсів усередині міста та надкомпактність Львова обумовлюють вимогу принципового перегляду відносин міста з приміськими територіальними громадами. Регулювання цих відносин має відбуватися на засадах рівноправності й взаємної вигоди. Земельна складова завжди складатиме високий відсоток у собівартості житла в межах міста;
- відсутні комплексно підготовлені значні ділянки для забудови. Нове будівництво вимагатиме значних відрахувань на розвиток інфраструктури;
- висока історична цінність міста формує ряд вимог до поверховості й архітектури житлових будинків у межах, прилеглих до охоронних зон історичного центру міста. Особливої уваги в житловій політиці потребують питання реконструкції й збереження кварталів історичної забудови;
- вимагають коригування проектні матеріали на предмет визначення територій під різні функції, створення механізмів, які сприяють переосвоєнню територій для їх ефективної забудови;
- для фінансової підтримки житлової політики в місті доцільно використати функціональну схему фінансування – «у камінь» та «в людей».

Таким чином, наведені принципи й підходи до просторової політики у Львові, як і окремі макрохарактеристики цієї діяльності, в комплексі окреслюють контури житлової політики міста на перспективу.

### Висновки

1. Підтверджена актуальність дослідження проблем житлового будівництва у великих містах у нових геополітичних і соціально-економічних умовах, а також обґрунтування нових засад просторової політики.
2. Запропоновано підхід для аналізу проблеми житлової політики в містах та обґрунтовано інструментарій її вирішення, який базується на моделі п'ятивимірного простору (L–F–U–G–T). Аналіз окремих вимірів і їх взаємодій дозволяє структурувати масиви інформації про стан і динаміку житлової ситуації, виділити індикатори оцінки просторової ситуації в місті та обґрунтувати макрохарактеристики житлової політики.
3. Оцінка окремих вимірів і взаємодій за відношенням сумісності, узгодженості, конфліктності дає можливість визначити принципи й засоби вирішення житлових проблем у містах для творення нової житлової політики.
4. Проведена перевірка запропонованого методологічного інструментарію для окреслення політики Львова дозволила обґрунтувати принципи, підходи й макрохарактеристики цієї діяльності в місті. Запропонований інструментарій,

на думку авторів, є ефективним для обґрунтування житлової політики у великих містах України.

### Список використаних джерел

1. Габрель М.М. Просторова організація містобудівних систем / М.М. Габрель. – К.: Видавничий дім А.С.С., 2004. – 400 с.
2. Ключніченко Є.Є. Соціально-економічні основи планування та забудови міст / Є.Є. Ключніченко. – К.: Укр. акад. архітектури, НДПІ містобудування, 1999. – 348 с.
3. Коригування генерального плану м. Львова: [III стадія] // Генеральний план. Пояснювальна записка. – Львів, 2008.
4. Організаційні форми та методи просторового планування адміністративних районів України з врахуванням досвіду Німеччини: матеріали Міжнародного науково-методичного семінару [м. Львів, 23.11.2007] / [Редкол.: відп. ред. В.С. Кравців]. – Львів, НАН України. Ін-т регіональних досліджень, 2008. – 30 с.
5. Державна житлова політика України: проблема соціально-економічної ефективності: аналіт. доп. / О.А. Більовський. – К.: НІСД, 2012. – Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/1016\\_dop-2ae1c.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/1016_dop-2ae1c.pdf).
6. Основні показники соціального і економічного становища міста Львова за 2013 рік: [стат. довід.]; Держкомітет статистики України. – Львів, 2013. – 135 с.
7. Про інвестиційну діяльність [Електрон. ресурс]: Закон України №1560–XII від 18.09.91. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
8. Про затвердження Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки [Електрон. ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України №1249 від 11.11.2009 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1249-2009-%EF>
9. Про комплексну реконструкцію кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду: Закон України №525–V від 22.12.2006; [чинний] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2007. – №10.
10. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю [Електрон. ресурс]: Закон України №978–IV від 19.06.2003; [чинний] // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №52. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=978-15](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=978-15)
11. Щодо стану виконання та напрямів вдосконалення Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла [Електрон. ресурс]: аналіт. записка / О.А. Більовський; відділ соціальної політики. – Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – №6. – (Серія «Соціальна політика»). – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1591/>
12. Непомнящий О. Житлова політика провідних країн сучасного світу: досвід для України / О. Непомнящий // Публічне управління: теорія та практика: збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. – Х.: Вид-во «ДокНаукаДержУпр», 2012. – №1(9). – С. 123–129.

# СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 338.24.01

А.О. СИГАЙОВ,  
д.е.н., професор, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»,  
О.В. ШИНКАРЮК,  
к.е.н., докторант, НДЕІ Мінекономрозвитку та торгівлі України

## Еволюція поглядів на соціально- економічну сутність людського розвитку

На основі узагальнення еволюції поглядів у суспільних науках визначена соціально-економічна сутність людського розвитку як сукупності процесів зростання людських можливостей в інтересах людини і власними силами людини, які забезпечуються політичними свободами та громадянськими правами людини, суспільною повагою до особистості, здоровим довкіллям. Автори дійшли висновку, що в сучасних умовах основною метою людського розвитку є стаке зростання якості життя населення кожного регіону України та держави в цілому.

**Ключові слова:** благо, багатство, бідність, робоча сила, цілісна праця, людські ресурси, людські потреби, здоров'я, освіта, безпека, правосуддя.

А.А. СИГАЙОВ,  
д.э.н., профессор, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»,  
А.В. ШИНКАРЮК,  
к.э.н., докторант, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

## Еволюція взглядов на соціально- економічну суть людського розвитку

Соціально-економічна суть людського розвитку була визначена як сукупність процесів зростання людських можливостей в інтересах людини і власними силами людини, які забезпечуються політичними свободами та громадянськими правами людини, суспільною повагою до особистості, здоровим довкіллям. Автори дійшли висновку, що в сучасних умовах основною метою людського розвитку є стаке зростання якості життя населення кожного регіону України та держави в цілому.

**Ключевые слова:** благо, богатство, бедность, рабочая сила, целостная работа, человеческие ресурсы, человеческие потребности, здоровье, образование, безопасность, правосудие.

A. SIGAYOV,  
D.Sc., professor, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»,  
O. SHINKARYUK,

Ph.D., doctoral candidate, Economic Research Institute, Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

## The evolution of the socio-economic essence human Development

Socio-economic essence of human development has been identified in the article as aggregate of processes of growth of human opportunities for the benefit a person and his own forces, which were provided political freedom and civil rights, public respect for a person, healthy environment on basis of generalization of the evolution of views in the social sciences. The authors concluded that the main purpose of human development was constant improvement in the quality of life of the population in each region of Ukraine and the state in general in modern conditions.

**Keywords:** benefit, wealth, poverty, labor force, integrated labor, human resources, human needs, health, education, security, justice.

**Постановка проблеми.** Концепція людського розвитку втілює найкращі здобутки наукової думки, яка протягом тисячоліть плекала гуманістичну складову цивілізаційного руху. Взаємозв'язок економічного зростання і людського розвитку традиційно був однією з ключових проблем філософських, економічних та соціологічних наукових досліджень.

У сучасних умовах виживання українського народу та держави в цілому формування науково-методичного забезпечення розробки Національної та Регіональних програм людського розвитку (в межах адміністративно-територіального устрою цілісної України) вимагає ретельного розгляду та переосмислення діалектики уявлень щодо гармонізації процесів економічного зростання та соціального прогресу.

Що доцільно включити в методологічні основи формування Національної та Регіональних програм людського розвитку? В порядку постановки вирішення проблеми це можуть бути концептуальні положення: праці та трудового потенціалу; «занятості населення»; людського потенціалу; людського капіталу; «базових потреб» тощо.

На нашу думку, цьому буде сприяти гносеологічний аналіз еволюції поглядів на роль та місце людини в соціально-економічному розвитку як стрижень цивілізаційного процесу. Визначення соціально-економічної сутності людського розвитку стає базою перебудови соціально-економічних відносин в українському суспільстві від олігархічно-кланового укладу та корупційно-партійного режиму діяльності органів державної влади різних рівнів управління національним господарством до вільного, демократичного, громадянського суспільства з генетично обумовленими складовими системи національних цінностей.

**Метою статті** є розгляд основних етапів становлення й узагальнення наукових поглядів на соціально-економічну сутність людського розвитку класичною та сучасною економічною думкою та соціологією.

Отримані результати можна буде використовувати для розробки цілісної соціально-економічної політики держави, системи показників, індикаторів та соціальних стандартів, норм і нормативів людського розвитку, механізмів його стимулювання, а також визначення функцій держави і регіонів, складових і методів механізму державного регулювання людського розвитку в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Вже стародавні мислителі стверджували, що людина мусить розглядатися не лише як засіб збільшення виробництва, а й як найважливіша мета розвитку.

Аристотель (384–322 роки до н.е.) вважав, що «багатство – це явно не те благо, до якого ми прагнемо, оскільки воно всього лише корисне для досягнення чогось більшого», і підкреслював необхідність відрізнити «хороше політичне рішення від поганого» з погляду того, чи сприяє воно добробуту людей [1, с. 381]. Такий підхід був досить поширений у працях великих греків.

Більш ніж через два тисячоліття після Аристотеля засновник німецької класичної філософії І. Кант вказував: «...дій так, щоб ти завжди ставився до людей і у своїй особі, і в особі будь-кого іншого як до мети, і ніколи б не ставився до них лише як до засобу» [2, с. 270].

Подібні думки висловлювали і засновники кількісної економіки – В. Петті (1623–1687), А. Кетле (1796–1874),

А. Лавуазьє (1743–1749), а також представники класичної політекономії – А. Сміт (1723–1790), Т.Р. Мальтус (1766–1834), Д. Рікардо (1772–1823), Д.С. Мілль (1806–1873).

В. Петті першим висловив ідею про те, що люди з їхніми виробничими здібностями також являють собою багатство. На його погляд, «вбачається доцільним те, що ми зevamo багатством, майном чи запасом країни, і що є результатом попередньої чи минулої праці, не вважати чимось відмінним від живих діючих сил, а оцінювати однаково» [3, с. 82].

А. Сміт, представник класичної політекономії, один із найпалкіших прихильників вільного підприємництва і приватної ініціативи, розвинув теорію бідності, не вичерпуючи її вимірювання тільки підрахунком спожитих калорій, а поширивши і на соціальне самопочуття людей: «Прогресуючий стан суспільства означає в дійсності радість і достаток для всіх його класів» [4, с. 430]. Оцінюючи роль людини в суспільному прогресі, А. Сміт вважав її не лише джерелом, а й частиною суспільного багатства.

У своїй головній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» він писав, що вирішальне значення у виробництві багатства належить саме працівникові, його навичкам та здібностям: «Зростання продуктивності корисної праці залежить передусім від підвищення вправності та вміння працівника, а потім від покращення машин та інструментів, за допомогою яких він працює» [4, с. 490].

Водночас він зазначав, що зростання продуктивності праці внаслідок її поділу зумовлюється також збереженням часу, який раніше витрачався у процесі переходу від одного виду праці до іншого, та підвищенням майстерності працівника. Вирішальним фактором зростання багатства й загального добробуту А. Сміт вважав саме поділ праці, який забезпечує величезне збільшення продуктивності всіх занять і мистецтв.

Визначаючи суть основного капіталу суспільства, А. Сміт зазначав, що він на рівних складається не лише з машин, споруд та землі, а також «із набутих корисних здібностей усіх громадян чи членів суспільства... Набуття таких здібностей, враховуючи також утримання їхнього власника протягом часу виховання, навчання чи учнівства, завжди потребує дійсних витрат, які являють собою основний капітал, що реалізується в його особі» [4, с. 208].

Віднесення А. Смітом людського капіталу до основного логічно випливає з того, що капітал у нього – це виготовлені матеріальні ресурси, а здібності працівників до праці також «виготовлені» за допомогою матеріальних ресурсів.

А. Сміт, оголошуючи здібності й навички капіталом, робив висновок, що працівник, крім «звичайної заробітної плати» за «звичайну працю», має одержати й відшкодування витрат на навчання і прибутки на них.

Пізніше К. Маркс теж дотримувався думки, що більш кваліфікована робоча сила має вищу вартість [5, с. 79].

Д. Рікардо відставання країн в економічному розвитку пояснював поряд з іншими причинами «нестачею освіти в усіх верствах народу» [6, с. 89].

Д. Рікардо, на відміну від А. Сміта, вважав, що становище робітників із розвитком суспільства буде погіршуватися. Цю думку він пояснював тим, що зі зростанням населення і збільшенням потреби в продуктах сільського господарства зростатиме цінність останніх. Грошова заробітна плата якщо

## СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

й зростатиме, то значно повільніше від зростання цін на про- довольчі товари, відповідно реальна заробітна плата буде зменшуватись. Він зазначав, що робітники не повинні претендувати на більшу частку в суспільному продукті. Їхня заробітна плата має регулюватися законом попиту і пропозиції.

Крім того, Д. Рікардо виступав також проти втручання держави у функціонування ринку праці та наполягав на необхідності скасування законів на захист бідних.

Еволюція економічної теорії в першій половині XIX ст. сприяла тому, що класичні ідеї адаптувалися різними авторами для вирішення теоретичних та практичних проблем соціального розвитку власних країн.

Класичні доктрини людського розвитку знайшли відображення у працях багатьох вчених, зокрема, Т.Р. Мальтуса [7, с. 115]. Визнаючи, що людські ресурси є одним з найважливіших факторів економічного розвитку, Т.Р. Мальтус вказує на необхідність їх якісного відтворення і у зв'язку з цим різко засуджує державні програми підтримки бідних, оскільки злидні, на його думку, породжують злидні. А будь-яка державна чи приватна благодійницька допомога стає на заваді саморегулюванню, тобто природно-економічному обмеженню зростання населення, та підриває дію стимулів в економічній сфері.

Одному з представників американської класичної політекономії першої половини XIX ст. Ч.Г. Кері належить, поряд з основними його теоріями ренти та «гармонії інтересів», одне з визначень економічного зростання. Він послідовно проводить думку, що існує простий і прекрасний закон природи, який діє на користь суспільству і керує людиною в усіх її діях та намаганнях підтримувати умови життя, закон настільки могутній, що уникнути його неможна, – це закон економічного зростання. Цей закон діє завдяки гармонії економічних інтересів, участі у виробництві всіх верств населення [8, с. 194].

Розвиток капіталістичного виробництва, що значно прискорив темпи нагромадження багатства і разом з тим посилив нерівність у його розподілі, призвів до загострення проблеми взаємозв'язку економічного зростання й людського розвитку. В цих умовах представники різних економічних шкіл визнавали людські потреби основною метою суспільного виробництва. Наприклад, маржиналісти, сформулювавши принципи раціональної поведінки людини у ринковій економіці, висунувши ідею корисності та постулати теорії граничної корисності, впритул підійшли до теорії споживчої поведінки.

Один із провідних представників неокласичної економічної теорії, лідер «кембриджської школи» маржиналізму А. Маршалл, синтезувавши численні ідеї щодо ролі людини в економіці, безпосередньо пов'язав процес накопичення багатства із розвитком людини: «Виробництво багатства – це лише засіб підтримання життя людини, задоволення її потреб і розвитку її сил – фізичних, розумових і моральних. Але сама людина – це основний засіб виробництва цього багатства, і вона ж є кінцевою метою багатства» [9, с. 246].

А. Маршалл (услід за «Теорією політичної економії» С. Джевонса (1871)) запропонував замість поняття «політична економія» поняття «економікс» і дав власне визначення цієї науки: економікс – це наука, що вивчає людство в його повсякденному житті; вона розглядає ту частину індивідуальних або суспільних дій, яка як найтісніше пов'язана з придбанням і споживанням матеріальних атрибутів добробуту.

Таке визначення суттєво відрізняється від тих, що давали його попередники, які обмежували предмет політичної економії лише наукою про багатство. А. Маршалл підходить до трактування її предмета ширше, зазначаючи, що, з одного боку, це наука про багатство, а з іншого – про людину, яка відчуває на собі вплив найрізноманітніших факторів; економіка ж цікавиться переважно мотивами, що впливають на поведінку людини в її економічному житті.

Важливий внесок у формування концепції людського розвитку зробили видатні російські та українські вчені. Наприклад, російський економіст В. Лешков вважав широкий і оригінальний погляд на народне багатство і добробут характерною рисою, здавна притаманною російській соціально-економічній науці.

В. Лешков зазначав, що багатство – це, по-перше, плід праці людини, оскільки лише цілісна праця (використання фізичних і розумових зусиль людини–виробника, а також засобів виробництва в умовах певних господарських відносин, моральних правил, законів віри та ін.) створює народне багатство.

По-друге, багатство має бути засобом для задоволення всіх людських здібностей і потреб – матеріальних і духовних, «тому воно не може складатися лише з речового майна, з ринкових цінностей, а повинно охоплювати всі умови, необхідні для повного людського життя: і здоров'я, і безпеку, і освіту, і правосуддя, і моральність, одне слово, – повний народний добробут» [10, с. 218].

Наголос на соціально-моральних і етичних складових економічної політики мав місце і у працях представників вітчизняної економічної школи.

Видатний український вчений М. Туган–Барановський у роботі «Основи політичної економії» зазначав: «Щоб стати дійсно науковою, економічна політика повинна вступити у тісний зв'язок з етикою. Тільки етика може дати політиці її керівні ідеї; зокрема, центральною ідеєю політики повинна стати етична ідея верховної цінності людської особи... Будь-яка людська особа є верховною метою в собі, тому всі люди рівні як носії святині людської особи. Це і визначає верховний практичний інтерес, з точки зору якого може бути побудована єдина політична економія: інтерес не робітника, капіталіста чи землевласника, а людини взагалі, незалежно від класової належності» [10, с. 218].

На вітчизняну економічну науку другої половини XIX ст. вплинули величезні зрушення в економіці та соціальній структурі суспільства, оскільки ліквідація кріпацтва прискорила розвиток капіталізму як у промисловості, так і в сільському господарстві. У період підготовки та здійснення реформи 1861 року сформувалися ліберально-дворянський та революційно-демократичний напрями, що відображали інтереси протилежних сторін – поміщиків та селян.

В Україні в Києві утворилася таємна політична організація «Кирило–Мефодіївське товариство», яка проголосила необхідність знищення кріпацтва та царизму і об'єднання слов'янських народів на демократичній основі. Основним засобом викорінення кріпацтва члени товариства вважали освіту народу в релігійно-християнському дусі і переконання поміщиків у необхідності проведення реформ.

Зокрема, видатний учений, економіст, статистик Д.П. Журавський у своїх наукових працях, найзначніша з яких – три-

томний «Статистичний опис Київської губернії» (1852), показав тяжке економічне становище селянства, більша частина якого не могла самостійно господарювати. Марнотратство праці він називав болячкою в економічному розвитку суспільства, наголошуючи, що лише заміна праці кріпаків вільнонайманою ліквідує це зло. З цією метою він пропонував навчати селян ремеслам, щоб пристосовувати їхню працю у поміщицькому господарстві доволі найманої.

Ліквідація феодально-кріпосницької системи та зародження капіталістичних відносин сприяли активізації суспільно-політичного життя усіх верств населення. Громадянський рух в Україні створював свого роду національне підґрунтя, на якому розвивалась ліберальна суспільно-економічна думка.

У громадсько-політичному та науковому житті України тих часів визначне місце посідали ідеї М.П. Драгоманова [11, 12], який, приділяючи велику увагу тяжкому становищу робітничого класу за умов капіталізму, основними заходами для його поліпшення вбачав передусім освіту та єднання між бідними людьми й робітниками у прагненні до підвищення заробітної плати, поліпшення умов праці тощо.

Великий український мислитель І. Франко, посилаючись на І. Гете, називав рушієм розвитку суспільства голод і любов. Голод означає матеріальні й духовні потреби людини, а любов – це єднання з іншими людьми.

І. Франку належить визначення предмета політичної економії як науки про суспільні зв'язки між людьми. Він вважав її найважливішою з наук, оскільки вона «досліджує причини злиднів і багатства людей, вчить про працю, її наслідки, її поділ» [13, с. 31, 32].

Бурхливий розвиток продуктивних сил у пореформений період супроводжувався значними соціальними зрушеннями, поглибленням класових суперечностей, поживленням суспільної думки. Зміни, що сталися в економічному та суспільному житті країни після реформи 1861 року, позначилися і на розвиткові політичної економії.

Питання про предмет політичної економії в контексті людського розвитку ставилося майже в усіх наукових дослідженнях.

Так, М. Вольський, зокрема, писав: «Указавши на загальні засади для заснування правильної, розумної і могутньої системи суспільного життя, наука ця із незаперечним успіхом намагалася підготувати й створити все, що могло підтримати народи й суспільства на шляху загального добробуту, фізичного, морального й розумового прогресу» [14, 5].

Однак, навіть розглядаючи багатство як лише умову розвитку людини, провідні економічні вчені XVIII–XIX століть основну увагу приділяли тому, як досягти цієї умови, як слід розподіляти вироблений продукт заради максимізації нагромадження капіталу та сприяння розвитку виробництва, обмежуючи розгляд економічного розвитку відносно вузькими рамками, вилучаючи з аналізу нематеріальні послуги як господарські цінності.

Для розвитку світової та вітчизняної економічної думки XIX – початку XX ст. характерний широкий підхід до постановки і вирішення проблеми економічного зростання та примноження національного багатства, що не зводився до розгляду природи та дій людини як homo oeconomicus (людини економічної), мета якої – задоволення егоїстичного інтересу мак-

симізації власного доходу. Турбота про примноження національного багатства поєднувалася з розумінням того, що досягнення успіху можливе лише на основі духовності, освіти і морального оздоровлення суспільства, активізації його трудової мотивації та ін. Це стало основою для значно ширшого підходу до осмислення природи багатства, його складових, системи людських цінностей і мотивацій.

Однак у практиці економічного життя все ще цілком домінували пріоритети розширення виробництва та накопичення багатства.

У країнах, що розвивалися капіталістичним шляхом, гонитва за розширенням виробництва тривалий час не давала змоги звернути увагу на негативні наслідки промислового буму. Лише світова економічна криза 1929–1933 років знов привернула увагу економістів до проблем задоволення потреб людини і перешкод на цьому шляху, пов'язаних, зокрема, з величезним безробіттям та обмеженістю платоспроможного попиту населення.

Видатний економіст XX століття Дж.М. Кейнс, розробляючи принципи регулювання капіталістичної економіки для забезпечення безперервного розвитку суспільного виробництва, у 1936 році сформулював завдання підтримання «ефективного» попиту і «повної» зайнятості, ґрунтуючись на непересічній цінності «індивідуалізму, якщо він може бути очищений від спотворень і зловживань», як «найкращій гарантії особистої свободи у тому розумінні, що порівняно з усіма іншими умовами він надзвичайно розширює можливості особистого вибору, втрата яких є найбільшою з усіх втрат в гомогенній чи тоталітарній державі» [15, с. 430].

Дж.М. Кейнс наполягав на розширенні державного втручання в економіку і відстоював необхідність «соціалізації інвестицій», стверджуючи, що повніша реалізація індивідуальних здібностей і ініціатив людей сприятиме приросту світового багатства. Тобто він визнавав найважливішими умовами економічного зростання розвиток та реалізацію здібностей людини і розширення можливостей її особистого вибору.

Аналогічних висновків незалежно від Дж.М. Кейнса і приблизно в той самий час дійшла група молодих шведських економістів (так звана стокгольмська школа). Суть їх теоретичної концепції полягає в тому, що ефективним способом розв'язання основних проблем економіки вони вважають державне втручання у господарське життя і проведення активної економічної політики з метою зменшення безробіття та інфляції.

Питанням економічного зростання певну увагу приділяли і представники неоліберального напрямку економічної теорії, що базується на неокласичній методології і захищає принципи саморегулювання економіки, вільної конкуренції та економічної свободи. Ринок розглядається ними як ефективна система, що якнайбільше сприяє економічному зростанню і забезпечує пріоритетне становище суб'єктів економічної діяльності.

Одним з основоположників і головних теоретиків неолібералізму вважають Фрідріха фон Хайека. У своїх працях Ф. Хайек захищав право максимальної свободи людини як визначальну складову спонтанного економічного порядку [16].

Поведінка окремої людини, підприємця, фірми визначається їхніми економічними інтересами стосовно конкретних економічних подій, що дають підстави сподіватися зиску. Перетинання цих інтересів, їх розмаїття народжує раціональний

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

соціальний порядок, в основі якого завжди лежить принцип індивідуальної свободи.

Функція держави, за Ф. Хайеком, полягає в охороні природного соціального порядку – свободи конкуренції, свободи монополії, свободи вибору, свободи розвитку. Ця функція має здійснюватися через законотворчість, формування суспільних моральних норм, ідеологічне виховання, охорону установлених традицій. На його думку, держава не повинна займатися питаннями соціального страхування, освітою, охороною здоров'я, визначати розмір квартплати чи рівень цін, не повинна надавати соціальних гарантій (максимум, що можна допустити, – це пенсії по старості та допомогу по безробіттю).

Людина сама мусить дбати про свій економічний та соціальний добробут. Фрідріх фон Хайек зазначає, що чим більше регулюється суспільство, тим більша кількість людей у ньому користується привілеями гарантованого доходу, що призводить до зміни суспільних цінностей: суспільний статус людини починає визначатися не її працьовитістю і здібностями, а належністю до певної групи забезпечуваних.

У цьому випадку стимули активної економічної діяльності будуть підірвані.

Сучасна економіка розвитку, тобто галузь економічної науки, що займається проблемами покращення життя людей у країнах з низьким рівнем доходів, відома з 40-х років ХХ ст. На той час у центрі уваги були країни Південної та Південно-Східної Європи, пізніше акцент було перенесено на економічне становище у колоніях європейських держав, перед здобуттям ними незалежності та одразу після цього.

Панувала думка, що збільшення сукупного обсягу виробництва, наприклад зростання ВВП на душу населення, зменшує масштаби злиденності та підвищує загальний добробут населення. В основі такого твердження лежали утилітаризм та уявлення про те, що виробництво породжує доходи, а більш високі доходи, своєю чергою, підвищують матеріальний добробут.

Більшість економістів вважали зв'язок між зростанням виробництва і скороченням масштабів злиденності настільки сильним, що здавалося достатнім зосередити увагу на зростанні як такому, щоб досягти цілей розвитку.

Дебати про альтернативні стратегії розвитку часто зводилися до обговорення того, як краще прискорити зростання виробництва товарів та послуг.

Таким чином, протягом тривалого періоду часу, навіть в умовах індустріальної трансформації суспільства, економічна думка в цілому опікувалася переважно процесами, що відбувалися в галузях матеріального виробництва і нагромадження. Приріст капіталу і матеріально-речових благ розглядалися як універсальні та визначальні чинники прогресу.

У середині ХХ ст. один з найвидатніших засновників економіки розвитку Артур Льюїс визначив мету розвитку як «розширення вибору людини», схилившись, однак, до ототожнення цього вибору зі збільшенням доходу і вважаючи, що економічне зростання неминуче призведе до ліквідації бідності.

А. Льюїс стверджував, що від економічного зростання виграє кожний і що результатом економічного зростання буде потужне підвищення матеріального та культурного рівня населення; більш високий культурний рівень дасть людям можливість вести повноцінне життя, застосовувати свої таланти та розвивати здібності [17, 9]. Він вважав, що в суспільстві

жінки виграють від зростання навіть більшою мірою, ніж чоловіки, оскільки жінка отримує нарешті можливість стати повноцінною людиною, знаходячи застосування своїм розумовим здібностям і талантам тією ж мірою, що й чоловіки.

Однак надія на всесильність економічного зростання нерідко призводила до недооцінки фактів посилення суспільного розшарування, послаблення уваги до питань соціальної справедливості.

Вона ґрунтувалася на сподіванні, що блага повинні поступово «розтектися вниз» на бідні верстви населення. Теоретичним обґрунтуванням такої надії стала «крива Кузнеця». Статистичний зв'язок, на основі якого збудована ця крива, відображає посилення нерівності на ранніх етапах економічного зростання мірою відпливу економічно активного населення з аграрного сектору в промисловість. Потім, після досягнення максимуму, нерівність зменшується у зв'язку з тим, що економічно активне населення концентрується переважно в промисловості [18, с. 46].

Практичне втілення у країнах, що розвиваються, концепцій «великого поштовху», «збалансованого зростання», «граничного мінімуму зусиль», які ґрунтувалися на означених принципах, передбачало максимізацію темпів економічного зростання на основі масованих інвестицій у розвиток міст, промисловості, високотехнологічних і капіталомістких проектів.

Ставка робилася на те, що нерівність у розподілі доходів сприятиме заощадженням, нагромадженню капіталу, інвестиціям і створенню нових робочих місць, що, своєю чергою, призведе до зростання загального добробуту і послаблення нерівності. Водночас передбачалася гуманітарна допомога та втручання держави з метою послаблення тягаря бідності (створення тимчасових структур соціального захисту, впровадження прогресивної шкали оподаткування, субсидування спеціальних соціальних програм тощо) та інвестування в ті галузі, де приватні вкладення визнавалися недостатніми.

Хоча багато країн, що розвиваються, на основі таких методів управління економікою досягли у 1960–1970-х роках високих темпів економічного зростання, їм, як правило, не вдалося істотно підвищити якість життя більшості населення, вирішити соціально-демографічні проблеми, досягти ефективної зайнятості, припинити зростання чисельності бідних та посилення соціального розшарування в суспільстві.

Лише деякі країни, уряди яких здійснювали широкомасштабні соціальні програми, передусім в галузі освіти і охорони здоров'я, і не допустили монополізації благ економічного зростання місцевими елітами та транснаціональними компаніями, змогли досягти радикального скорочення масштабів бідності та підвищення рівня життя всього населення.

Закономірною реакцією на таку ситуацію у світі став пошук принципово нових орієнтирів суспільно-економічного прогресу, що, зокрема, в економічній науці знайшло втілення у концепції людського капіталу, яка мала принципове, базове значення для швидкого й логічного поширення у світі ідей людського розвитку.

Передвісником цієї теорії стали наукові праці видатного радянського вченого-економіста академіка С.Г. Струмліна [19], який теоретично обґрунтував значення для народного господарства розвитку освіти і одним з перших спробував дати кількісну оцінку впливу освіти на ефективність праці і виробництва.

Бурхливого розвитку теорія людського капіталу набула у другій половині XX ст. завдяки роботам американських вчених Гарі С. Беккера, Якоба Мінсера, Теодора Шульца та інших [20–23]. Офіційною датою народження цієї теорії традиційно вважається жовтень 1962 року, коли була опублікована серія статей, присвячених виключно проблемі людського капіталу. Однак за цей недовгий час нова теорія здобула багато прихильників і загальне наукове визнання.

Підтвердженням цього стало присудження в 1992 році Нобелівської премії в галузі економіки професору Чикагського університету (США) Гарі С. Беккеру за значний внесок у розробку і популяризацію ідей теорії людського капіталу.

Теорія людського капіталу досліджує залежність доходів працівника, підприємства, суспільства від знань, навичок та природних здібностей людей. Знання та компетентність у концепції людського капіталу були визнані принципово важливим джерелом економічного зростання, і, відповідно, було визначено економічну роль освіти, науки, охорони здоров'я, що до того трактувалися винятково як галузі, які споживають, але не виробляють.

Накопичення людського капіталу здійснюється шляхом інвестицій, передусім у набуття знань і кваліфікації шляхом шкільної та професійної освіти, в охорону здоров'я, міграції, поширення інформації щодо функціонування економіки, ринку праці тощо, що забезпечують розвиток інтелектуальних і фізичних здібностей людини і можливості їх реалізації, підвищення ефективності праці.

Використання концептуальних положень теорії людського капіталу сприяло загальній тенденції до переосмислення ролі освіти, культури та інших галузей соціальної сфери, зокрема з погляду їх ресурсного забезпечення. Доведення рентабельності витрат на освіту, наприклад, сформувало новий погляд на освіту: політики почали трактувати її як вагомий чинник економічного зростання, а менеджери та підприємці – як фактор підвищення продуктивності праці.

Було визнано, що наявність вищої освіти у широких верств населення, передусім молоді, як ознаки високої кваліфікації робочої сили є необхідною передумовою розвитку, тобто всі країни мають формувати політику стимулювання набуття високої професійно-освітньої підготовки, навіть якщо це потребує вагомих бюджетних витрат.

Набула поширення концепція так званої неперервної освіти, що трактує підвищення професійно-освітнього рівня як економічно доцільну діяльність людини протягом всього життя. Зросло і ресурсне забезпечення освіти, переважно за рахунок залучення різноманітних джерел її фінансування, розширення не лише державних, а й приватних інвестицій у людський капітал (як з боку роботодавців, так і з боку родин та особисто працівників).

Теорія людського капіталу стала саме тією ланкою, що ефективно поєднала домінуючий у XX ст. прагматизм, «доходоцентризм» з традиційно привабливими для цивілізованих країн гуманітарними ідеями демократії, «людиноцентризму».

Концептуальні положення цієї теорії стали тим підґрунтям, яке створило надійну економічну основу для швидкого та логічного поширення у світі ідей людського розвитку. Однак поняття «людський капітал» не охоплює всіх питань, що належать до соціально-економічної сфери, проте не належать до сфери виробництва.

Теорія людського капіталу орієнтується на підтримку і розвиток передусім тих здібностей людей, які використовуються у процесі праці, позитивно впливають на її продуктивність і, відповідно, сприяють зростанню доходу працівника, прибутку підприємця і валового національного продукту. Тобто, розглядаючи людину як найважливіший фактор виробництва і об'єкт найефективніших інвестицій, ця концепція концентрує увагу лише на реально або потенційно економічно активному населенні, тому виявляється недостатньою для забезпечення прогресивного руху соціальної системи в цілому.

Крім того, це поняття не виходить за межі підходу до людини як до об'єкта капіталовкладень. Людина визнається важливою, перспективною, ефективною, але все ж таки інструментально цінністю. Виробництво ж в концепції людського капіталу, як і в попередніх теоріях, піднесено до самоцілі, хоча й історично, і логічно воно – інструмент забезпечення розвитку людини.

Наступним кроком на шляху створення концепції людського розвитку стала теорія розвитку людських ресурсів, сконцентрована на проблемах демографії, зайнятості, охорони здоров'я, освіти та професійної підготовки, споживання, харчування, умов життя, урбанізації, стану навколишнього середовища. Проте особливістю поняття «людські ресурси» є підхід до людини як до пасивного об'єкта зовнішнього управління, оскільки погляд на людей як на «ресурси» позбавляє їх власної мети, потреб та інтересів.

Спробою зміни ставлення до людини в економічній і політичній сферах стало введення в епоху горбачовської «перебудови» поняття «людський фактор», яке включає весь спектр рис особи: індивідуальних і колективних, біологічних і суспільних, щоправда, лише в аспекті економічної ефективності відтворювальних процесів людини і суспільства. Цінність цього поняття полягала насамперед у тому, що воно підкреслювало активну роль людини, оскільки фактор – це рушійна сила, діюча причина певних змін.

Для характеристики людського фактора виробництва, крім показників територіальної, демографічної, освітньої, професійної і кваліфікаційної структур, важливу роль мають показники ставлення до праці, ініціативності, заповзятливості, інтереси, потреби, цінності тощо. Введення поняття «людський фактор» стало ще одним кроком уперед в економічних поглядах на людину, однак і воно має певну обмеженість: людина розглядається не як основна цінність суспільства, а як фактор виробництва, що є пріоритетним.

Основна увага економічних концепцій розвитку стала дедалі зміщуватися у бік вивчення й регулювання розподілу доходів. Однією з визначальних віх на цьому шляху стала розроблена у середині 70-х років XX ст. концепція «базових потреб», орієнтована на забезпечення добробуту людей, передусім бідних.

Ця концепція стала основою програмної доповіді Міжнародної організації праці «Зайнятість, зростання і базові потреби» (1976) і ґрунтувалася на трьох основних елементах:

1) розширення, особливо у країнах з надлишком трудових ресурсів, трудомістких виробництв, які навіть за порівняно низької продуктивності праці можуть забезпечити зростання ВВП, підвищення заробітної плати і доходів населення;

2) масштабна державна підтримка масової освіти, охорони здоров'я, соціальної допомоги бідним, здійснення програм підтримання громадської санітарії і гігієни, планування сім'ї;



## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

З) залучення найширших верств населення до активної участі у розробці, плануванні і здійсненні соціальних програм [24].

До «базових потреб» було віднесено товари та послуги, що виробляються державним сектором (охорона здоров'я, освіта, у деяких країнах – житло), а також продукти, що зазвичай купуються за рахунок приватних доходів (їжа та одяг). За такого уявлення про «основні потреби» поняття злиденності розширювалося та охоплювало товари, що виробляються державним сектором, а також доходи домогосподарства.

Однак поряд з іншими дана концепція мала на меті лише забезпечити отримання помітної частини вигод від зростання виробництва групами населення з низькими доходами. Практична реалізація концепції «базових потреб» у країнах, що розвиваються, була зведена майже цілком лише до другого елементу концепції.

У зв'язку з цим вона мала схематичний характер, була недостатньо «адресною» і не враховувала місцеву специфіку та ігнорувала зворотний зв'язок.

Реалізація концепції цілком залежала від обсягу наявних ресурсів, що їх отримували переважно з джерел міжнародної допомоги, і від орієнтирів, які визначалися урядами країн, причому не завжди обґрунтовано. Тому навіть успішні програми покращували добробут населення лише у межах «основних потреб» і не впливали на інші аспекти життєдіяльності людей.

Розширення економічної активності не було передбачене політикою «базових потреб», що обмежувало ресурсну базу державних програм.

Уповільнення темпів економічного зростання і структурна криза, що загострилася наприкінці 1970-х – початку 1980-х років, унеможливили подальшу реалізацію концепції «базових потреб» і висунули на перший план нові пріоритети: скорочення державного боргу, подолання економічного спаду, обмеження державних витрат.

Структурна перебудова та лібералізація економіки в поєднанні з новою техніко-економічною парадигмою (широке розповсюдження персональних комп'ютерів, мікроелектроніки, телекомунікацій, робототехніки, біотехнологій та інших досягнень науково-технічного прогресу) передбачала пошук нових шляхів підвищення продуктивності праці та збільшення доходів населення, що посилювало увагу вчених і політиків до теорії людського капіталу, яка на той час була вже переконливо доведена багатьма науковими соціально-економічними дослідженнями.

Вирішальний вплив на формування сучасних уявлень про людський розвиток як процес, у центрі якого має бути найповніша реалізація прав та потреб людей, розвиток та реалізація їхніх здібностей і талантів, мали новаторські наукові розробки Амартьї Сена, передусім запропонована ним концепція розширення можливостей вибору людини [25–26, с. 41–58].

Основна ідея цієї концепції полягає в тому, що добробут слід оцінювати за можливостями людей вести такий спосіб життя, який вони вважають належним, а не за рівнем доходу на душу населення чи іншими макроекономічними показниками.

Згідно з цією концепцією дохід має розглядатися не як кінцева мета, а як засіб розширення можливостей вибору людини в таких принципово важливих галузях життєдіяльності, як здобуття освіти, професійний розвиток, зміцнення здоров'я, економічна та громадська діяльність тощо.

А. Сен визначає розвиток як процес розширення можливостей людей, що передбачає більшу свободу вибору і більше варіантів для вибору тієї мети і того способу життя, яким людина надає перевагу.

Тобто, за А. Сеном, мета розвитку – не розширення виробництва, а надання можливостей людям розширювати свій вибір: здійснювати більше важливих для них справ, жити довго, запобігати хвороб, мати доступ до знань і благ цивілізації тощо. Можливості і вибір тісно пов'язані між собою, і зі свободою – як щодо захисту від негативних умов життя (голоду, війн, забруднення навколишнього природного середовища тощо), так і щодо доступу до позитивних умов життєдіяльності (вільного вибору свого життєвого шляху, місця проживання, освіти, професії, місця роботи тощо).

У роботі «Розвиток як свобода» А. Сен робить однозначний висновок, що у кінцевому підсумку розвиток – це питання свободи [26].

Результатом усіх цих наукових розробок стало створення наприкінці 1980-х років концепції людського розвитку, яка має принаймні дві принципові відмінності від концепцій економічного зростання.

По-перше, розрізняються визначення мети розвитку. Якщо економічні теорії формують мету як збільшення обсягів ВВП та національного багатства, то теорія людського розвитку визначає метою розвитку саму людину, розширення її можливостей і свободи. Розширення пропозиції товарів і послуг може сприяти розширенню можливостей людини щодо задоволення її потреб, а отже і свободи, але не є самоціллю.

По-друге, розрізняються уявлення про основні інструменти розвитку. На відміну від економічних теорій концепція людського розвитку не визнає ними інвестиції в машинобудування та обладнання. Аргументом на користь концепції людського розвитку є досвід країн, що здійснювали масштабні інвестиції в освіту та професійну підготовку і досягли стійких високих темпів зростання економіки, хоча згідно з економічними теоріями мали б зіткнутися зі зниженням загальної ефективності мірою нагромадження капіталу.

### Висновки

Накопичення капіталу і запровадження нових технологій протягом XX ст. трактувались як універсальні та визначальні чинники цивілізаційного прогресу. І саме факторний аналіз джерел зростання матеріального багатства вивів науковців на принципово інше бачення ролі та значення людини в економіці, тобто на формування врешті-решт концепції людського розвитку.

Завершеного вигляду ця концепція набула наприкінці XX сторіччя, точніше – у 1990 році, коли ПРООН була видана перша глобальна доповідь про людський розвиток. Отже, знадобилося дуже багато часу для того, щоб суспільство визнало просту, як нині здається, істину – метою розвитку є сама людина, розширення її можливостей і свободи. Вочевидь, це свідчить не стільки про помилковість чи незрілість наукових поглядів, скільки про неготовність влади та широких верств населення сприйняти ці ідеї як такі, що можуть бути реалізовані на практиці і дати соціально-економічний ефект.

Науковий пошук у рамках багатогранних проблем людського розвитку та його складових, збагачення змісту і розвиток даної концепції продовжується й нині.

Серед вітчизняних авторів, роботи яких доповнюють і розвивають концептуальні ідеї людського потенціалу, людського капіталу й людського розвитку, слід назвати Б. Білоброва, В. Близнюк, О. Бородину, Т. Голікову, О. Грішнову, А. Єськова, Т. Заяц, Е. Лібанову, О. Новікова, П. Леоненко, Л. Семів, М. Семікіну.

Розробкою методологічних і науково-практичних проблем людського розвитку й нарощування людського потенціалу активно займаються російські вчені В. Гойло, Т. Заславська, А. Клепач, В. Лешков, І. Майбуров, О. Шкаратан та інші.

Сучасні проблеми людського розвитку в Україні досліджуються у контексті забезпечення нової якості економічного зростання [27, 28], гуманізації й підвищення ефективності управління людськими ресурсами [29], пошуку шляхів та можливостей підвищення конкурентоспроможності робочої сили, інноваційного потенціалу населення [30–32], забезпечення сталого соціального розвитку та його гармонізації з економічним зростанням [33, 34].

Вельми цікавими і корисними для подальшого просування у вітчизняних дослідженнях людського розвитку є праці західних економістів, присвячені проблематиці інформаційного суспільства та суспільства, заснованого на знаннях (К-суспільства).

Серед них слід насамперед виділити роботи Т. Сакайя, Т. Стоуньєра, Е. Таффлера, Р. Уотермена, Ч. Хенді, які розширюють існуючі уявлення про кінцеві цілі соціально-економічного розвитку, роль і місце людини у ньому, про інноваційні можливості й перспективи економічного поступу в його людському вимірі.

У найбільш узагальненому вигляді соціально-економічна сутність людського розвитку визначається нині як процес зростання людських можливостей в інтересах людини і власними силами людини, що забезпечується політичною свободою, правами людини, суспільною повагою до особистості, здоровим довкіллям. В Україні основною метою людського розвитку є стаке зростання якості життя населення кожного регіону та держави в цілому.

Підсумовуючи еволюцію економічної науки щодо уявлень про людину, слід відзначити такі головні моменти формування концепції людського розвитку:

- поступовий перехід до визнання не лише активної, а й вирішальної ролі людини в економіці;
- визнання необхідності розгляду людини в єдності всіх її виявів – як істоти соціальної, економічної і психофізіологічної;
- усвідомлення важливості капіталовкладень в «економіку людини» (соціальних інвестицій).

Наростаюче усвідомлення економічних процесів як складової частини системних соціально-культурних взаємозв'язків не заперечує серцевинної ролі економічного зростання у суспільному прогресі.

Однак природа цього зростання бачиться по-новому: вирішальна роль у ньому належить нематеріальним чинникам, передусім позитивним людським якостям та характеристикам, формування яких і є змістом людського розвитку та розглядається тепер не як засіб економічного зростання, а насамперед як його мета.

Матеріальний добробут, на зростання якого були орієнтовані попередні концепції розвитку і який часто ще продовжують вважати найбільшою цінністю, справді має дуже важливе значення у житті людей.

Характерно, що зростанню ВВП (як й інших суто економічних параметрів розвитку) і в громадській думці, і в національній політиці надається тим більше значення, чим біднішим є власне суспільство і його громадяни. У міру зростання рівня життя і задоволення так званих першочергових потреб (їжа, одяг, житло) на передній план виходять цінності іншого порядку: прагнення до політичної та економічної свободи, творчості, дозволя, поваги, залучення до культури та науки, творча і суспільна активність, збереження природи і життя у злагоді з нею тощо.

Таким чином, потреби людського розвитку поступово виходять за межі суто матеріальних цінностей. Високі темпи економічного зростання не є обов'язковою передумовою і не гарантують наявності демократії, рівності, збереження та розвитку культурної спадщини, правопорядку та соціальної злагоді.

Тобто економічне зростання, розширення торгівлі та інвестицій, технологічний прогрес – всі ці фактори мають велике значення; проте всі вони є засобами, а не кінцевою метою людського розвитку.

Пріоритети людського розвитку протидіють нестримній гонитві за зростанням виробництва ВВП і споживання, сприяють подоланню бідності, а отже зниженню нерівності, становленню й розвитку демократії, збереженню соціальної та політичної стабільності в суспільстві, збереженню та відновленню навколишнього середовища.

Сучасна парадигма цивілізаційного прогресу передбачає перехід в Україні від домінанти економічного зростання, збільшення обсягів виробництва до усвідомлення цих процесів тільки як умови досягнення головної мети – розвитку людини в інтересах людини та власними силами людини.

Прийняття цього постулату українським суспільством як і міжнародною спільнотою в цілому означає для кожного регіону і кожної держави необхідність зміни пріоритетів державної соціально-економічної стратегії і політики, створення відповідного наукового та інформаційно-методичного забезпечення державного управління.

У глобальному сенсі, виходячи із соціально-економічної сутності людського розвитку, необхідна інтеграція всіх країн світу в єдине співтовариство і єднання всіх людей у межах кожної держави, ґрунтоване на принципах пріоритетності загальнолюдських цінностей.

#### Список використаних джерел

1. Аристотель. Политика / Сочинения в 4 т. – М., 1984. – Т. 4.
2. Кант И. Критика практического разума / Пер. с немецкого. – Сочинения. – Т. 4., часть 1. – М., 1965.
3. Петти В. Экономические и статистические работы / Пер. с французского. – М.: Соцэкиздат, 1940.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкиздат, 1962.
5. Історія економічних учень: Підр. / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін.; За ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.
6. Рикардо Д. Сочинения. – Т. 1. – М., 1995. – 890 с.
7. Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения. – М.: «Эконом» – «Ключ». – 1993. – 486 с.
8. Carey H.C. The principles of Social Science. – Philadelphia, 1985.
9. Маршалл А. Принципы политической экономии / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1983. – Т. 1. – 708 с.

10. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.
11. Драгоманов М. Передне слово до «Громади» // Громада. Українська збірка. – № 1. – Женева, 1878.
12. Драгоманов М. Листи до Івана Франка та інших (1887–1894) / Видав І. Франко. – Львів, 1908. – 432 с.
13. Франко І. Твори: У 20 т. – Т. XIX. – 332 с.
14. Вольский М. Задача политической экономии и отношение ее к прочим наукам. – Одесса, 1872. – 205 с.
15. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. Пер. с англ. – Т. 2. – М.: «Эконом», 1993. – 486 с.
16. Hayek F.A. Die Verfassung der Freiheit. J.C.B. Mohr, Tübingen 1971.
17. Lewis A. W. The Theory of Economic Growth. London: Allen and Unwin, 1955.
18. Доклад о развитии человека за 1996 год. Нью-Йорк: Оксфорд юниверсити пресс, 1996. – 226 с.
19. Струмилин С.Г. Избр. произв. – Т. 3. – Проблемы экономики труда. – М.: Изд-во «Наука», 1964. – 734 с.
20. Becker G.S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
21. Mincer J. Progress in Human Capital Analysis of the Distribution of Earnings, 1974.
22. Mincer J. Human Capital Responses to Technological Change in the Labor Market, 1989.
23. Shultz T. Investment in Human Capital. N. Y. L., 1971.
24. International Labor Organization. «Employment, Growth and Basic Needs: A One-Word Problem». – Geneva: ILO, 1976.
25. Sen A. Development and Capability Expansion // Journal of Development Planning – No 19. – 1989.
26. Sen A. Development as Freedom. – Oxford: Oxford University Press, 1999.
27. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 48–53.
28. Грішнова О.А. Макроекономічна ефективність людського капіталу в Україні // Зайнятість та ринок праці: Міжвід. зб. наук. пр. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2004. – Вип. 19. – С. 15–23.
29. Єськов А.Л. Гуманізація труда и производства в постиндустриальном обществе. – К.: Науковий світ, 2003. – 55 с.
30. Антонюк В.П. Людський капітал як чинник інноваційної активності // Формування ринкової економіки: Управління людськими ресурсами: проблеми теорії і практики. – К.: КНЕУ, 2005. – Т. 1.: Сучасні технології управління людськими ресурсами. – С. 273–280.
31. Присняков В., Приснякова Л. Человеческий капитал как интеллектуальная сила. – Днепропетровск, 2004. – 225 с.
32. Семів Л.К. Інноваційний потенціал регіонального ринку праці у контексті європейської інтеграції; Людський вимір глобалізації // Регіональна політика та механізми її реалізації. – К.: Наукова думка, 2003. – С. 223–228; 251–262.
33. Білобров Б. Сталий людський розвиток: напрями реалізації в Україні. – К. Наукова думка, 2002. – 36 с.
34. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 620 с.

УДК 336.761.4

С.Ю. ПАХОМОВ,  
д.е.н., Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі  
Д.М. ЛАПОВСЬКИЙ,  
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

### Світовий досвід державного регулювання фондового ринку

*У статті розкрито особливості практик і підходи до регулювання фондового ринку провідними за рівнем економічного розвитку країнами світу. Проаналізований досвід узагальнено в основні моделі регулятивного впливу держави на фондовий ринок. На підставі теоретичних узагальнень побудовано загальну структуру системи регулювання ринку цінних паперів.*

**Ключові слова:** фондовий ринок, кредитний ринок, фондові біржі, ринок цінних паперів, інвестиційні інститути.

С.Ю. ПАХОМОВ,  
д.э.н., Украинский государственный университет финансов и международной торговли  
Д.М. ЛАПОВСКИЙ,  
Украинский государственный университет финансов и международной торговли

### Мировой опыт государственного регулирования фондового рынка

*В статье раскрыты особенности практик и подходов к регулированию фондового рынка ведущих по уровню экономического развития стран мира. Проанализированный опыт обобщен в основные модели регулятивного воздействия государства на фондовый рынок. На основании теоретических обобщений построено общую структуру системы регулирования рынка ценных бумаг.*

**Ключевые слова:** фондовый рынок, кредитный рынок, фондовые биржи, рынок ценных бумаг, инвестиционные институты.

SERHII PAKHOMOV  
PhD, Ukrainian State University of Finance and International Trade  
DMYTRO LAPOVSKII  
Ukrainian State University of Finance and International Trade

### The world experience of stock market regulation

*The article deals with particularities and stock market regulation approaches of leading countries. The analyzed experience is summarized in the basic model of the regulatory influence of the state on the stock market. On the basis of theoretical generalizations the overall structure of the securities regulation system is built.*

**Keywords:** stock market, credit market, stock exchange, securities market, investment institutions.

**Постановка проблеми.** Кругообіг капіталу неможливий без існування ринку капіталу, частиною якого є ринок цінних паперів. Наявність ринку цінних паперів дозволяє значно розширити можливості фінансування науково-технічних проектів і процесу розширеного відтворення в цілому.

Ефективно працюючий ринок цінних паперів виконує важливу макроекономічну функцію, сприяючи перерозподілу інвестиційних ресурсів, забезпечуючи їх концентрацію в найбільш прибуткових і перспективних галузях (фірмах і т.д.) і вилучаючи фінансові ресурси з галузей, які не мають подальших перспектив розвитку.

Сучасний глобальний ринок цінних паперів – це складна динамічна система, яка постійно змінюється і трансформується. З кінця ХХ ст. на цьому ринку спостерігаються численні інновації, викликані інституціональними змінами як на міжнародному рівні, так і в окремих країнах.

Однією з найважливіших особливостей розвитку сучасного світового співтовариства є швидко прогресуюча глобалізація, наслідками якої стали зростаюча нестабільність фінансових ринків і нестійкість темпів економічного зростання відкритих економічних систем. Це є наслідком економічного прогресу, процесів інтеграції, розвитку фінансової системи в цілому.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню особливостей державного регулювання фондового ринку присвячено низку публікацій провідних вітчизняних вчених-економістів, зокрема В.Й.Плиса [1], А.Ф.Кононенко [2], С.З.Мошенського [3], І.В.Благуна [4], В.І.Полуховича [5], Г.М.Калач [6] та ін. Проте аналіз досвіду різних країн світу у сфері державного регулювання фондових ринків не знайшов належного втілення в науковому доробку даних авторів, що зумовлює необхідність подальших досліджень.

**Мета статті** – дослідити особливості та підходи до регулювання фондового ринку органами державної влади в різних країнах світу з різними системами побудови і функціонування валютно-фінансових відносин між суб'єктами економічної діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Функції фондового ринку як частини економічної системи мають два аспекти. До першого можна віднести функцію ефективного розміщення ресурсів в економіці через участь у міжгалузевому, міжсекторному і міжфірмовому переливі капіталу; розподілу (перерозподілу) доходів в економіці; акумуляції і мобілізації вільних коштів і заощаджень приватного сектору економіки в інтересах макроекономічного накопичення, забезпечення трансформації заощаджень в інвестиції; концентрації і централізації капіталів, укрупнення бізнесу; визначення ступеню ефективності напрямку і використання коштів; інформаційна функція; функція перерозподілу прав власності і поділу сфер

впливу між власниками грошових капіталів; експорту-імпорту капіталу. Другий аспект функцій фондового ринку дозволяє учасникам ринку досягати глобальних, значимих для всієї системи цілей. До них слід віднести, насамперед, регулятивну функцію – функцію участі в макроекономічному регулюванні на галузевому, регіональному, державному і міжнародному рівнях. Фінансовий ринок історично розділився на кредитний ринок, або ринок позичкового капіталу, і ринок цінних паперів, або, як його називали деякі економісти, ринок фіктивного капіталу. Чітко зафіксувати цей поділ можна починаючи із середини ХІХ століття. Основою такого розподілу виступає набір інститутів, що представляють дані сегменти (рис. 1).

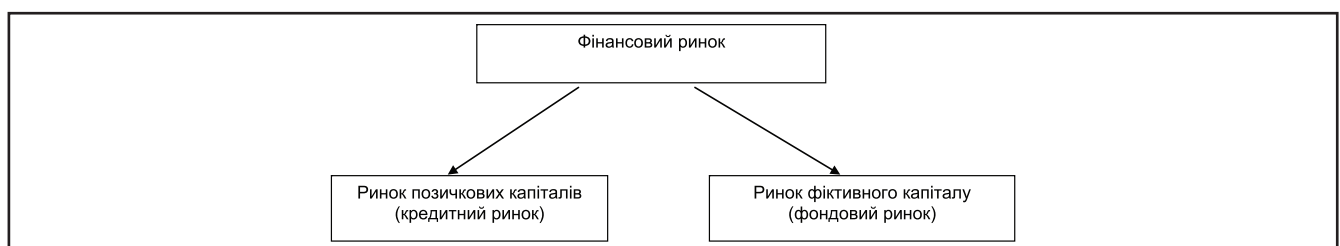
Інституціонально ринок позичкового капіталу (ринку кредитів) представлений кредитною системою. При розширеному розгляді вона включає Центральний банк, комерційні банки, кредитні організації небанківського типу, інвестиційні фонди і інвестиційні банки, страхові компанії. Дана система розпадається на дві основні частини: групу суб'єктів, що професійно здійснюють посередницьку діяльність на ринку, і суб'єкт, що регулює і контролює їхню роботу.

Регулювання фондового ринку являє собою впорядкування діяльності всіх його учасників (емітентів, інвесторів, посередників, організацій і інших учасників) і операцій між ними з боку вповноважених органів [8]. Воно охоплює різні види діяльності і операції, що здійснюються на ринку цінних паперів: емісійні, посередницькі, інвестиційні, спекулятивні, трастові і т.д.

Державне регулювання ринку цінних паперів є механізмом для підтримки рівноваги взаємних інтересів усіх учасників ринку цінних паперів у рамках чинного законодавства. Воно необхідно, оскільки існує потреба в створенні нормальних умов роботи всіх його учасників, захисту їх прав, підтримці ціноутворення залежно від попиту та пропозиції на ринку, розвитку інфраструктури фондового ринку. Його важлива роль полягає не тільки в розвитку ринку цінних паперів, але і у розвитку економіки всієї країни.

Для більш глибокого розуміння процесу регулювання ринку цінних паперів необхідно представити в комплексі і визначити розширений суб'єктно-об'єктний склад системи регулювання ринку цінних паперів (рис.2).

Існуючі підходи до визначення суб'єктного складу системи регулювання ринку цінних паперів не розглядають учасників ринку цінних паперів як суб'єктів, однак, при більш детальному розгляді даного питання, можна дійти висновку, що у випадку об'єднання учасників ринку цінних паперів у саморегульовальні організації, дані організації стають суб'єктами регулювання ринку, що, безумовно, є дуже важливим моментом з позицій розвитку саморегулювання ринку цінних паперів.



**Рисунок 1. Розподіл фінансового ринку за інституціональною ознакою**

Джерело [7]

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

У різних країнах співвідношення повноважень державних органів і органів саморегулювання різне. На це впливають як культурні та історичні традиції країни, так і рівень розвитку ринку цінних паперів. В одних країнах роль саморегулювальних організацій на фондовому ринку мінімальна або ж вони взагалі можуть бути відсутніми, що припускає підвищену роль державного регулювання ринку (Німеччина, Франція). В інших – ці організації беруть активну участь у процесі регулювання ринку цінних паперів (Великобританія, США і Японія).

Так, наприклад, у Великобританії, ринок традиційно був в основному саморегулювальним. Але в 1990-і роки почався відхід від моделі саморегулювання фондового ринку. В 1997 р. в Англії почалася реформа системи регулювання фінансового сектору. Регулятивні функції різних відомств і саморегулювальних організацій передані Раді з цінних паперів, яка була переіменована у Раду з фінансових послуг. Її голова і члени правління підзвітні і призначаються міністерством фінансів. Раді передані також і контрольні функції Банку Англії в сфері регулювання комерційних банків. Рада з фінансових послуг стає державним органом, що контролює банки, страхові компанії, компанії з цінних паперів, фондові біржі, пенсійні фонди, депозитарно-клірингові організації. Таким чином, у Великобританії переважає саморегулювання ринку, але жорстко обмежується діяльність комерційних банків на фондовому ринку [10].

У Франції діяльність на фондовому ринку жорстко регламентована державними приписами, а професійні учасники обме-

жені у встановленні і здійсненні контролю над виконанням правил на ринку. Система регулятивних органів досить складна.

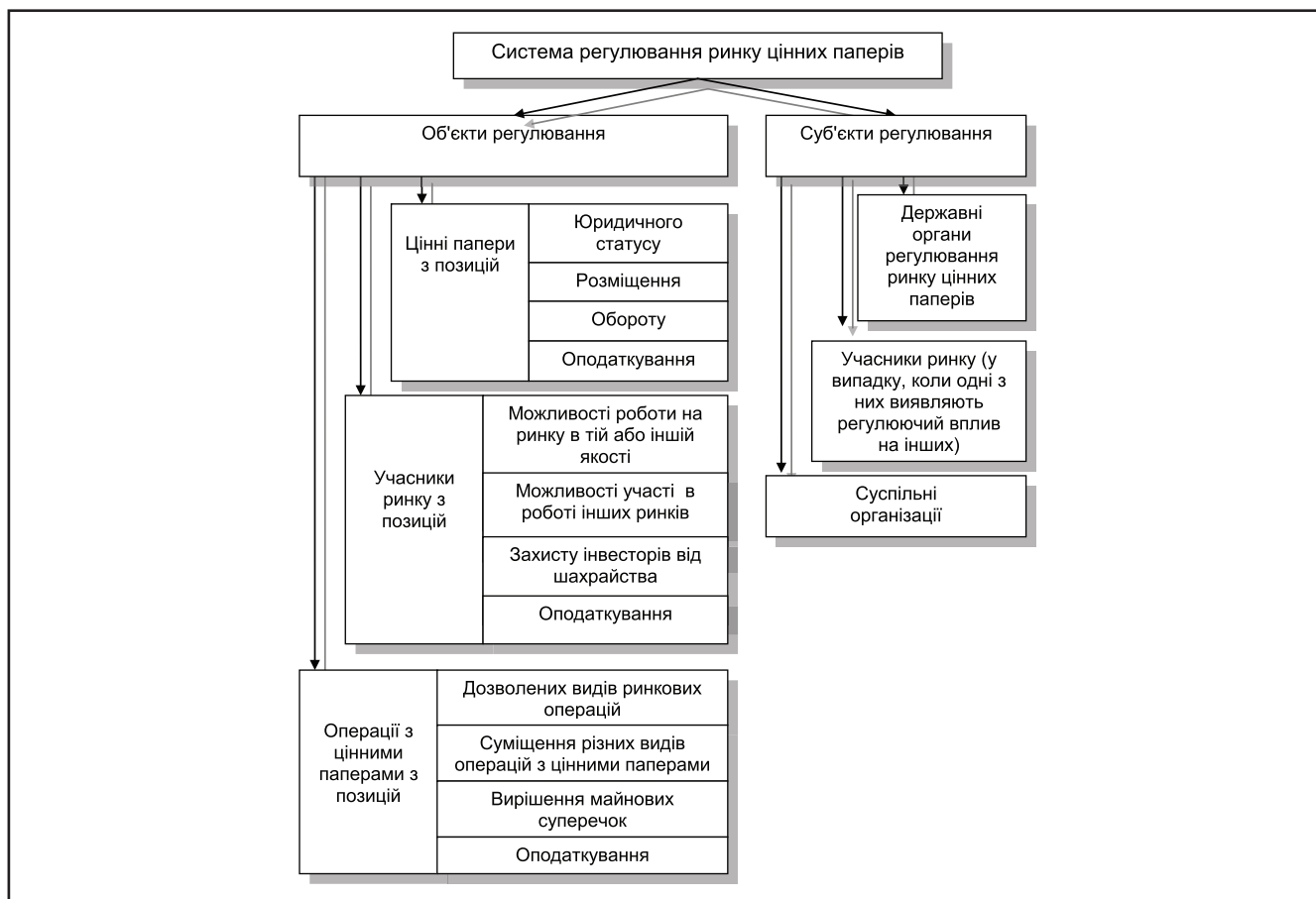
Звичайно контроль і регулювання фондового ринку покладено на незалежний спеціальний державний орган, але в деяких країнах ці функції може здійснювати підрозділ якоїсь державної установи (наприклад, міністерства фінансів або центрального банку). Так, наприклад, самостійний регулювальний орган створений у США, а регулююча установа є підлеглою Міністерству фінансів – у Франції. У ряді країн може здійснюватися змішане управління ринком. В деяких країнах може не бути єдиного центрального органу, що регулює ринок цінних паперів. Так, наприклад, його не існує у Швейцарії, а функції регулювання ринку цінних паперів виконують регіони.

Зразком систем регулювання ринку цінних паперів для багатьох країн, у тому числі і для України, була система регулювання фондового ринку США, в основу якої була покладена модель, яка базується на детально пророблених правилах інвестицій в корпоративні цінні папери.

Дослідники звичайно виділяють наступні моделі державного регулювання ринку цінних паперів:

децентралізоване регулювання припускає відсутність спеціалізованого відомства і покладає функції регулювання ринку на органи з більш широкою компетенцією – міністерство фінансів або центральний банк (Німеччина);

централізоване регулювання передбачає наявність державного відомства, що спеціалізується на регулюванні відносин у сфері ринку цінних паперів (США, Великобританія);



**Рисунок 2. Суб'єктно-об'єктний склад системи регулювання ринку цінних паперів**

Джерело [9].

змішане регулювання припускає розподіл повноважень з регулювання між центральним банком і спеціалізованим органом державного регулювання (Росія, Україна) [11].

Можна виділити також дві моделі регулювання ринку за ступенем жорсткості приписів для діяльності на ньому. Так, у ряді країн система регулювання фондового ринку ґрунтується на жорстких, детальних правилах і формальних процедурах, контролі над їхнім дотриманням (США); іншим країнам властиво поряд із регламентованими приписами, використання неформальних домовленостей, традицій, переговорів з вирішення складних ситуацій (Великобританія, Швейцарія). Модель регулювання фондового ринку для тієї або іншої держави не є заданою раз і назавжди. Як правило, моделі можуть модифікуватися залежно від змін фінансово-економічної кон'юнктури.

Останньою тенденцією в сфері регулювання ринку цінних паперів у розвинених країнах є зближення німецької і англо-американської систем фінансування господарства. Зараз здійснюється процес об'єднання національних фондових ринків держав-членів ЄС. Інтеграційне регулювання ринку цінних паперів здійснюється відповідно до норм ЄС, що регулюють фондовий ринок, більшість із яких сформульовані як директиви. Ці директиви максимально враховують досвід США в сфері розкриття інформації, припинення маніпулювання та інсайдерської торгівлі на ринку, а також забезпечення чесних практик торгівлі. Для багатьох країн стає характерною тенденція об'єднання функцій регулювання на ринку цінних паперів в одному відомстві. Наприклад, такі установи створені або створюються в Японії, Швеції, Данії, Кореї, Канаді, Люксембурзі, Ірландії і багатьох інших країнах.

З погляду організації ринку цінних паперів існують дві моделі. Перша модель передбачає панування на ринку комерційних банків (Німеччина, Японія, Франція). У Німеччині, зокрема, найважливішу роль у питаннях регулювання ринку цінних паперів відіграє Німецький федеральний банк, а також спеціальний контролюючий орган – Федеральна наглядова палата з банків. Друга – передбачає активну роль як банківських, так і небанківських фінансово-кредитних інститутів (США, Великобританія) [12].

У країнах, де на ринку панує обмежене число комерційних банків, підконтрольних центральному національному банку і виконавчим органам державної влади (перша модель), державне регулювання є більш жорстким.

Національні моделі регулювання ринку цінних паперів різняться також залежно від наявності (відсутності) визнаних недержавних інститутів, що здійснюють саморегулювання. Так, відсутність суспільних регулюючих організацій або їх мінімальна роль на ринку зазвичай сполучені з підвищеною роллю державних органів (Німеччина, Франція); інша модель припускає їх широку участь в процесі регулювання ринку цінних паперів (Великобританія, США, Японія). Залежно від ступеня участі суб'єктів федерації в процесі державного регулювання виділяються системи, що припускають значні повноваження суб'єктів федерації (США, Німеччина), і системи з мінімальною участю суб'єктів федерації в процесі регулювання (Росія).

Можна проводити типологію фондових ринків не тільки з погляду структури, але і з погляду організації контролю. У США і Франції служби біржового нагляду можуть самостійно встановлювати розміри штрафів. В Італії, Швейцарії,

Великобританії і Німеччині заходи покарання встановлює суд, справи в якому розглядаються іноді роками. В міжнародній практиці не визначений порядок оперативного обміну інформацією між наглядовими органами європейських країн про сумнівні угоди. У США всі фондові біржі зобов'язані мати контрольні органи, але вирішальне слово залишається за державою. Така модель відрізняється від німецької, де наглядові функції виконують також федеральні землі. Органи нагляду фондових бірж забезпечують нормальну роботу біржових сесій, встановлюють правила придбання місць на біржі і котирувань цінних паперів, а також штрафують учасників ринку, що порушують регламент.

Важлива роль державного регулювання фондового ринку в різних країнах світу, незважаючи на відмінності в їхніх моделях, обумовлена необхідністю забезпечення єдності фондового ринку, нагляду за фінансовим станом інвестиційних інститутів і захисту прав інвесторів. Крім того, ефективне державне регулювання сприяє в цілому успішному розвитку фондового ринку. Для цього воно повинне сприяти виконанню даним ринком своєї найважливішої функції, якою є перерозподіл коштів для забезпечення розвитку економіки. Для цього, насамперед, потрібна законодавча база, яка розроблюється державою, норми функціонування і концепція розвитку фондового ринку. Крім перерахованого вище, держава повинна мати можливість застосовувати санкції за порушення встановлених норм на ринку цінних паперів, стимулювати конкуренцію. Проте, до питання про ступінь участі держави в розвитку фондового ринку необхідно підходити виважено.

Для США (а також Великобританії, Канади, Австралії) характерна англосаксонська модель фондового ринку, що має характерні особливості [13]. Основним джерелом інвестицій у реальний сектор є фондовий ринок (частка банківських кредитів у фінансуванні скорочується). Щодо інструментів фондового ринку, то найбільш великим сегментом ринку цінних паперів стає ринок акцій, боргові інструменти починають носити підлеглий характер – пайовий характер фондового ринку (60–90% ВВП формує вартість акцій, цінних паперів з нефіксованим характером одержання доходу). Для учасників фондового ринку характерним є відділення комерційних банків від ринку корпоративних цінних паперів, страхових продуктів і ін. Фінансові інститути є більш спеціалізованими в порівнянні, наприклад, з моделлю універсальної банківської справи в Німеччині і в цілому в континентальній Європі. Широко використовується концепція спеціалізованих банків (наприклад, інвестиційних банків, тобто брокерсько-дилерських компаній). В структурі власності стає вищою частка роздрібних інвесторів, що представляють їхні інститути колективного інвестування та нижче частка власності держави і великих корпоративних структур або банків, найменшою є участь держави в регулюванні економіки країни. Суттєво зменшується значення в складі акціонерних капіталів контрольних пакетів та спостерігається високий ступінь роздрібності у власності на акціонерні капітали. Для цієї моделі властива більша відкритість, існує менше обмежень на рух капіталів, на конвертованість валюти, більш вільний доступ іноземних емітентів, інвесторів і фінансових посередників. При цьому на лібералізованих ринках виникає сильний державний нагляд, що забезпечує чесне ведення бізнесу і

зниження ризиків. Виникає стійка тенденція до диверсифікованості структури фінансового ринку, до зростання його обсягу, до позитивної кон'юнктури цін, до зниження ризиків, виникненню нових сегментів і інноваційних фінансових продуктів. Ринок цінних паперів стає масовим, ліквідним, він все в більшому ступені набуває міжнародного характеру.

Особливість американського фондового ринку – «велика китайська стіна», що відокремлює банки від біржі.

Англійський досвід став тою відправною крапкою, на основі якої розвивався американський ринок цінних паперів [14]. Основи системи фондового регулювання виникли у Великобританії півтора століття тому, що не могло не сприяти стабільному розвитку цього сектору економіки. Англійське законодавство створило принциповий прецедент фондового права – основою його основ стало забезпечення доступу потенційних інвесторів до інформації про емітент. Усі інші обмеження і регулюючі норми розглядалися як похідні цього базового підходу. Англійський досвід фондової нормотворчості прищеплювався на американському ґрунті з тією лише різницею, що у Великобританії регулювання ринку цінних паперів споконвічно вважалося прерогативою центральної влади, а в США довгий час відносилось до компетенції влади окремих штатів.

Американські банки, так само як і банки інших розвинених країн, у значній мірі контролювали ринок цінних паперів. Контроль банків поширювався і на Нью-Йоркську фондову біржу, на якій банки диктували курс цінностей, що належали їм. Однак після Великої депресії 30-х рр. XX ст. у США були вжиті радикальні заходи щодо цього. Відповідно до закону Гласса-Стігала, прийнятому в 1933 р., комерційні банки були позбавлені права брати участь в емісії приватних акцій і облігацій, за винятком ряду випадків володіти цими цінними паперами і т.д.

Основне місце в американській економіці посів великий корпоративний бізнес, структурно представлений переважно акціонерними холдингами. Отже, найважливішими інструментами організації американського підприємництва ставали ті, що використовувалися на фондовому ринку.

### Висновки

Важлива роль державного регулювання фондового ринку в різних країнах світу, незважаючи на відмінності в їхніх моделях, обумовлена необхідністю забезпечення єдності фондового ринку, нагляду за фінансовим станом інвестиційних інститутів і захисту прав інвесторів. Крім того, ефективне державне регулювання сприяє в цілому успішному розвитку фондового ринку. Для цього воно повинно сприяти виконан-

ню даним ринком своєї найважливішої функції, якою є перерозподіл коштів для забезпечення розвитку економіки.

Останньою тенденцією в сфері регулювання ринку цінних паперів у розвинених країнах є зближення німецької і англо-американської систем фінансування господарства. У цей же час здійснюється процес об'єднання національних фондових ринків держав-членів ЄС.

### Список використаних джерел

1. В.Й.Плиса. Державне регулювання фондового ринку в Україні: монографія / В.Й.Плиса, Н.В.Блага; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л.: ННВК «АТБ», 2007. – 168 с.
2. Кононенко А.Ф. Торговельні підприємства на фондовому ринку: методика і організація: монографія / А.Ф.Кононенко, І.В.Попова. – Донецьк: Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, 2007. – 192 с.
3. Мошенський С.З. Фондовий ринок та інституційне інвестування в Україні: вплив на інвестиційну безпеку держави: монографія / С.З.Мошенський. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 432 с.
4. Благун І.В. Моделювання процесів розвитку фондового ринку: монографія / І.В.Благун, І.В.Буртняк; Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника. – Івано-Франківськ: Віктор Дяків, 2011. – 155 с.
5. Полухович В.І. Державне регулювання фондового ринку України: господарсько-правовий механізм: монографія / В.І.Полухович. – К.: НДІ приват. права і підприємництва Нац. акад. прав. наук України, 2012. – 336 с.
6. Калач Г.М. Фондовий ринок України: тенденції та суперечності розвитку: монографія / Г.М.Калач. – Ірпінь: Вид-во НУДПСУ, 2012. – 312 с.
7. Дробозина Л.А. Финансы, денежные обращения, кредит / Л.А.Дробозина, Л.П.Окунева, Л.Д.Андросова. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 479 с.
8. Абрамов А. Стратегия и вектор движения фондового рынка США / А.Абрамов // Рынок ценных бумаг. – 2009. – № 16. – С. 12–16.
9. Рынок ценных бумаг / под ред. Н.Т. Клещева. – М.: ОАО Изд-во «Экономика», 2007. – 559 с.
10. Батяева Т.А. Рынок ценных бумаг: учебное пособие / Т.А.Батяева, И.И.Столяров. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 304 с.
11. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок: тенденции и инструменты / Д.М.Михайлов. – М.: Экзамен, 2008. – 768 с.
12. Килячков А.А. Рынок ценных бумаг и биржевое дело / А.А.Килячков, Л.А.Чалдаева. – М.: Юрист, 2009. – 704 с.
13. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок / Я.М.Миркин. – М.: Перспектива, 2010. – 368 с.
14. Галкин И.В. Фондовые рынки США и России: становление и регулирование / И.В.Галкин, А.В.Комов. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 2007. – 222 с.

## Критерії проведення ефективної зовнішньоторговельної політики в умовах кризових тенденцій розвитку глобальної економіки

У статті розкрито критерії здійснення зовнішньоторговельної політики, адекватної характерним рисам розвитку сучасної глобальної економіки, що полягають у протиріччі інтеграційних та дезінтеграційних відносин між національними господарськими комплексами країн в період розгортання кризових явищ. На основі відповідних критеріїв визначено базові принципи і напрями антикризового і посткризового державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

**Ключові слова:** зовнішньоторговельна політика, фінансово-економічна криза, міжнародна економічна інтеграція, протекціонізм, неолібералізм.

## Критерии проведения эффективной внешнеторговой политики в условиях кризисных тенденций развития глобальной экономики

В статье раскрыты критерии осуществления внешнеторговой политики, адекватной характерным чертам развития современной глобальной экономики, заключающихся в противоречии интеграционных и дезинтеграционных отношений между национальными хозяйственными комплексами стран в период развертывания кризисных явлений. На основе соответствующих критериев определены базовые принципы и направления антикризисного и посткризисного государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

**Ключевые слова:** внешнеторговая политика, финансово-экономический кризис, международная экономическая интеграция, протекционизм, неоллиберализм.

## The criteria for an effective foreign policy under the global economy crisis

The article deals with the criteria for the implementation of foreign policy that will be adequate to special features of the modern global economy, which consist in contradiction of integration and disintegration trends between national economic complexes of the countries during the deployment of the crisis. On the basis of the relevant criteria, basic principles and areas of crisis and post-crisis foreign trade regulation are defined.

**Keywords:** foreign policy, the financial and economic crisis, international economic integration, protectionism, neo-liberalism.

**Постановка проблеми.** Сучасний рівень розвитку транс-націоналізації виробництва й інтернаціоналізації усіх видів економічних відносин обумовлюють зростання імовірності негативного впливу світових кризових явищ і навіть менш загрозливих змін у глобальному економічному середовищі на стан і рівень економічного добробуту країн.

Останнім часом кризи набули особливо руйнівних наслідків, що безперечно пов'язано з глобалізаційними процесами світової економіки. Якщо раніше криза виникала в окремій країні чи окремому регіоні і це несуттєво впливало на економіку у світовому масштабі, то зараз закономірністю стало поширення криз з одного регіону до іншого. Кризи продемонстрували тісну залежність між збільшенням впливу іноземного капіталу у виробничо-господарських комплексах країн, лібералізацією зовнішньоторговельної діяльності та неминучістю фінансово-валютних потрясінь в національних економіках.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню особливостей здійснення зовнішньоторговельної політики держави присвячено наукові доробки багатьох визнаних вітчизняних вчених, зокрема А.А.Мазаракі [1;2], Т.М.Мельник [3], Д.Г.Лук'яненко [4], О.П.Борисенка [5] та ін. Однак, попри значну увагу вітчизняних економістів до вирішення проблем регулювання міжнародної торгівлі, визначенню критеріїв та вимог ефективного впливу держави на зовнішньоторговельну діяльність суб'єктів ЗЕД у кризовий період приділе-

но недостатню увагу, що потребує подальших досліджень у даному напрямі.

**Мета статті** – визначити критерії здійснення зовнішньоторговельної політики держави в умовах розгортання кризових явищ в економіці на глобальному і національному рівнях.

**Виклад основного матеріалу.** Історії відома низка міжнародних фінансово-економічних криз циклічного (Перша міжнародна фінансова криза 1825 р., Велика Депресія 1929–33 рр., Азіатська криза 1997 р.) і нециклічного характеру (Валютна криза США 1861 р., «Чорний понеділок» 1987 р. тощо). Спільною особливістю цих криз із кризами сьогодення залишається та, що більшість криз стосуються фінансового та банківського секторів. Стабільна ситуація на фінансових ринках через паніку за лічені дні перетворюється на загрозу для всієї світової економіки. Як наслідок, фінансова криза переростає в економічну через характерну особливість першої – нестачу грошових ресурсів.

Наслідки останньої світової фінансово-економічної кризи поставили під великий сумнів здатність зовнішньоторговельної відкритості гарантувати економічне зростання, а також здатність країн, які розвивають власну економічну систему під впливом потужних зовнішніх імпульсів, забезпечити свій розвиток у разі посилення деструктивних явищ глобального чи регіонального рівня.

Практично миттєва трансмісія шоків у глобальній економіці в період кризи спонукає держави «закривати» свої еконо-



## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

мічні системи від негативного впливу спекулятивного капіталу і спрямовувати зусилля на розвиток реального сектора економіки. Як наслідок, під час криз та в умовах ускладненого посткризового відновлення економічного розвитку створюються сприятливі умови для загострення геополітичних конфліктів і сепаратизму, в економічному просторі розвивається негативний протекціонізм, а у фінансовому полі виникають валютні війни [6, с. 40]. На міжнародній арені починає переважати сприйняття надмірної відкритості як фактора ризику. У світовому просторі активно розвиваються ідеї захисту національних інтересів в збереженні та зміцненні економічного суверенітету держав. Відтак, пріоритетність у прийнятті рішень щодо розвитку економіки в системі МЕВ переміщується з глобального на національний рівень, на якому все частіше встановлюються бар'єри для потенційно негативного впливу екзогенних чинників.

Протекціонізм закономірно набирає обертів в період розгортання кризових явищ, адже в умовах економічного спаду і зростання безробіття уряди країн відчувають на собі тиск, в першу чергу, внутрішніх економічних агентів, а не міжнародної спільноти, що спонукає повноважні національні органи до тимчасової відмови від своїх міжнародних зобов'язань [7].

Втім, головна суперечність зазначених тенденцій полягає у тому, що реальний економічний суверенітет у сучасних умовах можливий лише тоді, коли економіка країни спроможна забезпечувати поступальний прогресивний розвиток, займати стійке та зростаюче місце у міжнародному поділі праці, досягати гнучкості з точки зору реагування на зовнішні та внутрішні виклики, а також наділена потенціалом адаптації до нових тенденцій глобального розвитку [8, с. 80–81]. Звідси, основою економічного суверенітету (і передусім економічної незалежності) є спроможність країни відстоювати свої національні інтереси на глобальному рівні, в межах регіональних інтеграційних угруповань та у двосторонніх відносинах з іншими країнами світу.

За таких умов формування регіональних інтеграційних угруповань слугує засобом захисту економік країн, що інтегруються, від негативних наслідків глобалізації. Адже інтеграція в розвинутій формі сприяє розвитку виробництва, поліпшує умови для впровадження на ринок нової продукції, розвитку спільної інфраструктури, тому що створює більший за обсягом ринок, який за своїми властивостями подібний до окремих ринків країн, що вступають в інтеграційне об'єднання. Коли країни вдаються до створення інтеграційних об'єднань за цими принципами, їхні національні економічні інтереси як окремих держав трансформуються в інтереси цих об'єднань.

Причому причини інтеграції розвинутих країн і країн, що розвиваються, є різними. Якщо для розвинутих країн інтеграція породжується високим рівнем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, які переросли національні рамки і намагаються збільшити сферу свого розташування і впливу, то для країн, що розвиваються, – низьким рівнем економічного розвитку, намаганням через об'єднання створити кращі умови для індустріалізації та розвитку національної економіки [9, с. 51]. В більшості випадків країни, що розвиваються, об'єднуються з метою послабити економічну залежність від промислово розвинутих країн. Відтак, регіональна економічна інтеграція сприяє подальшому розвитку глобалізаційних

процесів, оскільки зміцнює позиції національних економік у глобальній конкурентній боротьбі.

Ступінь участі країн у процесах глобалізації та можливості отримувати від неї переважно позитивні результати значною мірою залежать від забезпечення стрімких темпів зростання національної економіки шляхом ефективної координації національної стратегії розвитку і поточної політики з країнами чи регіонами, які об'єктивно мають близькі стратегічні інтереси.

Отже, формування зовнішньоторговельної політики держав світу на сучасному етапі відбувається на основі протиріччя розвитку світової економіки, яке з одного боку полягає у поглибленні економічних інтеграційних процесів, а з іншого – у посиленні дезінтеграційних процесів на фоні наслідків впливу світової фінансово-економічної кризи та затяжного процесу виходу з неї провідних гравців міжнародного ринку.

Прояви цих тенденцій є очевидними. З однієї сторони, кількість протекціоністських заходів, введених в дію лише у період з IV кварталу 2012 р. по III квартал 2013 р. стала найбільшою, починаючи з листопада 2008 р., який вважається часом повномасштабного розгортання фінансово-економічної кризи у світовому масштабі. А станом на кінець 2014 р. ця кількість збільшилася ще на 53% порівняно з усіма застосованими заходами торговельного захисту у період з листопада 2008 р. по вересень 2013 р. І хоча водночас мали місце й деякі заходи з лібералізації торгівлі, а ряд протекціоністських заходів вводився на тимчасовій основі і вже втратив чинність, все ж у 2008–2014 рр. кількість застосованих у світі заходів, що обмежують торгівлю, втричі перевищила кількість заходів, що були спрямовані на лібералізацію торгівлі та припинення попередньої практики антикризового протекціонізму. При цьому, 25% протекціоністських заходів припадає на країни «Великої сімки», 68% – на країни «Великої двадцятки» [10, с. 59].

Проте, з іншої сторони, паралельно проводяться інтенсивні переговори щодо формування так званих «мега-регіональних» інтеграційних об'єднань, під якими в сучасній практиці маються на увазі угоди про поглиблені та всеосяжні зони вільної торгівлі (ЗВТ+) між країнами чи регіонами, в яких дві або більше сторін посідають вагоме місце у світовій торгівлі, міжнародному русі капіталу і глобальних ланцюгах доданої вартості [11, с. 13]. Прикладами таких країн та регіонів слугують США, ЄС, Японія і Китай, а, відповідно, прикладами потенційних «мега-регіональних» інтеграційних об'єднань – Трансатлантична ЗВТ між США та Євросоюзом (Transatlantic Free Trade Area – TAFTA), а також Угода про Транс-Тихоокеанське партнерство (Trans-Pacific Partnership – TPP) між країнами Північної й Південної Америки та Східної Азії щодо формування ЗВТ+. Успішне завершення переговорів щодо укладання зазначених угод призведе до суттєвих змін у глобальному торговельному ландшафті шляхом використання найвпливовішими країнами світу переваг зовнішньоторговельної лібералізації, обмеженої (в гео економічних рамках) найбільш перспективними іноземними партнерами.

За таких умов все більш поширеною в міжнародній науковій думці стає теза про те, що глобальна фінансово-економічна криза насправді не змінила базисні засади неоліберальної парадигми зовнішньоекономічної політики провідних країн світу, згідно з якою зовнішньоторговельний сектор залишається не проблемою, а ключем до подолання кризових явищ в на-

ціональній економіці [12, с. 9]. Головним для країни при цьому стає раціональний вибір геоекономічних пріоритетів – комплексу галузей економіки і географічних векторів, інтенсифікація співпраці за якими дозволить пришвидшити якісну реструктуризацію виробничо-господарського комплексу, зростання рівня міжнародної конкурентоспроможності країни та, як наслідок, подолання кризових явищ в національній економіці. Відповідно, державний протекціонізм переважно набуває форми сприяння вітчизняним виробникам з метою розвитку їх експортного потенціалу, а торговельні бар'єри встановлюються лише проти тих іноземних конкурентів, які несуть загрозу реалізації національних інтересів за визначеними пріоритетами.

Отже, розгортання окреслених суперечливих процесів розвитку глобальної економіки на сучасному етапі ставить перед державою принципово вищі вимоги до здійснення зовнішньоторговельної політики та дещо зміщує акцент у визначенні першочергових напрямів її проведення. Ефективність зовнішньоторговельної політики держави з метою протистояти поширенню кризових явищ в національній економіці повинна оцінюватися з позиції реалізації досі нерозкритих потенційних конкурентних переваг виробничо-господарського комплексу країни на міжнародному ринку. Адже динамізм змін сучасних світових процесів ставить перед національними економіками завдання невідкладного формування умов для перспективного розвитку нових конкурентних переваг, основою якого стає генерація внутрішніх «рушіїв» конкурентоспроможності. Оскільки в період рецесії такі переваги не можуть бути реалізовані за рахунок ринкових саморегуляторів, завданням держави стає посилення механізмів їх формування.

В контексті особливостей розгортання економічної кризи в Україні, яка розпочалася в 2014 р., необхідно зазначити, що в даному випадку виникають додаткові ускладнення для реалізації державою антикризової політики в зовнішньоторговельній сфері. Адже характерною рисою сучасної кризи вітчизняної економіки є не лише стрімке падіння сукупного попиту (через відтік капіталу, анемічність фінансового сектору та вимушено обтяжливу фіскальну політику), але й падіння сукупної пропозиції у зв'язку з анексією території Криму та руйнівними наслідками бойових дій на Сході країни. Відтак, здійснення урядом політики стимулювання сукупного попиту відповідно до класичних теорій антикризового регулювання (зокрема, теорії ефективного попиту Дж. Кейнса) в даному випадку може виявитися згубним, оскільки в умовах падіння сукупної пропозиції вітчизняних виробників (й характерної для України нерозвиненості внутрішнього ринку загалом) зростаючий попит задовольнятиметься за рахунок нарощування імпорту, що призводитиме до збільшення негативного сальдо платіжного балансу і, як наслідок, початку нового витка рецесії.

З огляду на це, набагато більш бажаною видається політика стимулювання пропозиції, у тому числі, шляхом підтримки експорту. Тим більше, що сучасний розвиток міжнародних економічних відносин обумовлюється світовою тенденцією погіршення умов фінансування торговельних операцій, а Україна перебуває в колі тих країн, до яких банки і міжнародні фінансові інституції застосовують жорсткіші вимоги щодо кредитування у зв'язку з істотним ризиком банкрутства [13, с. 18]. Це робить кредитування міжнародних торговельних операцій дорожчим та, як наслідок, зменшує їх кількість.

Закономірною відповіддю держави на зазначені виклики зазвичай є посилення ролі експортно-кредитних агентств, діяльність яких спрямована на поліпшення умов фінансування, страхування та гарантування експортних операцій [14, с. 81]. Однак падіння економічної активності у поєднанні зі значним рівнем зовнішньої заборгованості зумовлюють наявність в Україні перманентного дефіциту державного бюджету, практично позбавляючи уряд засобів як для підтримки належного функціонування експортно-кредитних агентств, так і для субсидування вітчизняних суб'єктів ЗЕД чи втілення масштабних проектів розвитку інфраструктури з метою відновлення національного виробництва.

Одним з напрямів забезпечення позитивних тенденцій розвитку за рахунок зовнішньоекономічного сектора національної економіки в короткостроковій перспективі тут може слугувати усунення внутрішніх бар'єрів для вітчизняних виробників на шляху експорту своєї продукції чи інтеграції до міжнародних виробничо-збутових мереж. Адже результати досліджень засвідчують, що кожний додатковий дозвільний підпис, який має отримати експортер, впливає на зниження обсягу зовнішньоторговельних операцій на 4,2%, а для високотехнологічного експорту – на 5% [15, с. 45]. Разом з тим, мультиплікативний ефект від зниження витрат на здійснення зовнішньоторговельної операції на 1 дол. США проявляється у збільшенні вартісних обсягів експорту на 1000 дол. США [16, с. 50]. Таким чином, проведення внутрішніх реформ щодо зменшення обтяжливості і надмірної бюрократизації митних процедур, зниження рівня корумпованості митних органів та забезпечення ефективної співпраці митних служб різних країн зможуть слугувати чинником активізації спрямованого на іноземні ринки внутрішнього виробництва. А в поєднанні з іншими заходами поліпшення інвестиційного клімату така політика у середньостроковому періоді зможе забезпечити створення надійних точок посткризового відновлення економіки внаслідок залучення іноземних інвестицій.

Відтак, орієнтований на зовнішній попит посткризовий розвиток, є об'єктивно необхідним для вітчизняної економіки, оскільки її галузі мають потребу в придбанні передових технологій на світовому ринку, а домогтися технічного переоснащення вони можуть лише за умов достатнього надходження валютної виручки від експортної діяльності чи іноземних інвесторів.

Дієва та оперативна реалізація зовнішньоторговельної політики у сфері підтримки і зростання міжнародної конкурентоспроможності національної економіки в кризовий період повинна базуватиметься на таких принципах [17, с. 160]:

- забезпечення розвитку не самих по собі виробничих потужностей, а започаткування технологічних перетворень сучасного рівня і масштабів;
- модернізація не лише за рахунок випуску окремих товарів, але й шляхом формування внутрішніх інституційних структур і механізмів впровадження гнучких технологій на основі інформаційних і комп'ютерних систем з метою забезпечення динамічного зростання економіки на основі інновацій;
- гнучке реагування на зміни світової кон'юнктури і диверсифікація виробництва задля максимального забезпечення національних економічних інтересів, передусім економічної безпеки та високих стандартів життя населення;

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

– органічне включення економіки країни у світогосподарські глобальні процеси з метою повнішого використання зовнішніх ресурсів розвитку та розміщення ринків збуту продукції вітчизняного виробництва.

В контексті останнього з перерахованих принципів необхідно зазначити, що сучасний етап розвитку світогосподарських зв'язків все більше вирізняється поліваріантністю позицій країн-учасників переговорного процесу, що, як уже було зазначено, ґрунтується на їхньому досить прагматичному прагненні опікуватись власними національними економічними інтересами та суттєвому послабленні ідеологічних чинників в ідентифікації своїх позицій у питаннях міжнародної торговельної політики. Відтак специфіка економічного розвитку полягає у вигляді різновекторності механізму кооперації із зовнішнім світом, у дотриманні багатовекторного співробітництва й посиленні гео економічної диверсифікації.

Використання тих чи інших інструментів зовнішньоторговельної політики за таких умов повинне залежати від висновків ретельного аналізу можливих наслідків їх впливу на внутрішню економіку та економіку торгових партнерів. Тому ухвалюючи рішення про використання протекціоністських заходів, уряди країн мають оцінювати їх кумулятивний вплив на розвиток національної економіки і враховувати можливі відповідні заходи країн-контрагентів. При виборі напряму зовнішньоторговельної політики послідовність прийняття рішень може бути подана у такому порядку [18, с. 158]:

- визначення адекватності та відповідності обраного виду політики у сфері зовнішньої торгівлі національним економічним інтересам;
- оцінка та співвідношення економічних витрат і вигод суб'єктів господарювання від реалізації державою обраного курсу;
- залучення тих інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що найповніше сприяють досягненню поставленої мети.

Забезпечення якісної зовнішньоторговельної політики з протидії повторному розгортанню кризових явищ потребує створення ефективної системи моніторингу тенденцій розвитку глобальної економіки та розроблення заходів пом'якшення наслідків для вітчизняної економіки глобальної рецесії у разі повторного її настання. Така система повинна бути покладена в основу державної стратегії забезпечення національної економічної безпеки. На національному рівні повинен бути створений ефективний інституційний механізм моніторингу та управління стосовно глобальних економічних викликів, ризиків та загроз.

Зовнішньоторговельна політика держави повинна бути оперативною та адекватною за усіма напрямками й аспектами економічної діяльності. Рішення щодо застосування державного регулювання у сфері зовнішньої торгівлі повинні бути виваженими, обґрунтованими та своєчасними, тому що від них залежить не лише успішне здійснення зовнішньоторговельної діяльності, а й успішність антикризової економічної політики загалом.

В ході реалізації пріоритетів зовнішньоторговельної політики в умовах уповільненого посткризового зростання для відновлення ефективного залучення національної економіки в глобальне економічне середовище повноважним владним структурам необхідно забезпечити фінансову макроеконо-

мічну стабілізацію, активізувати економічний розвиток, орієнтований на формування якісних позитивних тенденцій за рахунок науково-технічної та інвестиційної діяльності. Вдосконалення технологічної бази виробництва, що супроводжуватиметься глибокими якісними змінами та структурними зрушеннями, є однією з базових передумов для забезпечення ефективної політики держави у сфері зовнішньої торгівлі.

Насамкінець слід зауважити, що визначальними чинниками-передумовами для повноцінного втілення всіх окреслених напрямів зовнішньоторговельної політики (та тісно переплетених з нею політик в інших сферах економіки) є інституційне забезпечення реформ у відповідності до нових викликів глобального середовища, подальший розвиток процесу формування ринкової інфраструктури, установлення ефективного законодавчого поля й забезпечення стабільних правил економічної діяльності в країні.

### Висновки

У забезпеченні практичної реалізації зовнішньоторговельної політики в кризовий період пріоритетними стають зміцнення національної конкурентоспроможності й забезпечення економічної безпеки країни при невпинному збільшенні відкритості національної економіки. Це визначає зовнішньоторговельну складову сучасної економічної політики держави як надзвичайно важливий напрям розвитку національної економіки. Непродумана зовнішньоторговельна погіршує економічний стан, несе технологічну деградацію, знижує життєвий рівень населення тощо. Тому в умовах розширення інтеграційних процесів, боротьби країн за конкурентні переваги на фоні затьяжного виходу із світової фінансово-економічної кризи відповідальність уряду за реалізацію зовнішньоторговельної політики значно зростає.

### Список використаних джерел

1. Мазаракі А.А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія / А.А.Мазаракі, Т.М.Мельник. – К.: КНТЕУ, 2010. – 469 с.
2. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.А.Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2008. – 309 с.
3. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія / Т.М.Мельник. – К.: КНТЕУ, 2007. – 395 с.
4. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: монографія / Д.Г.Лук'яненко та ін.; за заг. ред. Д.Г.Лук'яненка та А.М.Поручника. – К.: КНЕУ, 2011. – 703 с.
5. Борисенко О.П. Зовнішньоекономічна політика держави: концепція, стратегія, механізми реалізації: монографія. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 402 с.
6. Корнівська В.О. Сучасні тенденції розвитку глобального економічно-інституційного простору / В.О.Корнівська // Економіка і прогнозування. – 2011. – №3. – С. 36–45.
7. Rodrik D. The Myth of Rising Protectionism / Dani Rodrik // Project Syndicate: The World's Opinion Page. – 2009. – Mode of access: <https://www.project-syndicate.org/commentary/the-myth-of-rising-protectionism>.
8. Жаліло Я.А. Економічні засади державного суверенітету в глобалізованому світі / Я.А.Жаліло, Д.С.Покришка // Збір. мат. міжн. наук. конф. «Незалежність України в глобалізованому світі: вектори XXI століття». – К.: НІСД, 2011. – С. 73–83.

9. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.А.Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2011. – 651 с.

10. Evenette S.J. The Global Trade Disorder: The 16th GTA Report / Simon J. Evenette. – London: CEPR Press, 2014. – 138 p.

11. Mega-Regional Trade Agreements: Game Changers or Costly Distraction for the World Trading System / World Economic Forum. – Geneva: WEF, 2014. – 50 p.

12. De Ville F. The European Union's Trade Policy Response to the Crisis: Paradigm lost or reinforced? / Ferdi De Ville, Jan Orbie // European Integration online Papers. – 2011. – Vol.15. – Article 2. – 22 p.

13. Dorsey T. Trade Finance Stumbles / Thomas Dorsey // Finance and Development: a quarterly magazine of the IMF. – 2009. – Vol.46. – №1. – P. 18–19.

14. Vapa-Tankosic J. Fostering Trade and Export Promotion in Overcoming Global Economic Crisis / Jelena Vapa-Tankosic // International Journal of Euro-Mediterranean Studies. – 2009. – Vol.2. – №1. – P. 79–97.

15. Doing Business 2009: Comparing Regulation in 181 Economies / A publication of the World Bank and the International Finance Corporation. – Washington, IBRD, 2008. – 195 p.

16. Doing Business 2009: Reforming through Difficult Times / A co-publication of The World Bank, IFC and Palgrave MacMillan. – Washington, IBRD, 2009. – 215 p.

17. Грущинська Н.М. Міжнародна спеціалізація економіки України в умовах технологічних трансформацій: монографія / Н.М.Грущинська. – К.: Стилос, 2011. – 345 с.

18. Довгаль О.А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки: питання теорії і методології / О.А.Довгаль. – Х.: НУА, 2004. – 319 с.

УДК: 339.982

Ю.В. ВЛАСЕНКО,

Київський національний економічний університет

## Інноваційний контекст прискореного розвитку економіки

У статті розкрито еволюцію світової наукової думки щодо теорій прискореного розвитку економіки. Проаналізовано концепцію «наздоганяючого» розвитку, концепцію «developmental state» (держава, орієнтована на розвиток) та теорію «залежного» розвитку як основні напрями економічної думки ХХ ст. щодо організації розвитку національних економік країн, що розвиваються.

**Ключові слова:** наздоганяючий розвиток, залежний розвиток, модернізація економічної системи, технологічна революція, постіндустріальна економіка.

Ю.В. ВЛАСЕНКО,

Киевский национальный экономический университет

## Инновационный контекст ускоренного развития экономики

В статье раскрыто эволюцию мировой научной мысли относительно теорий ускоренного развития экономики. Проанализирована концепция «догоняющего» развития, концепция «developmental state» (государство, ориентированное на развитие) и теория «зависимого» развития как основные направления экономической мысли ХХ века по организации развития национальных экономик развивающихся стран.

**Ключевые слова:** догоняющее развитие, зависимое развитие, модернизация экономической системы, технологическая революция, постиндустриальная экономика.

YULIA VLASENKO,

Kyiv National Economic University

## Innovation context of accelerated economic development

The article deals with the evolution of world scientific opinion on the theories of accelerated economic development. The concept of «overtaking» development, concept of «developmental state» (development oriented state) and the theory of «dependent» development as the main directions of economic thought of the twentieth century regarding the organization of the national economies of developing countries are analyzed.

**Keywords:** overtaking development, dependent development, modernization of the economic system, the technological revolution, post-industrial economy.

**Постановка проблеми.** Минув століття характеризується господарськими, соціальними і політичними революціями, що, в якійсь мірі, спричинило нерівномірний економічний розвиток окремих держав. Так, на початку ХХ століття США стала першою в економічному відношенні державою, змістивши з цієї позиції Великобританію. Через декілька років домінуючою в Європі стала Німеччина, що зберігала свою силу до 1945 року; в 50–ті і 60–ті роки в період протистояння СРСР і США, Японія зробила свій історичний прорив; в останні роки держави Південно-Східної Азії і Китай поставили собі мету зайняти місце економіч-

ного лідера в ХХІ столітті. Таким чином, «наздоганяючий» розвиток став універсальною господарською парадигмою, якої дотримувались і слідували всі держави, що відстають в економічному розвитку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню факторів, які сприяють активізації прискореного економічного розвитку присвячено праці багатьох визнаних у світі науковців, зокрема П. Розенштайна-Родана [1], Г. Мюрдала [2], Р. Пребиша [3], Р. Інглгарта [4] та ін. Однак попри вагомий внесок зазначених фахівців у формування теоретичних постулатів прискореного розвитку економіки, сучасні гло-

бальні виклики розвитку економік, що розвиваються, зумовлюють необхідність подальших досліджень у даній сфері.

**Мета статті** – дослідити еволюцію світової наукової думки та розкрити інноваційний контекст прискореного розвитку національних економік країн світу.

**Виклад основного матеріалу.** Вперше проблема прискореного розвитку почали активно розроблятися під час другої світової війни з метою післявоєнного устрою світу. Першою працею в цій сфері була стаття П. Розенштайна–Родана «Проблеми індустріалізації Східної і Південно–Східної Європи» [1], що була опублікована в 1943 році. Проблеми, розглянуті в цій роботі звернули увагу економістів і політологів, особливо коли в 1948–1949 роках уряд США почав здійснювати програму допомоги господарській реконструкції Західної Європи, що мала назву «план Маршала».

При цьому до початку 50–х років проблеми прискореного розвитку слаборозвинених держав по суті не розглядалися. В той же час, відновлення господарства Західної Європи і японської економіки, що здійснювалась під пильним наглядом США, було направлено лише на подолання післявоєнних наслідків, і ні в якому разі не представляло собою впровадження нової економічної парадигми. Становлення економіки держав, що розвиваються враховувало теорію і практику прискореного розвитку і почалося в роки конфлікту між Сходом і Заходом, що призвело до початку війни в Кореї, а потім в Індокитаї, в роки підйому визвольного руху в Африці і Азії. Також, важливим фактором, що обумовив потребу в новій теорії, стала діяльність міжнародних організацій – спочатку Світового Банку, що в 1948–1949 роках вперше надав позики Чилі, Бразилії і Мексиці, а потім і Організації Об'єднаних Націй. Крім того на початку 50–х років були сформовані спеціальні агентства, націлені на розробку методів прискореного розвитку країн, які відстають у своєму розвитку.

В цілому 40–і і 50–і роки стали періодом зародження теорії «наздоганяючого» розвитку. У. Росту називає засновників даної теорії: П. Бауер, К. Кларк, А. Хіршман, А. Льюїс, П. Розенштайн–Родан, Г. Зінгер і Я. Тінберген [5, с. 112], хоча багато хто з них притримувались протилежних ідеологічних позицій. Фактично ніхто з теоретиків прискореної модернізації не розглядав її як фактор історичного розвитку і шлях до створення принципово нового типу економічного розвитку.

В 50–ті – 60–ті роки головними аспектами проблем модернізації були економічні, соціально–політичні і культурні. Хоча теоретики визнавали, що різні країни потребують різних засобів модернізації і різних її темпів. Ця позиція спиралась на те, що в деяких країнах обмеження модернізації було пов'язане з внутрішнім розвитком суспільства, а в інших вона здійснювалась під впливом більш розвинених країн. До факторів, що гальмували перетворення були віднесені такі, як жорсткий вплив інститутів традиційної спільноти, небажання керуючої еліти поступатися владі і доходами задля оновлення держави, неосвіченість більшості населення. Таким чином успішний індустріальний розвиток залежав від подолання цих факторів, і в першу чергу в змінах традиційного сектору [6, с. 91].

Концепції модернізації конкретно виділили основні напрямки трансформації країн, що стоять на шляху «наздоганяючого» розвитку, хоча для успішних змін існують специфічні умови, більшість з яких тут були відсутні. Так, дослідник

Г. Мюрдаль зазначив, що західні держави, що досягли постіндустріального рівня розвитку і отримали переваги в технологічній сфері, спроможні зруйнувати традиційні галузі промисловості в країнах «третього світу» за рахунок своїх дешевих товарів. В той же час головним пріоритетом інвестування країн що розвиваються є їх дешева робоча сила, яка визначає низький рівень внутрішнього накопичення і перешкоджає поступальному прогресу. Так, можна сказати, що більшість теорій прискореного розвитку спиралась на ідею першочергового поштовху від західних держав. Хоча, сам Захід не бачив необхідності вкладати великі кошти в економіку країн «третього світу». Треба зазначити, що теорії «наздоганяючого» розвитку з'явилися на Заході лише після того, коли ринок і суспільство почали працювати в своєму цивілізаційному вигляді [2, с. 81]. Тому, така ідея потребувала подолання великого опору, і не могла отримати широкого розповсюдження в країнах «третього світу».

Таким чином, прихильники теорії модернізації вважали, що якщо піти шляхом, який раніше пройшов Захід, то країни, що розвиваються зможуть забезпечити поступальний розвиток своїх економік і досягти прогресу в соціальній сфері. Але одночасно розроблялися і інші концепції. Так, одна із ідей, висвітлена в перші післявоєнні роки в роботах Р. Пребиша, аргентинського економіста, що займав високі посади в Економічній комісії ООН і в ЮНКТАД [2, с. 26]. Його теорія пояснювала не стільки нерівномірне використання переваг, які пов'язані з економічним зростанням, а і пряму експлуатацію «периферії» розвинутих країнами. Як відмітив в той час Е. Фостер–Картер, термін «нерозвинутість» використовувався для того, щоб підкреслити поступове руйнування західним світом економіки залежних від нього держав В зв'язку з такими поглядами у 1957 році одночасно П. Бараном в США і С. Фуртадо в Бразилії з'явилась концепція, яка отримала назву «депендентизм», що означає «залежний». Її прихильники не виступали проти прискореного розвитку країн «третього світу», але попереджали про використання всіх методів модернізації, які не включали культурних особливостей «наздоганяючих» держав. «Депендентисти» вважали, що розділення економічних і соціальних факторів розвитку неможливо, оскільки розвиток є процес соціальний, а не суто економічний [7, с. 120].

Концепція «залежного розвитку» розроблялась в 60–ті і 70–ті роки багатьма дослідниками: бразильцями С. Фуртадо і Ф. Кардозо, аргентинцем Е. Фалетто, мексиканцями А. Монтеверде і О. Сункелем, вихідцем із Росії американцем П. Бараном та ін. Вони вважали, що відсталість окремих країн є результатом еволюції світового капіталізму. Більш радикальні прихильники теорії залежності пропонували підсилене державне втручання в економіку і послаблення залежності від центрів світового капіталізму. Крім того, ця теорія вважала за потрібне відмовитися від зв'язків із Заходом і світовим ринком [8, с. 143]. Не дивно, що головною умовою звільнення від відсталості і залежності було проголошення соціалістичної революції, яка, на їх думку, давала можливість сподіватись лише на свої сили, коли вже існуючі галузі промисловості розвиваються перш за все для задоволення внутрішніх національних потреб.

Такі методи демонструють обмеженість теорії «залежності». Можна сказати, що ця теорія наголошувала на модер-

нізації для самої себе, індустріалізації, обмеженою рамками однієї держави, і не допускала як зовнішню конкуренцію, так і любе втручання із зовні. «Депendentисти» використовували рішення, які відповідали вчорашньому дню розвинених країн і базувались не на майбутньому, а на минулому економіки, не приділяючи уваги проблемам освіти, науки і культури.

Практика 70-х – 90-х років показала, що прогнози ідеологів «наздоганяючого» розвитку збулись лише частково, причому прихильники моделі модернізації були більш точними в своїх розрахунках ніж прихильники концепції «залежного розвитку».

Події 80-х років запевнили наукову спільноту в тому, що капіталізм і соціалізм повинні зникнути з історії. Крім того, не дивлячись на те, що СРСР почав суттєво відставати в своєму розвитку від країн Заходу, на відміну від 60-х років минулого століття, коли він їх випереджав, його устрій сприймався як єдина альтернатива західної господарської моделі і орієнтир для країн, що розвиваються. Постіндустріальна трансформація скоротила потреби Заходу в продукції нерозвинених країн, тим самим наближаючи їх до економічної катастрофи. Крім того, саме з цього періоду інтелект та творчі здібності людини стали головним фактором господарського прогресу. Технологічна революція забезпечила процвітання західних держав, хоча, як зазначив Джеймс К. Гелбрейт, «кількість переможців в лотереї, в якій переможцю дістається все, завжди складає невелику частину тих, хто хотів би прийняти в ній участь. В грі під назвою «технологічна революція» переможцями можуть бути не багато країн» [9, с. 292]. Тому в останні роки більшість країн, що розвиваються, виробляли товари широкого вжитку, які мали попит на світових ринках, що в значній мірі підтримувало їх економічний розвиток.

Однак більшість країн «третього світу» відчувало на собі негативні наслідки розвитку постіндустріальних держав. Зростання ефективності виробництва на Заході призвело до того, що стало вигідним виробляти не тільки промислову, але і сільськогосподарську продукцію. Починаючи з середини 60-х років весь приріст експорту припадає на північно-американський регіон; США, Австралія і Південна Америка займають провідні позиції з експорту тваринництва, а країни слабозрозвинені посідають останні місця навіть на ринках традиційних для них екзотичних товарів. Так, якщо в середині 60-х років основна частина країн Африки в світовому виробництві пальмової олії досягла 80%, то до кінця 80-х років вона знизилась до 20%; якщо ці країни забезпечували від 60 до 80% світового експорту арахісу та арахісової олії, то до кінця 80-х років ці показники не перевищували 10–16% [10, с. 15]. Зниження цін на сировинну продукцію призвело до виробничої кризи в Західній Європі і США. Відповідно ставище країн, що розвиваються стає тяжким як ніколи.

Так, 70-ті і 80-ті роки стали періодом перегляду теорії «наздоганяючого» розвитку. Багато дослідників такі, як Б. Шнайдер прокоментували повну невдачу попередніх планів розвитку периферійних країн за західним прикладом, хоча, як виявилось, деякі зусилля країн, що розвиваються принесли, навіть, фантастичні результати. Так, великий успіх продемонстрували країни Південно-Східної Азії, де швидкий економічний розвиток був досягнутий за допомогою, перш за все, соціально-культурного розвитку місцевого населення, що, в комплексі з таким фактором, як наявність 10–12% китай-

ського населення серед середнього, дало надзвичайну синергію і призвело до економічного буму. Економічне зростання в азійському регіоні підтверджує ідею Г. Мюрдала, проголошену в 1967 році, що модернізація зовсім не обов'язково повинна руйнувати існуючі соціальні системи. В цей період прихильники теорії «наздоганяючого» розвитку звернулися, з одного боку, до аналізу значення людського капіталу, щоб забезпечити прискорений економічний прогрес, а з іншого – до осмислення ролі держави, в процесі переходу від традиційної господарської системи до розвинутої індустріальної.

Як показала практика, перший напрямок не знайшов свого рішення, бо в країнах, що розвиваються, говорячи про людський капітал, малось на увазі не підвищення інтелектуального рівня робітників і створення умов для творчого розвитку, а використання вже існуючої соціально-культурної системи. Інакше кажучи, людський капітал розглядався, як щось таке, що не піддається розвитку, навіть з використанням західного досвіду.

Другий напрямок виявився більш вдалим. З самого початку він розроблявся не теоретиками-соціологами, а економістами і політологами, і в першу чергу в азійських країнах, що намагалися здійснити прискорену індустріалізацію за рахунок західних технологій і таким чином інтегруватися в світову економічну систему. Головним елементом цього підходу стало використання в процесі індустріального розвитку можливостей держави. Так як в багатьох країнах, що розвиваються держава є єдиним соціальним інститутом, саме вона здатна забезпечити проведення необхідних реформ.

Концепція «developmental state» (державна, орієнтована на розвиток) була пов'язана з теорією «наздоганяючого» розвитку, що сформована в 30-ті роки японським економістом К. Акамацу і отримала назву теорії «гусячого клину». Ця теорія була сформована на основі посилу, що розвиток технологічного прогресу розповсюджується від розвинених держав до менш розвинених країн, тим самим забезпечуючи таку ж високу ефективність виробництва кінцевого продукту з використанням найсучасніших технологічних досліджень. Інакше кажучи, «вожак» підіймається вище та впевнено веде за собою всю «стаю». У 70-ті і 80-ті роки, коли Японія досягла економічних успіхів, ця концепція була модифікована і в якості «вожака» була вже сама Японія, що розповсюджувала прогрес пішло по всій Південно-Східній Азії [11].

Взагалі у ХХ столітті було зроблено цілий ряд спроб прискореного розвитку і розроблено багато теорій, що пропонували різні шляхи виходу країн, що розвиваються із багатовікової відсталості. Сьогодні є зрозумілим, що соціально-економічна діяльність не вкладається в рамки цих теорій, багато з яких виявились помилковими.

Так, аналіз теорій модернізації показав їх явну обмеженість. Треба зазначити, що головною ознакою «наздоганяючого» розвитку дослідники вважали можливість використовувати монополні права на окремі види ресурсів, чи можливість технологічних запозичень, що дозволяло організовувати виробництво більш ефективно ніж на батьківщині цих технологій. Ідея модернізації, що базується на власних джерелах, об'єктивно втілюється в комуністичній практиці, так як в даному випадку необхідною є загальна мобілізація сил нації і закритість системи від решти світу. В той же час розпад Радянського Союзу поставив під сумнів такий шлях розвитку. Таким

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

чином, люба стратегія «наздоганяючого» розвитку цього періоду, спирається на використання унікальних, об'єктивних чи суб'єктивних можливостей тієї чи іншої країни.

Така практика є зрозумілою і на окремих етапах історії виправдана. Хоча, треба відмітити, що специфічні ресурси, що дозволяють швидко розвивати промислове виробництво, як правило, не безмежні. Ні природні ресурси, ні дешева робоча сила не здатні бути основою прориву до постіндустріалізації, так як прискорене накопичення цих ресурсів має вичерпний характер. Крім того, подібна ситуація, знижує устремління до технічного процесу і його динаміку.

На сучасному етапі розвитку глобального світу, про що свідчить досвід передових держав, головною конкурентною перевагою є, безумовно, інтелектуальний потенціал нації. XX століття багато разів підтвердило це положення. Якщо у XVIII і XIX століттях Англія була лідером в дослідженнях експериментальної науки, то на початку XX-го Німеччина зайняла перше місце серед індустріальних держав, за рахунок нових галузей промисловості особливо в хімії та електротехніці, що для неї стало головним фактором успіху в використанні теоретичних знань. Лідерство США в кінці минулого століття було обумовлено їх проривом в галузь високих інформаційних технологій. Подібні приклади розвитку західного суспільства аналізувалися дослідниками з великою увагою.

Таким чином, в умовах, коли інформація і знання стають основною виробничою силою, виникає монопольний ресурс, що відрізняється своїми якостями і характеристиками. З одного боку, засвоєння знання і інформації має на меті виробництво нових знань, що робить цей ресурс невичерпним. Тепер перед людством постають нові завдання і цілі та формується нова система мотивів діяльності. З іншого боку, доступність до цього ресурсу є досить обмеженою, так як збільшення витрат, на їх освоєння, непропорційно одержаним результатам. Таким чином цінність знання регулюється законами цін монопольних благ. Можна відмітити, що суспільство, в якому знання і інформація є найголовнішим виробничим ресурсом, потребує максимального розвитку кожної особистості. В результаті виникає така соціальна система, яка є найбільш динамічною з усіх найвідоміших в історії, і цим дає надію країнам, що розвиваються та індустріальним країнам на успішне втілення в життя стратегії «наздоганяючого» розвитку.

Головною характерною ознакою індустріального і постіндустріального типу розвитку безумовно є прогрес наукового знання. Саме він спричинив прискорене зростання на попит кваліфікованих кадрів і формування нової соціальної групи – «класу інтелектуалів», на користь якого припадала все більша частка національного багатства. XX століття характеризувалося підвищенням рівня кваліфікації індустріальних робітників, а прагнення до знань отримувало гідну винагороду.

Фінансові засоби, що інвестуються в наукоємні галузі, приносять за останні десятиліття фантастичну віддачу (з 1960 по 1999 рік вона складала 45% в рік, тоді як вкладання в акції забезпечували 13,34% річних [12]). Одним з наслідків цього явища є приток коштів на фінансування дослідницьких проектів.

Результатом став технологічний відрив постіндустріального світу від усіх інших країн. Постіндустріальний тип розвитку виявляється більш комплексним у порівнянні з індустріаль-

ним, і коли всі країни, що охоплені ідеєю «наздоганяючого» розвитку, ставлять за мету прискорену індустріалізацію, стає очевидним, що завдання наздогнати постіндустріальний світ індустріальними методами стає зовсім нереалістичним.

Можна сказати, що сучасна економічна ситуація в постіндустріальному світі характеризується цілим рядом принципово нових обставин. По-перше, все більша частина населення використовує свої здібності у виробництві високотехнологічних товарів та послуг, в результаті чого зменшується залежність від держав, що відстають від виробництва промислової продукції. По-друге, економічне, що набуває нової якості, коли більш ефективною формою накопичення стає розвиток людиною власних здібностей, а найбільш вигідними інвестиціями є інвестиції в людину, її знання та талант.

Потреба західних країн в промислових та сировинних товарах, постачальниками яких є держави, що знаходяться на індустріальній стадії розвитку, різко знижується. В той же час, основою стратегії «наздоганяючого» розвитку є імпорту технологій і експорту продукції, що виробляється в розвинутих країнах і дозволяє залучати в «наздоганяючі» країни валютні надходження, сприяючи їх економічному зростанню. Відповідно, головною перешкодою для здійснення «наздоганяючого» розвитку стає «закритість» західного світу.

Становлення і розвиток постіндустріального суспільства забезпечило в останній третині XX століття нову динаміку світогосподарського розвитку. Однак прогрес постіндустріальних країн зумовлює все більше відставання держав, що відстають в індустріальній фазі розвитку. Тепер ми можемо виділити головні причини цього фактору.

По-перше, перетворення наукового знання у виробничий ресурс, з одного боку, призвело до посилення залежності країн, що розвиваються і, відповідно, мають потребу в нових технологіях постіндустріальних держав, де сьогодні зосереджено їх виробництво. З іншого боку, поява нових моделей відтворення, коли споживання знань та інформації стали прискорювати процес розвитку постіндустріального суспільства. Ці умови спонукали держави, що розвиваються скоротити внутрішнє споживання заради накопичення матеріальних ресурсів, необхідних для придбання нових технологій. Метою постіндустріального науково-технічного прогресу стало максимальне розширення споживання і зниження норми накопичення в національному доході. В свою чергу, країни що розвиваються, знаходяться у постійній спробі обміну своїх природних і людських ресурсів (дешева робоча сила) на новітні технології. Ця обставина є тим, що стало причиною розколу цивілізації XX століття.

По-друге, зміна споживання матеріальних благ на споживання послуг та інформації, скорочення потреби в природних ресурсах і енергії, зростаюче використання вторинної сировини і синтетичних матеріалів – всі ці результати науково-технічної революції XX століття знизили попит на продукцію аграрних та індустріальних країн. В результаті, звужуються ринки товарів цих країн, скорочується можливість придбання нових технологій, від яких залежить їх майбутнє. Країни, що намагаються наздогнати постіндустріальний світ виявилися нездатними запропонувати йому рівноправний і взаємовигідний обмін.

По-третє, на стадії вже стабільності, постіндустріальне суспільство було затверджено в якості найбільш привабливого об'єкта для інвестування будь якої галузі господар-

ства. Аналіз інвестиційної політики найбільших корпорації в 1996–2011 роках привів до висновку, що країни, що розвиваються розглядалися як цехи для міжнародних монополій, які не здатні до самостійного розвитку і непривабливі для масштабних портфельних інвестицій.

### Висновки

Отже, напередодні XXI століття держави, що декілька десятиліть тому були направлені на шлях «наздоганяючого» розвитку, виявили, що цей шлях не привів їх до бажаної мети. XX століття показало світу дві моделі «наздоганяючого» розвитку. Одна з них – індустріальна, показана на прикладі досвіту СРСР 30–х років, Німеччини 30–х і 40–х, країн соціалістичного табору 50–х і 60–х років. Друга модель копіювала риси постіндустріального розвитку західних суспільств. Прикладом цієї моделі були Японія у 70–ті і 80–ті роки і країни Південно-Східної Азії в 80–ті і 90–ті роки. Обидві ці моделі заключали в собі конфлікт між самодостатністю і природним розвитком, конфлікт, що не вів до логічного рішення, а навпаки перешкодив успішному втіленню в життя поставленої мети.

### Список використаних джерел

1. Rosenstein-Rodan P. Notes on the Theory of the "Big Push" // Economic Development for Latin America. – N.Y., 1961. – P. 60.
2. Мюрдаль Г. Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 640.
3. Пребиш Р. Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива / Сокращенный перевод с испанского под редакцией и с предисловием чл.-корр. РАН В.В. Вольского и д.э.н. И.К. Шереметьева. – М.: ИЛА РАН, 1992. – 134 с.
4. Инглеарт Р. Модернизация и постмодернизация / Р.Инглеарт // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология; Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 261–291.
5. Росту В.В. Стадии экономического роста. – Нью-Йорк: Издательство Фредерик Прегер, 1961. – 379 с.
6. Красильщиков В.А. Вдогонку за прошедшим веком: Развитие России в XX веке с точки зрения мировых модернизаций. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 1998. – С. 85–154.
7. Основы экономической теории. Часть 1 / за заг. ред. А.А. Чухна. – К.: 1994. – 184 с.
8. История экономических учений: учебное пособие / И. П. Павлова. – Санкт-Петербург: Лань, 2001. – 224 с.
9. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества / Дж.К. Гэлбрейт; Пер. с англ.; Под общ. ред. Н.Н. Иноземцева, А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
10. Wallerstein I. Dependence in an Interdependent World: the Limited Possibilities of Transformation within the Capitalist World Economy // African Studies Review. – 1974 – №17. – P.1–26.
11. World Development Report, 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdr2014.worldbank.org/fulltext>.
12. World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>.

УДК 339.92(477)

І.Ю. ГУЖВА,

к.е.н., Український державний університет фінансів і міжнародної торгівлі

## Механізми активізації участі вітчизняних експортерів у глобальних ланцюгах доданої вартості

У статті розкрито особливості сучасної інтернаціоналізації виробничо-господарських зв'язків між економічними суб'єктами різних країн світу на основі формування глобальних ланцюгів доданої вартості. Проаналізовано характерні проблеми інтеграції вітчизняних суб'єктів ЗЕД та економіки України в цілому до глобальних ланцюгів доданої вартості на сучасному етапі. Запропоновано механізми зростання ефективності та масштабів залучення вітчизняних експортерів у глобальні ланцюги доданої вартості.

**Ключові слова:** глобальні ланцюги доданої вартості, експорт, сировина, зона вільної торгівлі, спрощення процедур торгівлі, транснаціональні корпорації.

ГУЖВА И.Ю.,

к.э.н., Украинский государственный университет финансов и международной торговли

## Механизмы активизации участия отечественных экспортеров в глобальных цепях добавленной стоимости

В статье раскрыты особенности современной интернационализации производственно-хозяйственных связей между экономическими субъектами разных стран мира на основе формирования глобальных цепей добавленной стоимости. Проанализированы характерные проблемы интеграции отечественных субъектов ВЭД и экономики Украины в целом в глобальные цепи добавленной стоимости на современном этапе. Предложены механизмы роста эффективности и масштабов привлечения отечественных экспортеров в глобальные цепи добавленной стоимости.

**Ключевые слова:** глобальные цепи добавленной стоимости, экспорт, сырье, зона свободной торговли, упрощения процедур торговли, транснациональные корпорации.

IHOR HUZHVA,

PhD, Ukrainian State University of Finance and International Trade

## Mechanisms for enhancing the participation of domestic exporters in global value chains

The article deals with the features of modern internationalization of production and economic relations between economic entities around the world based on the formation of global value chains. Typical problems of Ukrainian economy integration



*into global value chains are analyzed. The mechanisms that increase the efficiency and involvement of local exporters into the global value chains are suggested.*

**Keywords:** *global value added chains, export, raw materials, free trade area, trade facilitation, multinational corporations.*

**Постановка проблеми.** Сучасна територіальна організація міжнародних та транснаціональних корпорацій сформувалася під впливом незворотних процесів поглиблення міжнародного поділу праці, основне місце в якому посіла подетальна спеціалізація, що, у свою чергу, сприяло розвитку якісно нової форми міжнародної кооперації – формуванню глобальних ланцюгів доданої вартості. Розосередження виробничих процесів по різних регіонах і країнах світу при створенні товару завдяки стрімкому зменшенню витрат на торгівлю та розвитку інформаційно-комунікаційних технологій має значний вплив на прискорення процесів глобалізації, оскільки сприяє включенню у світовий відтворювальний процес нових ринків та цілих країн, стимулює дифузю інновацій та науково-технічний прогрес, створення нових робочих місць тощо. Як наслідок, частка товарів та послуг кінцевого споживання, що пройшли всі стадії виробництва та обробки в одній країні, або в рамках одного суб'єкту економічної діяльності, швидко скорочується, тоді як успіх виробничо-господарського комплекс України на міжнародній арені все більше визначають запровадження технологічних та управлінських інновацій, лібералізація транскордонного руху товарів, послуг, капіталу та інформації. Особливе значення це має для країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, в тому числі і України.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження ефективності залучення національної економіки та міжнародного бізнесу в систему міжнародних економічних відносин в контексті участі в глобальних ланцюгах доданої вартості є відносно новим підходом в сучасній економічній думці. Проте, завдяки низці методологічних переваг, світове експертне та бізнесове середовище проявляє все більший інтерес до проблем пов'язаних з глобальними ланцюгами доданої вартості. Тому їх дослідженню уже присвячено низку наукових праць провідних міжнародних економічних організацій, таких як Група Світового банку [1] та Конференція ООН з питань торгівлі і розвитку [2], а також знаних іноземних (Г.Джереффі [3], С.Фредерік [4], С.Баріентос [5]) та вітчизняних (Є.В.Крикавський і Н.В.Чорнописька [6], В.Ігнатюк [7]) вчених-економістів. Однак попри наявні досягнення, проблема інтеграції української економіки в цілому та її господарюючих суб'єктів зокрема у глобальні ланцюги доданої вартості за сучасних умов нестабільності глобального розвитку ще не знайшла належного втілення у науковій літературі, що обумовлює необхідність проведення подальших досліджень.

**Мета статті** – на основі аналізу особливостей залучення України в міжнародний поділ праці окреслити механізми активізації участі вітчизняних суб'єктів ЗЕД в глобальних ланцюгах доданої вартості.

**Виклад основного матеріалу.** Глобальні ланцюги доданої вартості (Global Value Chains – GVC) описують повний спектр заходів, які здійснюються міжнародним бізнесом в процесі всього циклу виробництва товару, починаючи від ідеї його створення і закінчуючи випуском продукції кінцевого використання. Ця послідовність включає в себе такі послі-

довні етапи, як проектування, всі стадії виробництва, маркетинг, збут, сервісне і гарантійне обслуговування споживача готової продукції. У контексті глобалізації, заходи, які складають GVC, як правило, здійснюються в рамках міжфірмових мереж у міжнародному масштабі. Завдяки зосередженню на послідовності всіх етапів діяльності зі створення доданої вартості, від проектування виробництва до кінцевого споживання, аналіз кризь призму GVC забезпечує цілісне уявлення про функціонування глобальної індустрії. Завдяки цьому GVC використовують як стратегії організації міжнародно-розосереджених виробництв у єдиний ефективний виробничо-територіальний комплекс на основі спеціалізації та кооперації окремих ланок ланцюга з метою виготовлення певного кінцевого продукту чи послуги.

Надзвичайна поширеність розгляду міжнародних економічних відносин в контексті GVC обумовлюється насамперед їх охопленням основних глобальних тенденцій сучасності, до яких належать:

- зростаюча фрагментація виробництва на міжнародному рівні. GVC поєднують географічно розділену діяльність в окремих галузях виробництва, допомагаючи чітко окреслювати відповідні виробничі і торговельні зв'язки. Для уповноважених органів зі здійснення зовнішньоекономічної політики GVC можуть бути використані для виявлення сталих взаємозв'язків національної економіки з економіками інших країн. Зокрема, GVC дають чітке уявлення про те, як конкурентоспроможність експорту залежить від поставок іноземної сировини та стабільності на міжнародних ринках споживчих товарів;

- розвиток міжнародної спеціалізації країн на окремих виробничих процесах та бізнес-функціях, а не на виготовленні готової продукції. У той час як більшість економічних теорій міжнародної торгівлі базується на тому, що виробляються на внутрішньому ринку і конкурують з іноземними, в реальності більшість товарів і послуг є «зробленими у світі», а країни конкурують за економічні ролі в рамках GVC. Отже, концепція GVC долає розрив між економічною політикою держави та реаліями розвитку міжнародної економіки;

- зростання ролі міжнародних посередників у глобальній торгівлі. GVC-аналіз дає вичерпне уявлення про механізми управління конкретним міжнародним бізнесом, допомагає визначити компанії, які контролюють і координують діяльність виробничо-збутових мереж. Розуміння структури управління міжнародним бізнесом має важливе значення для зовнішньоекономічної політики держави, зокрема, для оцінки того, як ця політика може вплинути на інвестиційний клімат країни [8, с. 7].

Таким чином, на сучасному етапі розвитку світової економіки міжнародна торгівля все більше формується за рахунок експорту проміжної продукції: деталей, вузлів, компонентів, підсистем, напівфабрикатів та послуг в рамках GVC. Це сприяє поглибленню міжнародної спеціалізації компаній, що пов'язана з конкретними завданнями при виробництві кінцевих товарів і послуг, тобто відбувається міжнародне розділення виробничого процесу [9, с. 15]. Вихід міжнародної

спеціалізації на якісно новий рівень, у свою чергу, обумовлює необхідність зростання обсягів внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі як між різними структурами ТНК, так і між незалежними кооперантами з різних країн.

Безумовно, розвиток GVC є позитивним продуктом глобалізації, оскільки дозволяє включати до глобальної економіки практично всі країни, що, в свою чергу, сприяє їх економічному та соціальному розвитку. Більше того, для країн, що відстають в економічному розвитку та не мають значних рушіїв внутрішнього зростання, інтеграція до GVC на сьогодні залишається чи не єдиною можливістю якісного включення в систему глобальних потоків капіталу та міжнародного руху товарів і послуг. Тому для України постає нагальна необхідність запровадження нових підходів і принципів до здійснення своєї зовнішньоекономічної політики, які виходитимуть з тієї передумови, що реальні масштаби економік країн світу на сучасному етапі визначаються не стільки обсягами експорту та імпорту, скільки часткою доданої вартості, яка створюється в межах національної економіки, а також роллю і впливом країни в окремих GVC.

Поточні тенденції у зовнішній торгівлі України наразі здебільшого спричиняють до подальших втрат вітчизняною економікою своєї і без того незначної ролі і місця в GVC. Так, за підсумками I кварталу 2015 р., обсяги вітчизняного експорту товарів зменшились на 32,9% і склали 9,4 млрд. дол. США. Зменшення обсягів поставок товарів в порівнянні з відповідним періодом минулого року відбулось за всіма найважливішими для вітчизняної економіки галузями. Зокрема слід відзначити зменшення експорту продукції металургійного комплексу на 35,6%; мінеральних продуктів – в 2,3 рази; продукції машинобудування – в 1,9 рази; продукції АПК та харчової промисловості – на 15,1% та продукції хімічної промисловості – на 30,3% [10]. До зазначених негативних наслідків призвела низка об'єктивних та суб'єктивних причин, основними з яких стали:

- продовження військових дій в окремих районах Луганської та Донецької областей за безпосередньої участі Російської Федерації (загальне скорочення експорту у I кварталі 2015 року підприємствами обох областей склало 47,5% загального скорочення експорту по Україні в цілому);

- анексія Російською Федерацією Автономної Республіки Крим та м. Севастополь (недоотримані додаткові валютні кошти від експорту товарів за I квартал 2015 року склали близько 136 млн.дол. США);

- погіршення двосторонньої торгівлі з країнами ЄС як наслідок, падіння економіки України та зміни кон'юнктури споживання товарів у світі;

- зменшення попиту з боку провідних країн світу, несприятлива цінова кон'юнктура на зовнішніх товарних ринках, що призвели до падіння внутрішнього виробництва (в цілому на 24,1%);

- погіршення фінансового стану вітчизняних підприємств і як наслідок, обмеження їх можливості забезпечення власного виробництва необхідною кількістю сировини та матеріалів для можливого нарощування експорту;

- значна залежність переважної більшості підприємств провідних галузей економіки України (машинобудуванні, чорній металургії, хімічній промисловості) від зовнішніх ринків збуту;

- обмеження на зовнішніх ринках відносно окремих товарів українського виробництва;

- ріст внутрішніх цін [11].

Однак найбільшою проблемою для України залишаються все ж її якісні параметри залучення до GVC, адже в структурі експорту з року в рік переважає сировинна та продукти з низьким рівнем обробки, а отже, – і доданої вартості. Частка сировини в експорті складає 24,1%, проміжної продукції – 44,7%, а готова продукція становить лише 16%. Як наслідок, всього 20% експорту приносить близько 80% валютної виручки від нього. Що стосується структури імпорту, то сировина і напівфабрикати становлять в ній відповідно 10,4 і 19,3%, а готова продукція – 50,2% [12]. Таким чином, в системі МПП Україна знаходиться на початкових (ресурсно-сировинних) ланках GVC, створюючи незначний обсяг доданої вартості на міжнародному товарному ринку. Натомість у структурі імпорту переважає продукція кінцевого використання, яка очевидно, характеризується значною часткою доданої вартості в ній. Це формує для вітчизняної економіки підґрунтя для нерівномірного міжнародного обміну товарами і послугами, закономірними наслідками чого стають хронічні проблеми з негативним сальдо платіжного балансу, дефіцит валютних та інвестиційних ресурсів та технологічна відсталість економіки.

З огляду на зазначені проблеми, актуальності набуває визначення механізмів регуляторної політики держави, які сприятимуть усуненню структурних диспропорцій зовнішньої торгівлі та виробничо-експортного потенціалу України, а також сприятимуть активній інтеграції вітчизняної економіки у глобальне економічне середовище шляхом залучення у GVC на якісно новому рівні. Основними такими механізмами, на нашу думку, повинні стати:

- використання відповідно до норм і правил СОТ заходів обмеження вивозу за кордон сировинної продукції;

- створення регіональних інтеграційних угруповань та укладання двосторонніх угод про преференції в торгівлі з тими країнами світу, які є основними торговельними партнерами України з метою покращення умов доступу вітчизняної продукції на іноземні ринки;

- введення в дію положень новітньої Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі (Trade Facilitation Agreement), підписаної IX Міністерською конференцією СОТ у м. Балі в 2013 р.;

- приєднання до Угоди СОТ про державні закупівлі (Government Procurement Agreement).

Слід зазначити, що з приводу обмеження експорту сировини Україна вже має позитивний досвід за такими товарами, як деревина і металобрухт. Щодо деревини проблема полягала у тому, що лісокористувачі експортували необроблену деревину, залишаючи вітчизняні підприємства без сировини, через монополізацію внутрішнього ринку деревини (частка понад 80%) «Держлісагенством», яке поєднало в собі понад 30 часом несумісних між собою функцій (розпорядник лісового фонду, оцінщик лісосировини і продавець самому собі деревини на пні через систему держлісгоспів, контролер ведення лісозаготівель тощо). Оскільки держлісгоспи, будучи постійними лісокористувачами, мають закріплене Лісовим кодексом України преференційне право на першочерговий доступ до лісосировинних ресурсів, то це право дає їм можливість виходу на ринок виробів з деревини із більш конкурентною

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

продукцією, в собівартість якої закладена значно менша, від існуючої, ціна аналогічної за якістю необробленої деревини. Як наслідок, на ринку виробів з деревини було створено неконкурентне середовище за рахунок нерівних умов сировинного забезпечення суб'єктів господарювання.

Монополізація вітчизняного ринку необробленої деревини призвела до відтоку інвестицій у відповідні ринки інших країн з більш привабливим інвестиційним кліматом та прогнозованим лісосировинним забезпеченням. Внаслідок цього, впродовж 2011–2014 рр. з деревообробної галузі України було виведено інвестицій на суму близько 40 млн.дол. США. Відповідне скорочення обсягів обробки на території України компенсувалося зростанням експорту лісу. При цьому, на експорт і на переробку держлісгоспами ішла переважно необроблена сировина I сорту (а це понад 70% річного обсягу всієї деревини, що заготовлюється в Україні), оскільки для внутрішньої переробки приватних компаній здебільшого була доступна деревина лише II і III сортів (частка такої лісосировини в загальному обсязі внутрішньої переробки приватними компаніями становила приблизно по 80–90% для обох сортів). Тобто, забезпечення вітчизняної деревообробної промисловості здійснювалося державою за залишковим принципом.

Враховуючи те, що для України притаманна найнижча лісистість території серед європейських країн (близько 16% порівняно з 30% у Польщі та Франції, 44% у Білорусі та понад 60% у Швеції та Фінляндії), і згадані країни практично повністю відмовилися від експорту необробленої деревини, здійснюючи її глибоку переробку з виготовленням кінцевої продукції з високою доданою вартістю на власних потужностях, можна констатувати, що ситуація, яка склалася, значною мірою суперечила національним інтересам країни. Про становище України в GVC з цього приводу яскраво свідчить той факт, що середня вартість 1 кубометра необробленої деревини коштує всього 80–90 дол. США, тоді як середньосвітова ціна обробленої деревини значно вище – близько 950 дол. США за умовний кубометр [13].

Як наслідок, введення Верховною Радою 10-річного маторію на експорт лісу з 1 січня 2016 р. питання сприятиме захисту власної сировинної бази та організації глибокої переробки деревини та виробництва продукції з високою доданою вартістю в Україні. Наступним необхідним кроком видається ліквідація монополії Держлісагенства, що сприятиме залученню іноземних інвестицій, за допомогою яких можливим стане не лише включення вітчизняних виробників до глобальних ланцюгів доданої вартості, а що більш важливо, у них з'явиться можливість виготовляти конкурентоздатні меблі та інші готові вироби з дерева.

Щодо експорту металобрухту в Україні склалася подібна ситуація. У даному випадку застосовані квоти на експорт металобрухту з аналогічної причини – для держави вигідніше стимулювати експорт готової продукції, створюючи чи принаймні зберігаючи робочі місця та додану вартість в національній економіці, ніж бути сировинною базою для більш розвинених економік. Лише у 2014 р. експорт брухту з України порівняно з попереднім роком зріс з 252 до 1030 тис. т. [14]. За результатами роботи металургійної промисловості України у першому кварталі 2015 р. дефіцит відходів та брухту чорних металів, що необхідні для процесу виробництва сталели-

варної продукції, становив понад 200 000 тис. т. З огляду на тимчасову окупацію територій нашої держави на Сході і відсутність контролю з боку уряду над підприємствами промислового комплексу на цих територіях, зокрема металургійної галузі, вкрай важливим постало питання щодо «мобілізації» всіх можливих ресурсів, в тому числі сировинних (відходи та брухт чорних металів), для забезпечення стрімко зростаючих потреб діючих металургійних підприємств України. При цьому, необхідно враховувати, що з огляду на військово-політичне та соціально-економічне становище в країні, мобілізації підлягають всі сировинні ресурси для забезпечення належного функціонування гірничо-металургійного комплексу. Таким чином, встановлення обмежень на експорт сировинної продукції позитивно впливає на відбудову і подальшу розбудову переробної промисловості України.

З приводу виробників проміжної продукції та високотехнологічних товарів концепція GVC передбачає проведення державою зовнішньоекономічної політики, протилежної тій, що спрямована регулюванню експорту сировини, – держава повинна створювати максимально сприятливі умови для виходу вітчизняних товарів з високою доданою вартістю на міжнародні ринки.

З метою збільшення обсягів зовнішньої торгівлі України, зокрема реалізації експортного потенціалу вітчизняних товаровиробників, та створення сприятливих передумов для залучення іноземних інвестицій в економіку України Урядом започатковано роботу щодо укладення та реалізації угод про вільну торгівлю (далі – Угода) з окремими країнами та групами країн світу. Так, 01.06.2012 введено в дію Угоду про вільну торгівлю між Україною та Європейською асоціацією вільної торгівлі (Швейцарія, Ліхтенштейн, Норвегія та Ісландія) та 01.01.2013 введено в дію Угоду про вільну торгівлю між Україною та Чорногорією. Починаючи з 2016 р. набуває чинності й Угода про асоціацію між Україною та ЄС, в рамках якої функціонуватиме Угода про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі.

Головною метою укладення Угод є забезпечення доступу українських товарів до ринків окремих країн світу, зокрема шляхом досягнення збалансованого торговельного режиму, у тому числі, відносно чутливих груп товарів промисловості та сільського господарства, що має стати підґрунтям створення сприятливих умов для розвитку торговельно-економічного співробітництва. У результаті укладення низки згаданих Угод та забезпечення належної участі вітчизняного бізнесу в їх імплементації можна прогнозувати збільшення обсягів експорту українських товарів (орієнтовно на 15–20%) внаслідок покращення умов доступу до зовнішніх ринків та закріплення вже традиційних експортних позицій українських компаній.

Недоліком активізації інтеграційних процесів є прямі та опосередковані ризики внаслідок лібералізації торговельного режиму України. Зокрема, це стосується загострення конкуренції на внутрішньому ринку товарів та послуг, що потенційно може негативно відобразитися на розвитку окремих видів економічної діяльності. Найбільше викликів виникає, безумовно, у зв'язку з набуттям чинності Угоди про асоціацію України з ЄС, оскільки європейські виробники є сильним конкурентом для вітчизняних, а сам ЄС посідає чільне місце в зовнішньоторговельному обороті України. Однак в даному випадку конкурентні виклики лібералізації є значно

пом'якшеними у зв'язку з асиметричністю зниження митних тарифів сторонами. Так, відповідно до положень Угоди про ЗВТ між Україною та ЄС, середньоарифметична ставка ввізних мит ЄС знизиться з 7,6 до 0,05%, причому впродовж перших же років дії Угоди, тоді як відповідна ставка України знижуватиметься з 4,95 до 0,32% упродовж десятирічного перехідного періоду [15].

Окрім інтеграційних процесів, надзвичайно позитивний вплив на вітчизняних експортерів матиме також здійснення внутрішніх реформ, пов'язаних з виконанням угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі, яка покликана прискорити експортно-імпортні процедури на кордоні, посилити транспарентність, зменшити неефективність митних процедур та покращити конкурентоздатність. Відповідно, головною метою Угоди є спрощення, гармонізація і стандартизація митних процедур та інформаційних потоків, автоматизація експортно-імпортних операцій, а також створення інших сприятливих умов для пересування товарів. Хоча переважна більшість положень Угоди стосується спрощення митних процедур, також нею регламентується ряд питань щодо доступу до інформації, вільного транзиту товарів, митного співробітництва та передбачаються інституційні положення (створення Комітету СОТ з питань спрощення торгівлі) та спеціальні положення для найменш розвинутих країн.

За оцінками Світового банку та Всесвітнього економічного форуму зменшення високої вартості транзакцій та зайвої бюрократії, з якими стикаються торговельні оператори, забезпечить відчутне зростання глобального ВВП, зокрема успішна імплементація Угоди спрощення процедур торгівлі може забезпечити зростання світової торгівлі на 3–5%, в той час, як зниження тарифів за результатами Уругвайського раунду призвело до зростання світової торгівлі на рівні 2–3 %.

Необхідно зазначити, що спрощення процедур торгівлі охоплює багато різноманітних процесів (зокрема, раціоналізацію та автоматизацію торговельних інформаційних потоків, встановлення державно-приватного партнерства, спрощення транзитних перевезень, спрощення процедур перетину кордонів та комплексне управління митницею) та передбачає активну участь органів державної влади, бізнесу, фінансових закладів, перевізників та експедиторів. Разом з цим, з огляду на різноплановість заінтересованих учасників цього процесу, виникає складність у виробленні дієвої формули співпраці.

Відтак, задля забезпечення ефективної імплементації угоди про спрощення торгівлі в Україні необхідним видається:

- створити національний комітет для комплексного координування роботи зі спрощення процедур торгівлі за участі представників органів державної влади, науки та бізнесу;
- забезпечити системну співпрацю України з профільними міжнародними організаціями до компетенції яких належать питання зі спрощення процедур торгівлі;
- розробити національну стратегію зі спрощення процедур торгівлі та відповідний план заходів з її реалізації;
- активізувати роботу щодо залучення міжнародної технічної допомоги, зокрема фінансової та консультативної, для забезпечення успішного вирішення зазначених вище питань.

Приєднання України до Угоди СОТ про державні закупівлі також виступає вагомим фактором посилення її позицій у GVC, оскільки надає додаткові можливості виходу вітчизня-

них виробників на світові ринки. Угода про державні закупівлі є міжнародним, юридично обов'язковим для виконання договором у сфері державних закупівель, який стає все більш важливим елементом системи всесвітньої торгівлі. Дана угода відповідає за регулювання державних контрактів, що за експертними оцінками складає більше 15% ВВП у багатьох країнах, і сприяє розвитку здорової конкуренції, а також додержанню належних норм управління в процесі закупівель. Приєднання до Угоди про державні закупівлі надає широкі можливості доступу на міжнародний ринок, загальна щорічна вартість якого оцінюється в 1,6 трлн. дол. США. Відтак, головна мета для України у рамках приєднання до цієї угоди – забезпечення відкриття ринків державних закупівель в країнах-членах СОТ, які є договірними сторонами Угоди СОТ про державні закупівлі. Більше того, приєднання до даної угоди є свого роду «знаком якості» для іноземних інвесторів, що сприяє залученню прямих міжнародних інвестицій.

Світовою спільнотою Угоду СОТ про державні закупівлі визнано найбільш ефективним міжнародним інструментом реформування національного законодавства про державні закупівлі. Що стосується перспектив приєднання до неї України, то згідно із зобов'язаннями, взятими нею під час приєднання до СОТ, у 2012 р. розпочато переговорний процес з цього приводу. Наразі Робоча група з приєднання до Угоди про державні закупівлі позитивно відзначає пропозицію нашої держави щодо рівня охоплення дії угоди, та наголошує на позитивних динамічних кроках, що робить Україна в напрямку приєднання до неї.

## Висновки

Завдяки розвитку технологій та здешевленню міжнародної торгівлі глобальні ланцюги доданої вартості (GVC) стали основною та найважливішою складовою глобальної економіки, яка визначає темпи розвитку країн світу. З урахуванням різноманітних потреб і кризового стану економіки, Україні потрібна комплексна стратегія цілеспрямованої інтеграції до GVC на основі використання таких базових механізмів як обмеження вивозу за кордон сировинної продукції; створення регіональних інтеграційних угруповань з тими країнами світу, які є основними торговельними партнерами України; введення в дію положень новітньої Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі; приєднання до Угоди СОТ про державні закупівлі.

Для України, яка знаходиться перед найважливішою проблемою щодо забезпечення стрімкого економічного зростання на основі модернізації, участь у GVC означає активізацію залучення іноземних інвестицій, модернізацію виробництва шляхом впровадження нових технологій, нарощування експортного потенціалу та забезпечення необхідних темпів економічного розвитку.

## Список використаних джерел

1. Cattaneo O. Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective / Olivier Cattaneo, Gary Gereffi and Cornelia Staritz. – Washington, DC: The World Bank, 2010. – 391 p.
2. Nicita A. Global Supply Chains: Trade and Economic Policies for Developing Countries / A.Nicita, V.Ognivtsev, M.Shriotori. – Geneva: UNCTAD, 2013. – 26 p.

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

3. Gereffi G. The Offshore Services Industry: A Global ValueChain Approach / Geri Gereffi, Karina Fernandez-Stark. – Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, 2010. – 231 p.
4. Frederick S. The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis: Challenges and Opportunities for Developing Countries / Stacey Frederick, Gary Gereffi // Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective. – Washington, DC: The World Bank, 2010. – P. 157–208.
5. Barrientos S. Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Developing a Framework for Analysis / Stephanie Barrientos, Gary Gereffi and Arianna Rossi [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2010-03.pdf>.
6. Крикавський Є.В. Україна в глобальних ланцюгах поставок / Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька // Логістика: теорія та практика. – 2012. – № 1(2). – С.92–100.
7. Ігнатюк А.І. Роль глобальних ланцюгів нарахування вартості у підвищенні конкурентоспроможності економіки / А.І. Ігнатюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Вип.28. – Т.1. – С.60–68.
8. Backer K.D. Mapping Global Value Chains / Koen D. Backer and Sébastien Miroudot // OECD Trade Policy Papers. – 2013. – № 159. – 46 p.
9. Шишков Ю. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики / Ю.Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 10. – С.15–25.
10. Товарна структура зовнішньої торгівлі України / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Розвиток експорту товарів та послуг за підсумками I кварталу 2015 року: щоквартальний звіт / Департамент взаємодії з СОТ та торговельного захисту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua).
12. World Integrated Trade Solution / The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/Country/UKR/Year/2013/Summary>
13. Рада ввела мораторій на експорт необробленої деревини / Інформаційно-аналітичний тижневик «Дзеркало тижня» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dt.ua/ECONOMICS/rada-vvela-moratoriy-na-eksport-neobroblenoyi-derevini-169398\\_.html](http://dt.ua/ECONOMICS/rada-vvela-moratoriy-na-eksport-neobroblenoyi-derevini-169398_.html)
14. Мазур В. Із металевим брязкотом / В.Мазур // Інформаційно-аналітичний тижневик «Дзеркало тижня» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://gazeta.dt.ua/energy\\_market/iz-metalevim-bryazkotom-.html](http://gazeta.dt.ua/energy_market/iz-metalevim-bryazkotom-.html)
15. Офіційний сайт Служби підтримки експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index\\_ru.html](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_ru.html).

# ЗМІСТ

## Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Розвиток воєнної економіки як кризового засобу ефективної трансформації економічної структури.....	3
МАРТИНЕНКО В.П., БАРАНЮК В.Ю. Адаптація зарубіжного досвіду щодо справляння податку на прибуток в Україні.....	7
ФИЛЮК Г.М., КУЗНЕЦОВА М.О. Компаративний аналіз розвитку вітчизняного та зарубіжного ринків логістичних послуг.....	10
ГАЛІЦІН В.К., СУСЛОВ О.П., САМЧЕНКО Н.К. Моніторинг фінансової стійкості банківської системи.....	15
КОЛОДІЙЧУК А.В. Базові класифікації ризиків розвитку національної економіки.....	20
ШАБРАНЬСЬКА Н.І., ЩУКИН Б.М. Стратегічне планування в системі державного регулювання.....	24
ЩЕПІНА Т.Г., ПРОЦЬЮК Д.В. Досконалі угоди на біржі.....	28
КОЛУМБЕТ О.П. Оборотні матеріальні активи як об'єкт наукового дослідження: бібліометричний аналіз.....	32
КРЕЩЕНКО І.Л. Планування діяльності органів влади – головних розпорядників бюджетних коштів.....	39

## Інноваційно-інвестиційна політика

ЧУКАЄВА І.К. Світовий досвід розробки механізмів здійснення інноваційного розвитку інфраструктури систем забезпечення вуглеводнями.....	44
КВАСОВА О.П. Системний підхід до державного регулювання інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку.....	47
КОБЕРНИК І.В. Концептуальні основи та напрями процесу управління інноваційним розвитком інтегрованих структур бізнесу в контексті становлення в Україні економіки знань.....	53
ОСАДЧА О.А. Моніторинг як складова управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств.....	58
РИБАК О.М., ЧМІЛЬ Н.О. Якість інновацій в сучасних умовах розвитку економіки України.....	60
ЗАВЕРЮХА Л.В. Концептуальні положення управління інвестиційним проектом.....	63

## Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ВАСИЛЬЧАК С.В. Економічна стійкість сільськогосподарських підприємств: стратегічний менеджмент.....	67
ТУРОВА Л.Л., КОРШАК А.О. Облік і аудит готівкових коштів.....	70
ЧЕРЕП А.В., ПАВЛЕНКО А.І. Необхідність формування концепції створення та розвитку бізнес-інкубаторів в Україні.....	74
ШЕВЧЕНКО А.В., ШВОРАК А.С. Напрямки підвищення конкурентоспроможності навчального закладу.....	78
КУДІНОВА А.В. Сучасні теорії відтворення.....	82
КУРИЛО Г.М. Особливості діяльності венчурних компаній як об'єкт обліку.....	86
ГЕЄЦЬ І.О., ТАНЧИК В.В. Визначення економічної сутності поняття «соконкуренція».....	90
БЕРЕЖНА Л.В., СНИТЮК О.І. Практичні аспекти використання методів математичного програмування у моделюванні зовнішньоекономічної діяльності.....	95
КРИЛОВ Д.В. Економічна доцільність формування цілей інвестиційного проекту промислових підприємств.....	102
КАПРАВІЙ В.В., ЗАГОРУЙКО М.О. Використання ефекту сноба з метою удосконалення маркетингової політики підприємств, що спеціалізуються на виробництві товарів та наданні послуг класу «люкс».....	105
ГАЙДАРЖИЙСЬКА О.М. Дослідження теоретичних аспектів реструктуризації капіталу підприємства.....	109
ПОПРОЗМАН Н.В. Аграрна економіка як стратегічний фактор стабілізації агропромислового виробництва.....	111
БОДЮК А.В. Геолого-вартісні аспекти вивчення надр.....	118
ДЕМ'ЯНЕНКО І.В., ЛИСЕНКО О.В. Особливості дивідендної політики підприємств на ринках капіталів, що розвиваються.....	121
ТРУШ Ю.Л., КУРІНЬОВА І.Е. Організаційні основи планування якості продукції на підприємстві.....	126
СЕЙСЕБАЄВА Н.Г. Проблеми відновлення виробничого потенціалу підприємств машинобудування.....	130
ГУДЗЬ Ю.В., ДУХНОВСЬКА Л.М. Вплив позикових коштів на фінансовий стан підприємств харчової промисловості.....	134
ГОРАК О.В. Теоретико-методичні підходи до формування безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування.....	138
НАТОРІНА А.О. Методичний інструментарій аналізу стратегічних альтернатив підприємства.....	140
КОРСУН А.С. Етапи формування лізингових відносин та концепції їх походження.....	145
МИНЧИНСЬКА І.В. Оцінка стану бізнес-середовища в Україні за даними міжнародних рейтингів.....	149
БІЛИК М.Д. Розробка фінансової стратегії на підприємстві.....	158
БОРОВІКОВА М.О. Фінансування компаній шляхом публічного розміщення акцій.....	164
ЛАЗАРЄВА С.Ф., ТКАЧЕНКО М.А. Управління ризиками ІТ-проектів в Україні в сучасних умовах.....	169

## Розвиток регіональної економіки

ВАКУЛЕНКО В.Л. Соціально-економічний розвиток Київщини: аналіз сьогодення та шляхи підвищення інвестиційної привабливості регіону.....	175
ГАБРЕЛЬ М.М., ЛИСЯК Н.М. До проблеми обґрунтування житлової політики великих міст України.....	178

## Соціально-трудова проблеми

СІГАЙОВ А.О., ШИНКАРЮК О.В. Еволюція поглядів на соціально-економічну сутність людського розвитку.....	187
ПАХОМОВ С.Ю., ЛАПОВСЬКИЙ Д.М. Світовий досвід державного регулювання фондового ринку.....	195
ІВАНОВ Є.І. Критерії проведення ефективної зовнішньоторговельної політики в умовах кризових тенденцій розвитку глобальної економіки.....	200
ВЛАСЕНКО Ю.В. Інноваційний контекст прискореного розвитку економіки.....	204
ГУЖВА І.Ю. Механізми активізації участі вітчизняних експортерів у глобальних ланцюгах доданої вартості.....	208

## До авторів збірника

### Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку  
і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику  
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:  
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;  
– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;  
– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);  
– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;  
– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;  
– **формування цілей статті** (постановка завдання);  
– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;  
– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49  
e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

# ОГОЛОШЕННЯ

Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оголошує у 2015 році конкурсний прийом до:

- аспірантури (з відривом та без відриву від виробництва),
- докторантури з відривом від виробництва,

з таких спеціальностей:

- 08.00.03 – економіка та управління національним господарством,
- 08.00.04 – економіка та управління підприємствами,
- 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка,
- 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

До аспірантури приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра.

Вони подають наступні документи:

- заяву на ім'я директора,
- особовий листок з обліку кадрів (з фотокарткою),
- автобіографію,
- копію диплому про вищу освіту,
- медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086–У,
- посвідчення про складені кандидатські іспити (у разі наявності),
- список опублікованих наукових праць і винаходів,
- реферат з обраної наукової спеціальності.

Також вони складають конкурсні вступні іспити зі спеціальності, філософії та іноземної мови.

Особи, що вступають до докторантури, крім названих вище документів, також подають:

- копію диплому про присудження наукового ступеня кандидата наук,
- обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Документи приймаються до 15 вересня 2015 року.

З питань подання документів до аспірантури та докторантури звертатись за адресою: 01103, Київ, бульвар Дружби народів, 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: (044) 286 52 66



**Науково–дослідний економічний інститут  
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№6 (169) 2015 р.  
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов  
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 23.06.2015 р.  
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний  
Ум. друк. аркушів 25,11.  
Гарнітура Еуро. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут  
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України  
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.  
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28  
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: [zbornik@ukr.net](mailto:zbornik@ukr.net)  
Виготовлено СПД «Сердюк В.Л.»  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру  
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:  
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.