

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ВІСНИК  
МІЖНАРОДНОГО  
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

**Серія:**

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 22

Одеса  
2016

Серію засновано у 2010 р.

**Засновник** – Міжнародний гуманітарний університет  
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,  
що входять до переліку наукових фахових видань України  
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.  
Додаток № 5.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази  
Index Copernicus (ICV 2015: 33.27)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet  
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету  
протокол № 4 від 14.12.2016 р.

Видавнича рада:

**С. В. Ківалов**, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

**Головний редактор серії** – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**  
**Відповідальний секретар серії** – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

**Б. В. Буркинський**, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Сталінська**, д-р екон. наук, проф.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику  
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,  
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання  
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:  
Міжнародний гуманітарний університет  
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна  
Телефон: +38 (099) 967 84 71  
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua  
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.  
Серія: «Економіка і менеджмент», 2016  
© Міжнародний гуманітарний університет, 2016  
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень  
НАН України, 2016

---

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ  
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

---

*Ситник Н.С.,  
д.е.н., доцент,  
професор кафедри державних та місцевих фінансів,  
Львівський національний університет імені Івана Франка*  
*Старух А.І.,  
аспірантка кафедри державних та місцевих фінансів,  
Львівський національний університет імені Івана Франка*

## СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

**Анотація.** У статті розглянуто етапи приватизації державних підприємств та охарактеризовано фінансово-господарський стан державних підприємств. Також проаналізовано стан розвитку підприємництва в державному секторі економіки України та зроблені відповідні висновки.

**Ключові слова:** підприємництво, державний сектор економіки, фінансово-господарський стан, приватизація, доход, чистий прибуток.

**Постановка проблеми.** Розвиток підприємництва у державному секторі економіки являється вагомим індикатором економічного процвітання країни, оскільки державні підприємства часто «закривають» ті ніші на ринку, які не бажає або не має змоги зайняти приватний бізнес. Державні підприємства часто забезпечують України тим товарами і послугами, які без них були би не доступними. Як показує практика країн Західної Європи та Північної Америки, повна приватизація всіх організацій, що надають певні послуги населенню призводить до зниження рівня життя та переорієнтації державних видатків на галузі, що не мають прямого впливу на забезпечення благополуччя громадян країни. В той же час, приватні підприємства часто є більш економічно ефективними ніж державні. Це зумовлює проблему пошуку оптимального співвідношення між державною та приватною власністю для певної країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Велику увагу стану та розвитку підприємництва в державному секторі економіки Україні приділяють такі науковці як З.С. Варналій, О.В. Горбачевська, О.І. Кілієвич, Н.А. Малиш, І.В. Розпутенко, В.В. Юрчишин, В.С. Воротін, В.М. Гець, Я.А. Жаліло.

Так, З.С. Варналій велику увагу звертає на питання державного регулювання та самоорганізації підприємництва, зокрема, на систему державної підтримки та правового забезпечення його розвитку, а також основним напрямом фінансово-кредитної підтримки підприємницького сектора та формам самоорганізації суб'єктів підприємництва [1].

На думку Я.А. Жаліла, головною функцією державної стратегії є впровадження схеми суспільної поведінки, яка сприятиме пошуку компромісу між інтересами економічних суб'єктів і пріоритетами економічної стратегії держави. Для цього необхідно зосередити увагу на подоланні слабкої дієздатності наявних у розпорядженні держави інструментів економічної політики та методології їх застосування [2, с. 30].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте із постійним розвитком та вдосконаленням системи підприємництва в державному секторі економіки є необхідність у подальшому дослідженні розвитку державних підприємств.

Зокрема, у розрізі економічного і політичного розвитку України.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є аналіз та характеристика сучасного стану підприємництва в державному секторі економіки. Зокрема, виявлення тенденцій розвитку та характеристика основних показників діяльності для визначення фінансово-господарського стану державних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Проблема пошуку оптимального співвідношення між державною та приватною власністю особливо гостра для України, оскільки вагому частку у вітчизняному ВВП складають стратегічні великі підприємства, побудовані у часи Радянського Союзу, і які спочатку знаходились у державній власності. Починаючи з 1996 і до тепер в Україні сформована відносно невелика група осіб, яка контролює значну частку національного товарообороту. Це створює несприятливі умови для формування здорової ринкової конкуренції та контролю інфляції з боку вітчизняних державних фінансових інститутів. Тому дослідження розвитку державного підприємництва має відбуватись у розрізі економічного і політичного розвитку України.

Тому для визначення рівня економічного розвитку підприємств державного сектору економіки та їх впливу на економіку України загалом, проаналізуємо результати приватизації державних підприємств з початку 90х рр. і до сьогодні. За даними громадської організації «Центр економічного розвитку» [3, с. 11-17] в Україні можна виділити наступні етапи приватизації.

1. Початковий етап приватизації (1992–1994 рр.). На даному етапі було заплановано приватизувати близько 2200 підприємств, проте у приватну власність перейшли лише 1% підприємств. Приватизації відбувалась на основі прийнятої у 1992 році Державної програми приватизації. Причиною таких невисоких темпів приватизації стало те, що Кабінет Міністрів ухвалив постанову згідно із якою накладався мораторій на приватизацію малих підприємств, що фактично, заблокувало даний етап роздержавлення вітчизняних підприємств.

У 1993 році процес приватизації відбувався нетрадиційним чином: роздержавленню підлягали стратегічні підприємства-монополісти, а не підприємства сфери технічного і побутового обслуговування та сфери харчування, як це відбувалось в інших країнах. Таким чином, незбалансована політика уряду України призвела до того, що підприємства-монополісти опинились у руках приватних інвесторів, а малі і середні підприємства залишились «на плечах» державного бюджету, що і стало початком формування класу олігархії. Підхід уряду базувався на необхідності поповнити бюджет, тож продавались у першу чергу ті підприємства, які були вигідними для потенційного приватного інвестора. Це суперечило міжнародній практиці

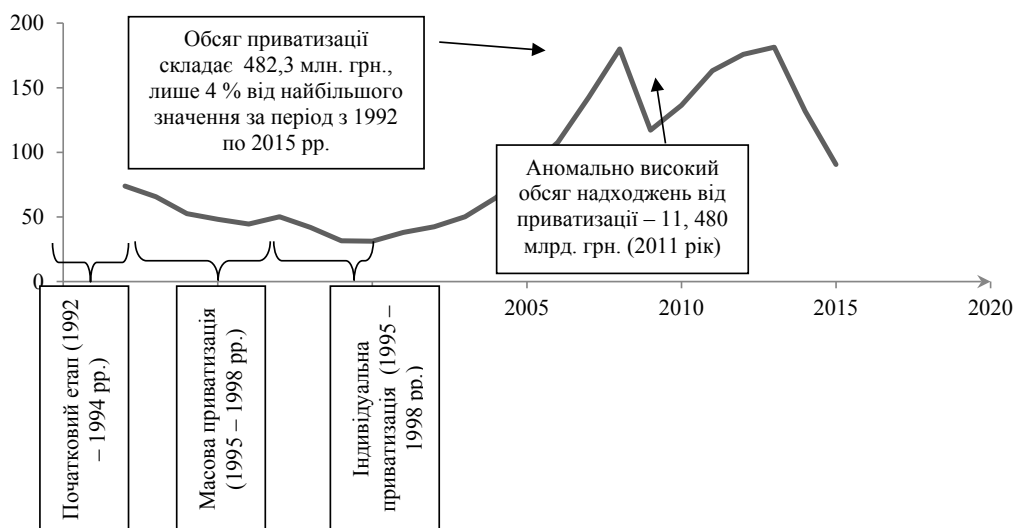


Рис. 1. Вплив обсягів приватизації на динаміку ВВП України протягом 1992–2015 рр.

приватизації, де цей процес відбувається навпаки завдяки державній підтримці.

2. Другий етап – масова приватизація (1995–1998 рр.). Протягом даного етапу приватизації у «приватні руки» перейшло близько 50 000 підприємств, з яких лише 11 тис. були середні і великі об’єкти. Протягом 1995–1998 рр. виникла загроза, що не всі громадяни України можуть взяти участь у програмі приватизації. Це зумовлено недосконалою системою захисту прав інвесторів, недовіра населення до нової моделі реалізації економічних відносин, а також бюрократичними бар’єрами. Таким чином, це сприяло посиленню монополізації ключових галузей української економіки.

3. Третій етап приватизації – індивідуальна грошова приватизація (1999–2002 рр.). Даний етап відрізнявся тим, що мав на меті не тільки отримання доходів до бюджету, але й перехід у приватний сектор складних комплексів, якій відігравали вагомую роль у вітчизняній економіці. На даному етапі важливу роль відігравала диференціація за глибиною приватизації – часткою приватного інвестора. Так, було заплановано, що за період з 1999 по 2002 рр. буде приватизовано 833 підприємства з глибиною не більше 70 %, 1000 – від 70 до 100 % і 1631 підприємство з глибиною не менше 100 %. Крім цього до приватизації були допущені закордонні інвестори. Таким чином, програма приватизації під час реалізації третього етапу була найбільш успішною. Так, у 1999 році надходження до бюджету від приватизації склали 695 млн. грн., що на 190 % більше ніж за попередній рік. Найбільша сума надійшла від продажу енергетичних підприємств – 356,6 млн. грн. На аукціонах було продано кожне третє підприємство, що підлягало приватизації.

Станом на 2016 рік в Україні налічується 2215 державних підприємств, що становить 0,6 % від загальної кількості підприємств в Україні. Динаміка надходжень до бюджету України від приватизації підприємств протягом 2008-2015 рр. являється вкрай нестабільною. На рис. 1 зображено вплив обсягів приватизації на динаміку ВВП України протягом 1992–2015 рр.

Загалом в Україні протягом 1992–2015 рр. приватизовано тільки 66607 підприємств, що становить лише 19,3% від кількості усіх підприємств, які діяли на території України станом кінець 2015 р. Таким чином, можна відзначити, що вплив приватизації державних підприємств на ВВП все ж таки мав місце,

проте визначити його напрямок та силу складно, оскільки на основі аналізу рис. 1 можна зробити висновок, що незалежно від обсягів приватизації динаміка ВВП визначалась скоріш за все іншими чинниками. Це також свідчить про те, що вивільнені від приватизації кошти уряд не інвестував у розвиток економіки, більш ймовірно вони йшли на забезпечення соціальних потреб населення, що у довгостроковій перспективі мали негативні наслідки для всієї економіки.

Загальна кількість державних підприємств України станом на 9 червня 2016 року становить 2216. На рис. 2 наведена структура державних підприємств за державними установами, яким вони підпорядковуються.

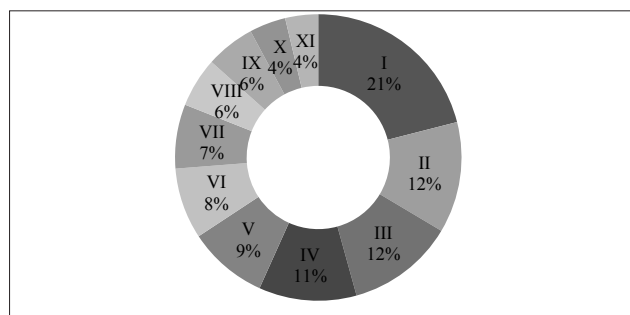


Рис. 2. Структура державних підприємств за державними установами, яким вони підпорядковуються станом на 09.06.2016 р.

**Примітка:** I – Державне агентство лісових ресурсів України, II – Національна академія наук України, III – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, IV – Міністерство аграрної політики та продовольства України, V – Національна академія аграрних наук України, VI – Міністерство енергетики та вугільної промисловості України, VII – Державна пенітенціарна служба України, VIII – Фонд державного майна України, IX – Державний концерн «Укроборонпром», X – Міністерство оборони України, XI – Міністерство інфраструктури України; зазначені державні установи не являються єдиними, що мають у своєму підпорядкуванні державні підприємства, кількість підприємств, що не підпорядковуються даним установам – 683, їх частка – 30,83%.

Таким чином, на основі рис. 2 можна говорити про те, що найбільша кількість державних підприємств підпорядковується Державному агентству лісових ресурсів України, Національний

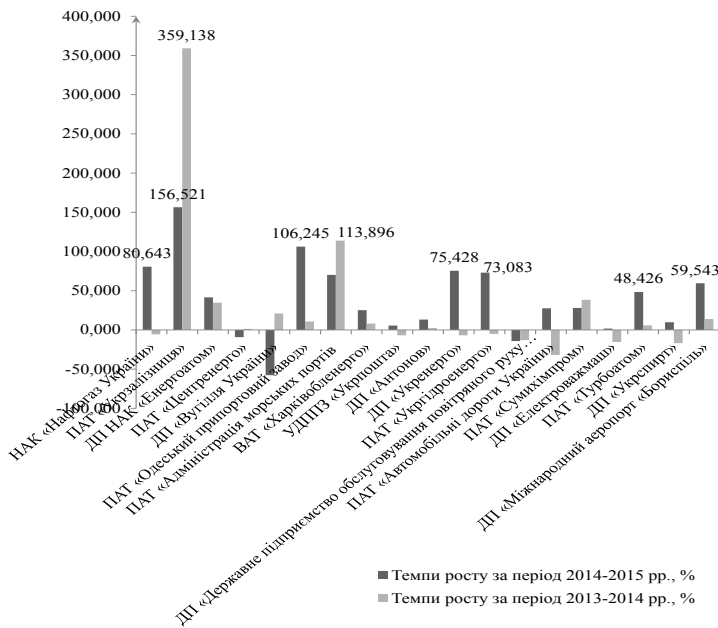


Рис. 3. Темпи росту доходу 19-ти найбільших державних підприємств за 2013-2015 рр., %

академії наук України, а також міністерствам економічного розвитку і торгівлі та аграрної політики і продовольства. Слід зазначити, що серед державних установ, які мають у своєму підпорядкуванні державні підприємства, є державний концерн «Укроборонпром», потреба в існуванні якого викликає певні сумніви, оскільки Міністерство оборони України також має у своєму підпорядкуванні державні підприємства. Логічним є питання: навіщо потрібен даний концерн, як окрема державна установа, і чи взагалі потрібен такий посередник між Міністерством оборони України та вітчизняними оборонними державними підприємствами.

Користуючись даними табл. 1, проаналізуємо динаміку таких показників діяльності державних підприємств України, як чистий прибуток і дохід.

На рис. 3 представлено темпи росту доходу 19-ти найбільших державних підприємств України за період з 2013 по 2015 рр., %.

На підставі аналізу рис. 3, можна зробити висновок, що середній темп росту за 2014-2015 рр. (36%) є більшим за значення даного показника у попередньому періоді (26,7%). Це сприятливо характеризує вітчизняні суб'єкти господарювання, оскільки дає можли-

Таблиця 1

Значення чистого доходу і чистий прибуток для 26-ти найбільших за обсягом активів державних підприємств України за 2013-2015 рр., млн. грн.

№ з/п	Підприємства:	Дохід, млн. грн.			Чистий прибуток, млн. грн.		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015
1	НАК «Нафтогаз України»	77018	72656	131248	-14690	-80055	-36323
2	ПАТ «Укрзалізниця»	5105	23439	60126	558	-8176	16842
3	ДП НАК «Енергоатом»	17236	23237	32904	-4791	-6494	1168
4	ПАТ «Центренерго»	7454	7557	6864	487	70	70
5	ДП «Вугілля України»	5376	6507	2751	-9	0	-1244
6	ПАТ «Одеський припортовий завод»	4904	5428	11195	-1144	-270	211
7	ПАТ «Адміністрація морських портів України»	1871	4002	6811	647	1511	3847
8	ВАТ «Харківобленерго»	3656	3948	4941	29	30	32
9	УДППЗ «Укрпошта»	3971	3697	3902	42	-4	41
10	ДП «Антонов»	3269	3347	3788	39	39	379
11	ДП «Укренерго»	3325	3097	5433	788	-1198	820
12	ПАТ «Аграрний фонд»	0,003	2772	2875	84	666	155
13	ПАТ «Укргідроенерго»	2722	2582	4469	1313	476	1091
14	ДП «Державне підприємство обслуговування повітряного руху України»	2742	2385	2046	380	303	342
15	ПАТ «Автомобільні дороги України»	3197	2179	2779	-60	-232	-216
16	ПАТ «Сумхімпром»	1416	1960	2509	-201	-99	8
17	ДП «Електроважмаш»	2205	1865	1897	79	22	-121
18	ПАТ «Турбоатом»	1741	1842	2734	583	637	1842
19	ДП «Укрспирт»	2034	1691	1857	26	-99	16
20	ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	1385	1577	2516	127	-884	696
21	ПАТ «Хмельницькобленерго»	1001	11	1420	49	26	39
22	ПАТ «Миколаївобленерго»	1379	1054	2149	17	15	11
23	ДП «Маріупольський морський торговельний порт»	923	901	984	274	331	516
24	ДП «Іллічівський морський торговельний порт»	0,659	0,769	1641	-76	117	526
25	ДП «Одеський морський торговельний порт»	457	292	505	179	147	397
26	Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Данила Галицького	0,105	0,116	178	16	26	59

Примітка: побудовано автором на основі даних [4]

вість судити про початок їх економічного відродження. Для більш повного аналізу фінансового стану даних підприємств необхідно дослідити динаміки чистого прибутку за період з 2013 по 2015 рр. (рис. 4).

Як бачимо з рис. 4, динаміка чистого прибутку за останні три роки для досліджуваних підприємств в цілому не була настільки втішною: за період з 2013 по 2014 рр., чистий прибуток зменшився в середньому на 26,301%, а протягом 2014–2015 рр. – на 0,593%. На рис. 5 зображено значення темпів росту чистого прибутку для підприємств із аномальними значеннями цього показника за період з 2013 по 2015 рр. у %.

На основі рис. 5 можна стверджувати, що діяльність деяких державних підприємств характеризується значною нестабільністю, що зазвичай пояснюється не великою місткістю ринку, проте якщо врахувати специфіку діяльності кожного із наведених підприємств, можна відзначити, що для таких суб'єктів, як УДППЗ «Укрпошта», ПАТ «Укрзалізниця», ДП «Укрспирт», ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», НАК «Нафтогаз України» характерним є ринок із високою місткістю, тому аномально високі коливання чистого прибутку викликає певні сумніви стосовно прозорості розподілу виручених від продажу продукції коштів на даних підприємствах. Для більш повного аналізу отриманих результатів доцільно визначити ті підприємства, для яких характерним було аномально високе зростання доходу за період з 2013 по 2015 рр. (рис. 6).

Як бачимо, для значно меншої кількості, із 26-ти проаналізованих, державних підприємств спостерігається аномально високе або низьке значення відносної зміни доходу у порівнянні із кількістю підприємств для яких виявлено аномальне значення даного показника при аналізуванні динаміки чистого прибутку за 2013-2015 рр. Так, серед 26-ти стратегічних державних підприємств до тих, чия аномальна зміна чистого прибутку не пов'язана із зміною доходу за досліджуваний період були такі: ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», ДП «Укрспирт», ДП «Електроважмаш», ПАТ «Аграрний фонд», УДППЗ «Укрпошта», НАК «Нафтогаз України».

Варто зазначити, що аномально висока волатильність доходу і чистого прибутку почала спостерігатись починаючи з 2013 р. Це може бути зумовлено початком реформ в Україні. Зокрема, вперше за роки незалежності Міністерство економічного розвитку і торгівлі України почало публікувати агреговані результати фінансово-господарської діяльності 100-ти найбільших державних підприємств України. Доступність інформації про діяльність цих підприємств, а також публічний характер їх реєстрації зумовило ймовірний вплив кон'юнктури ринку емітованих ними цінних паперів на їх фінансові результати.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, на підставі проведеного аналізу державних підприємств України можна привести такі висновки:

1. Діяльність державних підприємств не мала суттєвого впливу на динаміку ВВП, що зумовлено постійним зменшенням їх кількості та порівняно із приватним сектором економіки, не надто успішними фінансовими результатами;

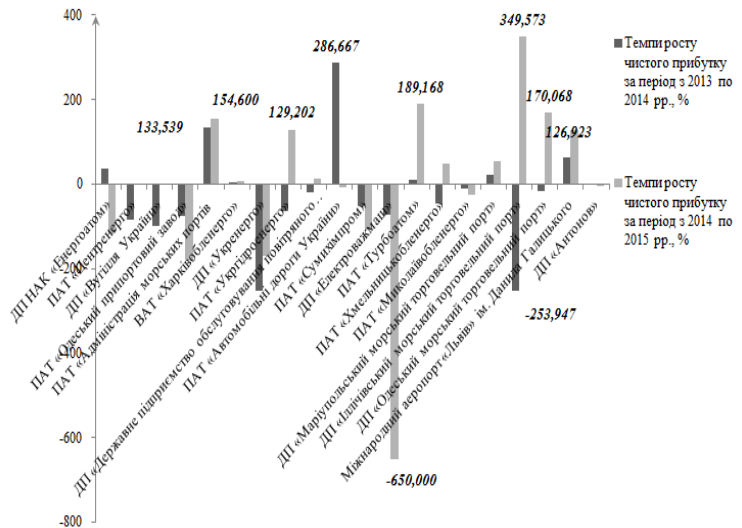


Рис. 4. Динаміка темпів росту чистого прибутку для деяких державних підприємств України, які входять до 30-ти найбільших за обсягом активів за період з 2013 по 2015 рр., %



Рис. 5. Динаміка темпів росту чистого прибутку державних підприємств із аномальними значеннями даного показника за період з 2013 по 2015 рр., %

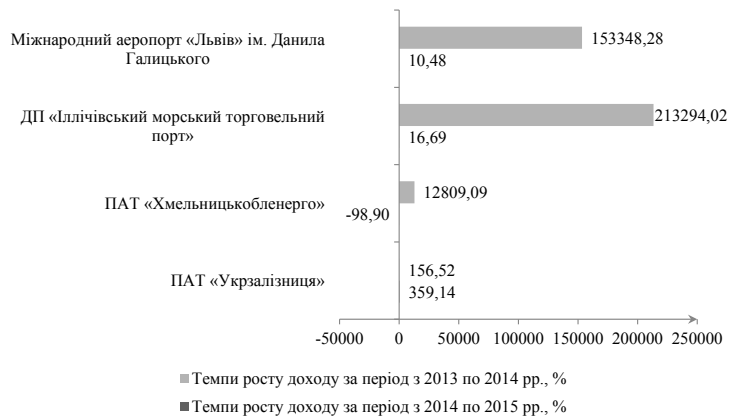


Рис. 6. Динаміка темпів росту доходу державних підприємств, для яких спостерігалось аномальне значення даного показника за період з 2013 по 2015 рр., %

2. Державні підприємства, частка держави у яких є меншою 100 %, характеризуються значно кращим фінансово-господарським станом ніж підприємства, що повністю знаходяться у володінні держави.

3. За період з 2014 по 2015 рр. спостерігається значне покращення фінансово-господарських результатів державних підприємств, що свідчить про наявність потенціалу щодо тривалого економічного розвитку у перспективі.

Варто зазначити, що в умовах ринкової трансформації економіки України розвиток підприємництва є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Тому, держава повинна долати всі проблеми, які унеможливають розвиток державного підприємства для забезпечення ефективності функціонування та зменшення тіньової частки у вітчизняному підприємстві.

#### *Література:*

1. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посібник / З.С. Варналій. – 3-є вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2006. – 350 с.
2. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
3. Завершальний етап приватизації в Україні / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, Т.С. Воронкова, Н.В. Терещенко. В надзаг.: Центр економічного розвитку. – К.: «Міленіум», 2003. – 78 с.
4. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

#### **Сытник Н.С., Старух А.И. Современное состояние развития предпринимательства в государственном секторе экономики**

**Аннотация.** В статье рассмотрены этапы приватизации государственных предприятий и охарактеризованы финансово-хозяйственное состояние государственных предприятий. Также проанализировано состояние развития предпринимательства в государственном секторе экономики Украины и сделаны соответствующие выводы.

**Ключевые слова:** предпринимательство, государственный сектор экономики, финансово-хозяйственное состояние, приватизация, доход, чистая прибыль.

#### **Sytnyk N.S., Starukh A.I. The current state of entrepreneurship development in the public sector of economy**

**Summary.** The article investigates the privatization stages of state enterprises and describes their financial and economic condition. The state of entrepreneurship development in the public sector of economy of Ukraine is also analysed and appropriate conclusions are made.

**Keywords:** business, public sector, financial and economic situation, privatization, income, net income.



*Кононова І.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,  
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО МОНІТОРИНГУ ЧИННИКІВ СЕРЕДОВИЩА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

**Анотація.** Стаття присвячена розробці методичного підходу до моніторингу чинників середовища соціально-економічної системи задля ідентифікації імпульсів її розвитку. Встановлено, що соціально-економічні системи перебувають під впливом різноманітних чинників середовища, які мають бути враховані при розробці механізмів управління розвитком системи. Запропонований методичний підхід включає цільовий, функціональний, регламентаційний, організаційний блоки, а також блок методичного забезпечення та блок результатів. На основі результатів моніторингу чинників середовища соціально-економічної системи пропонується визначати імпульси її розвитку. Врахування визначених на основі запропонованого підходу імпульсів дасть змогу розробити дієвий механізм управління її розвитком.

**Ключові слова:** чинник, соціально-економічна система, імпульс, розвиток, інструментарій, механізм управління.

**Постановка проблеми.** Соціально-економічні системи макро-, мезо- та мікрорівня вирізняються відкритістю, тобто перебувають під постійним впливом чинників зовнішнього середовища. Слід зазначити, що середовище функціонування є складним та мінливим, відзначається суттєвою турбулентністю, що значно підсилює необхідність врахування впливу зовнішніх чинників у ході управління розвитком соціально-економічної системи. Інструментом, який дозволяє врахувати вплив чинників та обрати адекватний механізм управління розвитком, може стати моніторинг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Моніторинг як інструмент дослідження середовища соціально-економічних систем різних рівнів досліджувався багатьма авторами. Водночас, автори далеко не завжди однозначні щодо сутності та змістової наповнюваності цього поняття.

В економічному словнику, укладачами якого є Б. Райзберг, Л. Лозовський, О. Стародубцева [1], моніторинг визначається, по-перше, як неперервне спостереження за економічними об'єктами, аналіз їхньої діяльності як складова частина управління, а по-друге, як систематичне відстеження, вивчення стану соціальних явищ та процесів, зіставлення результатів постійних спостережень для отримання обґрунтованих уявлень про їхнє дійсне положення, тенденції змін, розвитку. Аналогічної думки щодо сутності терміну «моніторинг» дотримується укладач Великого економічного словнику А. Азріліан [2], вважаючи моніторинг невід'ємною складовою частиною процесів управління.

О. Шишкін, вивчаючи сутність, задачі та принципи моніторингу, зазначає, що моніторинг є сукупністю прийомів щодо відстеження, аналізу, оцінки та прогнозування соціально-економічних процесів, пов'язаних з реформами, а також збирання, обробки інформації й підготовки рекомендацій стосовно роз-

витку реформи [3, с. 20]. Це трактування обмежує коло застосування поняття «моніторинг» політичною сферою.

У роботах таких авторів, як Ж. Ганєєва [4], Ю. Ізраїль [5, с. 12], С. Мангутова [6] моніторинг розглядається як складний процес, спрямований на збирання інформації про досліджуваний об'єкт, із метою подальшої діагностики наявної ситуації. Водночас, таке визначення охоплює лише початкові етапи моніторингу як виду дослідження соціально-економічних систем.

На відміну від вище наведених визначень, М. Реймерс [7], розглядаючи здебільшого використання моніторингу в сфері природокористування, вважає, що моніторинг передбачає виконання двох пов'язаних між собою функцій, якими є спостереження та попередження. Деякі автори, зокрема Я. Побурко [9], трактують моніторинг як безперервне спостереження за станом об'єкта з метою запобігання несприятливим відхиленням щодо найбільш важливих параметрів.

Найбільш загальне визначення, на наш погляд, наводиться в роботах таких науковців, як Г. Бушмелева та О. Майоров [10; 11], на думку яких моніторинг слід визначати як систему спостережень, оцінювання й прогнозу змін у стані об'єктів дослідження.

Не дивлячись на те, що проблема моніторингу є досить вивченою, на нашу думку, потребують певних уточнень певні методичні засади проведення моніторингу чинників середовища соціально-економічної системи з метою виявлення імпульсів їхнього розвитку.

**Формулювання мети дослідження.** Зважаючи на викладене вище, постає завдання дослідити теоретичні та методичні аспекти проведення моніторингу чинників середовища соціально-економічної системи та розробити відповідний методичний підхід, застосування якого має спрямовуватися на ідентифікацію імпульсів розвитку соціально-економічної системи.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Слід зазначити, що, на нашу думку, найбільш прийнятним є наступне визначення моніторингу – спеціально організоване цільове систематичне спостереження і діагностику перебігу найважливіших соціально-економічних процесів з метою їх аналізу, ідентифікації та виявлення кола регульованих чинників у процесах підготовки та прийняття рішень [12].

Якщо порівнювати моніторинг соціально-економічної системи зі стандартною статистичною технологією, то слід відзначити, що моніторинг відрізняється, в першу чергу тим, що має цільовий характер спостереження з орієнтацією на виявлення змін локального і загального характеру, можливостей виникнення несприятливих і ризикових ситуацій.

Запропонований нами методичний підхід до моніторингу визначення чинників розвитку соціально-економічних систем наведений на рисунку 1.

Моніторинг характеризується включенням у сферу спостереження, нагромадження та аналізу не лише кількісних, а й якіс-

них, нечислових даних, широким використанням комп'ютерних методів отримання, оброблення і візуалізації інформації.

Головним завданням моніторингу чинників розвитку соціально-економічної системи є створення надійної й об'єктивної бази для прийняття обґрунтованих рішень щодо управління її розвитком на основі визначених за його результатами механізмів управління, дія яких спрямовується на активізацію наявних імпульсів розвитку.

Слід зазначити, що головною метою моніторингу чинників розвитку соціально-економічної системи є збирання, вивчення і підготовка інформації для аналізу та прийняття економічних рішень на різних рівнях управління з врахуванням виявлених імпульсів розвитку.

З огляду на мету моніторингу чинників розвитку соціально-економічної системи, можна виокремити також його головні завдання.



Рис. 1. Методичний підхід до моніторингу визначення чинників розвитку

Джерело: розроблено автором

По-перше, таким завданням є початкова і поточна ідентифікація розвитку як складного соціально-економічного процесу, що залежить від багатьох чинників, які можуть мати зовнішній і внутрішній характер. Моніторинг дає можливість накопичувати дані для перегляду і коригування самої структурної схеми протікання процесу розвитку окремої соціально-економічної системи.

По-друге, завданням моніторингу є аналіз взаємозв'язків процесів і виявлення кола керованих та некерованих чинників розвитку. Розвиток як динамічний процес характеризується не тільки виходами і входами, які кількісно змінюються, а й мінливим переліком чинників, під впливом яких він відбувається і враховувати які необхідно в ході управління цим процесом. Саме це є головним ускладненням управління розвитком будь-якої соціально-економічної системи. Згладити це ускладнення можливо лише завдяки нагромадженню даних, що відображають вплив тих чи інших чинників на процес розвитку соціально-економічної системи.

По-третє, завданням моніторингу є короткострокове прогнозування перебігу розвитку соціально-економічної системи, за якою здійснюють спостереження. Під прогнозуванням зазвичай розуміють визначення стану об'єкта в майбутньому періоді за тих чи інших умов. Однак для динамічних процесів, поняття майбутнього і сьогодні не мають чіткої межі. На відміну від об'єкта процес, як правило, не має чітких просторових меж і описується своїми функціональними показниками. Аналогічно неможливо чітко встановити і часові межі процесу. Для реалізації цільової спрямованості моніторингу в кожному випадку необхідно мати на увазі, що інтерпретація поточного значення спостереження можлива лише тоді, коли воно розглядається не просто як завершальний елемент минулого періоду, а як єдина ланка між минулим і майбутнім.

Для того, щоб моніторинг чинників розвитку соціально-економічної системи забезпечував суб'єктів управління необхідною, достатньою та достовірною інформацією, важливо правильно визначити напрями управлінської діяльності або об'єкти, які будуть систематично відстежуватися, та сформулювати критерії, за якими отриману інформацію оцінюватимуть, порівнюватимуть і аналізуватимуть. Об'єктами моніторингу (сферою моніторингу) чинників розвитку соціально-економічної системи мають виступати основні складові її внутрішнього і зовнішнього середовища.

Необхідно також визначитись із методикою збирання інформації. Це пов'язане з тим, що у кожному конкретному випадку обирають ті методики, які дозволяють оперативно, з невеликими витратами, у повному обсязі й об'єктивно отримати необхідні дані. Отримана моніторингова інформація перетворюється на зручну для використання форму. Далі проводять аналіз і діагностику розвитку соціально-економічної системи.

Отже, моніторинг чинників розвитку соціально-економічної системи як цілісна система спостереження, аналізу і діагностики є необхідною ланкою під час підготовки, прийняття і контролю рішень у сфері управління соціально-економічною системою.

При цьому, вкрай важливого значення набуває методичне забезпечення моніторингу чинників розвитку соціально-економічної системи, що вимагає розроблення й адаптації

особливого інструментарію моделювання, який відповідає його завданням, як узагальненого методу соціально-економічних вимірювань, аналізу та регулювання. Зокрема, має бути розроблена методологія побудови економіко-статистичних моделей зі змінним екзогенно та ендогенно формованим складом чинників; визначені методи спільного обліку кількісних і якісних даних, застосований метод аналітичного вирівнювання.

На основі моніторингу визначаються чинники (внутрішні та зовнішні) розвитку соціально-економічної системи. Після цього варто перевірити, чи є вплив окремого чинника прямим та досить сильним. Якщо ні, то ці чинники можна опустити, не враховуючи їх вплив. Якщо ж так, то перевіряється, чи сприяє вплив чинника досягненню цілей розвитку.

Визначення імпульсів розвитку соціально-економічної системи є наступним етапом після моніторингу чинників її розвитку. Метою даного етапу є ідентифікація імпульсів розвитку соціально-економічної системи. Щодо завдання даного етапу, то воно може бути сформульоване наступним чином: створення підґрунтя для розробки драйверів управління розвитком соціально-економічної системи з врахуванням імпульсів її розвитку.

Визначення імпульсів розвитку соціально-економічної системи покликане виконати дві основні функції – аналітичну (здійснити аналіз виявлених в ході здійснення моніторингу чинників розвитку соціально-економічної системи) та селекційну (вибрати серед виявлених чинників ті, що відповідають певним критеріям).

Етап визначення імпульсів розвитку соціально-економічної системи має відповідати певним вимогам. Перш за все, до таких вимог слід віднести всеохоплюючий характер (тобто мають бути враховані всі наявні імпульси розвитку). Крім того, вимогою є відповідність меті розвитку соціально-економічної системи, тобто до переліку імпульсів мають відносити лише ті чинники, що сприяють досягненню мети розвитку.

Принципами визначення імпульсів розвитку соціально-економічної системи мають бути точність (правильне відтворення впливу чинників на розвиток соціально-економічної системи), повнота (охоплення всіх імпульсів, що впливають на розвиток соціально-економічної системи), зваженість (включення до переліку імпульсів лише тих чинників, вплив яких є суттєвим).

Для визначення імпульсів розвитку соціально-економічної системи використовуються методи порівняння (чинники, що впливають на параметри соціально-економічної системи, порівнюють між собою за окремими параметрами) та сор-

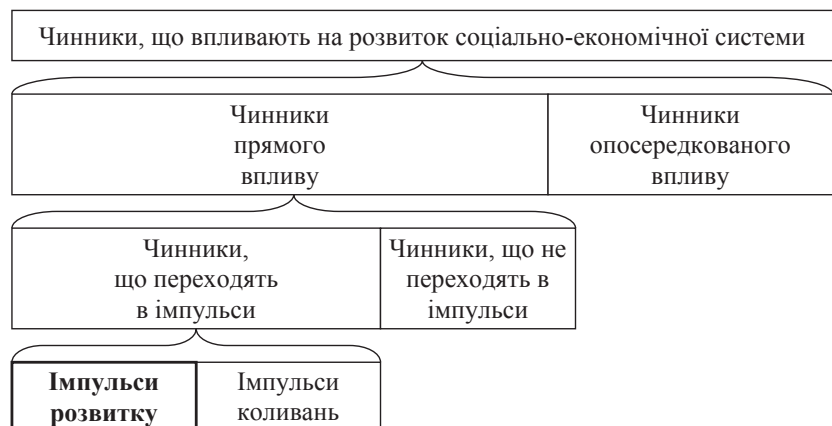


Рис. 2. Місце імпульсів розвитку серед чинників, що впливають на параметри соціально-економічної системи

тування (виокремлюють окремі види чинників відповідно до критеріїв їх віднесення до переліку імпульсів).

Критеріями, за якими чинники включаються до переліку імпульсів розвитку соціально-економічної системи є прямий характер впливу, висока сила впливу та позитивна спрямованість.

Місце імпульсів розвитку серед чинників, що впливають на параметри соціально-економічної системи, може бути проілюстровано за допомогою рисунку 2.

Тобто, якщо чинник відповідає всім трьом критеріям, лише тоді він включається до переліку імпульсів розвитку соціально-економічної системи.

З врахуванням вказаних критеріїв здійснюються наступні процедури:

– вибір чинників, що прямо впливають на параметри соціально-економічної системи (як результат формується множина чинників прямого впливу);

– вибір серед обраних чинників тих, що мають сильний вплив (як результат формується множина імпульсів розвитку та імпульсів коливальності);

– вибір серед обраних чинників конструктивних (як результат формується множина імпульсів розвитку).

**Висновки.** Застосування запропонованого методичного підходу до моніторингу чинників середовища соціально-економічної системи дозволить створити підґрунтя для виявлення імпульсів її розвитку. На цій основі стане можливим розробка дієвих механізмів управління розвитком соціально-економічної системи та підвищити ефективність їх застосування.

#### *Література:*

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 7-е изд., доп. – М.: Ин-т новой экономики, 2008. – 1472 с.
3. Шишкин А.И. Сущность, задачи и принципы мониторинга / А.И. Шишкин // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2004. – № 1 (19). – С. 16-30.
4. Ганеева Ж.Г. Определение понятия мониторинг в различных сферах его применения [Электронный ресурс] / Ж.Г. Ганеева // Экономика. Финансы. Рынок. – 2006. – № 1(1). – Режим доступа: [http://lib.csu.ru/dl/econ/2006\\_s1\\_5.doc](http://lib.csu.ru/dl/econ/2006_s1_5.doc)
5. Израэль Ю.А. Концепция мониторинга состояния биосферы / Ю.А. Израэль // Мониторинг состояния окружающей природной среды. – Л.: Гидрометеоздат, 1977. – С. 10-25.
6. Мангутова С.Д. Региональные информационные ресурсы как средство мониторинга развития региона [Электронный ресурс] / С.Д. Мангутова // XII межд. конф., 2005, Крым. – Режим доступа: [www.nbu.gov.ua/articles/crimea/2005/192.pdf](http://www.nbu.gov.ua/articles/crimea/2005/192.pdf)
7. Реймерс Н.Ф. Природопользование: словарь-справочник / Н.Ф. Реймерс. – М.: Мысль, 1990. – 639 с.
8. Мониторингові оцінювання складних соціально-економічних явищ розвитку регіону / Під ред. Я.О. Побурко // НАН України; Ін-т регіональних досліджень. – Л., 2006. – 306 с.

9. Бушмелева Г.В. Содержание категории «мониторинг социально-экономических и экологических процессов» / Г.В. Бушмелева // Управление общественными и экономическими системами. – 2006. – № 2. – С. 2-4.
10. Майоров А.Н. Мониторинг в образовании / А.Н. Майоров. – 3-е, изд. исп. и доп. – М.: Интеллект-Центр, 2005. – 424 с.
11. Системи моніторингу: навч. посіб. / В.К. Галіцин, О.П. Суслів, Н.К. Самченко; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ: КНЕУ, 2015. – 408 с.

#### **Кононова И.В. Методический подход к мониторингу факторов среды социально-экономической системы**

**Аннотация.** Статья посвящена разработке методического подхода к мониторингу факторов среды социально-экономической системы для идентификации импульсов ее развития. Установлено, что социально-экономические системы находятся под влиянием различных факторов среды, которые должны быть учтены при разработке механизмов управления развитием системы. Предложенный методический подход включает целевой, функциональный, регламентационный, организационный блоки, а также блок методического обеспечения и блок результатов. На основе результатов мониторинга факторов среды социально-экономической системы предлагается определять импульсы ее развития. Учет определенных на основе предложенного подхода импульсов позволит разработать действенный механизм управления ее развитием.

**Ключевые слова:** фактор, социально-экономическая система, импульс, развитие, инструментарий, механизм управления.

#### **Kononova I.V. The methodical approach to the monitoring of environmental factors of socio-economic system**

**Summary.** The article is devoted to developing methodological approach to the monitoring of environmental factors of socio-economic system in order to identify the pulse of its development. It is established that socio-economic systems are influenced by various environmental factors, which must be taken into account in the elaboration of mechanisms for management of system development. The methodical approach involves targeted, functional, regulatory, organizational, methodological support unit and unit of results. Based on the results of monitoring of environmental factors of socio-economic system it is proposed to identify the impulses of its development. Considering the determined based on the proposed approach impulses will allow elaborating effective mechanism of its development management.

**Keywords:** factor, socio-economic system, impulse, development, tools, management mechanism.



**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**



*Бочарова Ю.Г.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри міжнародної економіки та туризму,  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського*

## СТАЛА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ<sup>1</sup>

**Анотація.** У статті проведено аналіз та визначено сутність поняття «стала конкурентоспроможність країни». Визначено фактори та детермінанти сталої конкурентоспроможності країн, міжнародні інститути, якими розроблено унікальні методики оцінки сталої конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації. Визначено країни – лідери рейтингів сталої конкурентоспроможності в умовах глобалізації.

**Ключові слова:** стала конкурентоспроможність, детермінанти, країни-лідери, Всесвітній економічний форум (ВЕФ), Міжнародний інститут розвитку менеджменту (MIPM), SolAbility.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку світового господарства та міжнародних економічних зв'язків, беручи до уваги домінуючі в наукових колах концепції та теорії, цілі та завдання розвитку світу, визначені на 70-й сесії Саміту тисячоліття ООН, усе більш зрозумілим стає той факт, що сьогодні забезпечення глобального конкурентного лідерства країни неможливе лише рахунок використання економічного потенціалу, воно передбачає використання та розвиток її соціального та екологічного потенціалу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Як свідчить проведений аналіз наукових праць [1–11], зазначену вище думку розділяє більшість як українських, так і зарубіжних учених, роботи яких присвячено конкурентоспроможності, її сутності та основним детермінантам в умовах глобалізації. Як стверджують М. Гарсія та К. Огрін, у XXI ст. конкурентоспроможність має не лише економічний складник, а й екологічний і соціальний. Синергія між ними створює сталу конкурентоспроможність [1]. До схожих висновків приходять К. Айгінгер та Ф. Магтіас, стверджуючи, що на сучасному етапі розвитку концепція конкурентоспроможності – це передусім концепція, цілі якої виходять за межі економічної площини [2].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значний інтерес до проблеми забезпечення сталої конкурентоспроможності як із боку українських, так і зарубіжних учених, дослідження, присвячені аналізу сутності, детермінантів, підходів до оцінки сталої конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації, сьогодні є фрагментарними і потребують подальшого розвитку.

**Мета статті** полягає у дослідженні сутності та основних детермінантів сталої конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Концепція сталої конкурентоспроможності виникла в XXI ст. під впливом

розвитку концепції сталої розвитку (1992 р.), в основу якої закладено розуміння керованості розвитку, єдності його економічного, соціального та екологічного складників, необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь.

Концепція сталої конкурентоспроможності пройшла досить тривалий шлях розвитку – від концепції відповідальної конкурентоспроможності до сталої конкурентоспроможності (WEF, 2009) [1].

На сьогоднішній день лише три міжнародні інститути розробили унікальні методики оцінки сталої конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації: Всесвітній економічний форум (ВЕФ), Міжнародний інститут розвитку менеджменту (MIPM), SolAbility.

Всесвітній економічний форум (ВЕФ) [3; 4] визначає сталу конкурентоспроможність як набір інституцій, політик та факторів, які роблять націю продуктивною в довгостроковій перспективі, забезпечуючи при цьому її соціальну та екологічну стійкість. При цьому соціальна стійкість визначається як інституції, політики і фактори, які роблять можливим забезпечення максимально високого рівня охорони здоров'я, інклюзивності та безпеки для всіх членів суспільства і дають змогу наростити потенціал нації, отримуючи вигоди від економічного процвітання країни, в якій вони живуть. Екологічна стійкість – інституції, політики і фактори, які забезпечують ефективне управління ресурсами для процвітання нинішнього і майбутніх поколінь [4]. Таким чином, як стверджують експерти ВЕФ, концепція сталої конкурентоспроможності покликана не лише визначити потенціал для зростання країни в середньо- і довгостроковій перспективі, фактори високоякісного соціально-економічного зростання та розвитку, але й бажані наслідки цього процесу (створити суспільство, в якому ми хочемо жити) [4].

Експерти SolAbility, визначають сталу конкурентоспроможність як поточну та майбутню здатність країн (національних економік) створювати та/або підтримувати фінансові та нефінансові доходи, багатство свого населення в глобалізованому світі конкуруючих економік [5].

Експерти Міжнародного інституту розвитку менеджменту [6] переконані, що стала конкурентоспроможність, яка має бути кінцевою метою бізнесу, національної стратегії розвитку, передбачає досягнення підвищення конкурентоспроможності сьогодні без шкоди для майбутньої конкурентоспроможності шляхом використання своїх конкурентних переваг та покращення слабких сторін, досягнення добробуту за рахунок підвищення рівня життя та розвитку людського потенціалу.

Концепція сталої конкурентоспроможності відрізняється від концепції конкурентоспроможності в цілому тим, що вона: 1) має інший (більший) горизонт планування (довгостроково

<sup>1</sup> Публікація містить результати досліджень, проведених за грантової підтримки Державного фонду фундаментальних досліджень за конкурсним проектом 20538.

орієнтована); 2) зорієнтована на досягнення не лише економічного добробуту, але й соціального та екологічного; 3) зорієнтована на результат (результатоорієнтована концепція).

Відповідно до підходу ВЕФ, на рівень сталої конкурентоспроможності впливає соціальна та екологічна стійкість, яка забезпечується поряд із продуктивністю (економічною стійкістю) [4]. Таким чином, фундаментальним для концепції сталої конкурентоспроможності є розуміння того, що, хоча конкурентоспроможність може бути прирівняна до продуктивності, стійка конкурентоспроможність – більш широка концепція, яка фокусується на аспектах, що виходять за рамки чисто економічних результатів, які повинні включати в себе інші важливі елементи, які роблять суспільство стійко процвітаючим шляхом досягнення високоякісного зростання, забезпечуючи його екологічну та соціальну стійкість [4].

При цьому на соціальну стійкість впливають такі три групи факторів:

- доступ до предметів першої необхідності (доступ до санітарії, до поліпшеної питної води, до послуг охорони здоров'я);

- уразливість (чутливість) до економічної ізоляції (вразливість зайнятості, масштаби неформальної економіки (тіньового сектору), соціальний захист);

- соціальна згуртованість (індекс Джині, соціальна мобільність, безробіття серед молоді).

Своєю чергою, екологічна стабільність визначається: 1) політикою щодо зовнішнього середовища (екологічними регламентами (вимогами та примусами), кількістю ратифікованих міжнародних природоохоронних документів, захистом наземних біомів); 2) використанням поновлюваних ресурсів (базовим рівнем водного стресу, очищенням стічних вод, зміною лісового покриву, надексплуатацією рибних запасів); 3) деградацією навколишнього середовища (рівнем концентрації твердих частинок, інтенсивністю викидів CO<sub>2</sub>, якістю природного середовища).

Як свідчать результати досліджень ВЕФ, сьогодні найвищим рівнем сталої конкурентоспроможності характеризуються: Швейцарія, Норвегія, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди, Японія, Швеція, Нова Зеландія, Австрія, Данія.

С. Росселет (Міжнародний інститут розвитку менеджменту) стверджує, що основними детермінантами сталої конкурентоспроможності є: інститути та законодавство, інфраструктура (базова, фінансова та соціальна), культура (національна

та корпоративна) [6]. При цьому необхідними, однак недостатніми умовами для виникнення ефективних інститутів, інфраструктури та культури, які сприятимуть забезпеченню сталої конкурентоспроможності, є макроекономічна стабільність та відкритість, а технології та інновації є підтримуючими факторами, які дають змогу в довгостроковій перспективі брати верх у конкурентній боротьбі.

В основу методики оцінки сталої конкурентоспроможності, яку розроблено SolAbility, покладено аналіз 106 показників, які згруповано так: 1) соціальний капітал (19 показників); 2) природний капітал (26 показників); 3) управління ресурсами (19 показників); 4) інтелектуальний капітал (16 показників); 5) державна політика та управління (25 показників).

При цьому слід зазначити, що:

- модель забезпечення сталої конкурентоспроможності SolAbility представляє собою піраміду, де кожен нижній рівень забезпечує підтримку більш високого, а кожен верхній рівень чинить вплив на стан нижніх. Усі елементи піраміди «Стала конкурентоспроможність» однаково важливі і рівною мірою зважені;
- більше 90% показників сталої конкурентоспроможності – кількісні [5].

Відповідно до результатів дослідження SolAbility, найбільш стало конкурентоспроможними країнами світу є Данія, Швеція, Норвегія, Фінляндія, Австрія, Швейцарія, Німеччина.

Таблиця 2

Країни – лідери глобального рейтингу сталої конкурентоспроможності SolAbility

Місце у рейтингу	Рік			
	2012	2013	2014	2015
1	Данія	Данія	Ісландія	Ісландія
2	Швеція	Швеція	Швеція	Швеція
3	Норвегія	Фінляндія	Фінляндія	Норвегія
4	Австрія	Норвегія	Норвегія	Фінляндія
5	Фінляндія	Швейцарія	Японія	Швейцарія
6	Швейцарія	Німеччина	Швейцарія	Ліхтенштейн
7	Німеччина	Канада	Німеччина	Люксембург
8	Нідерланди	Ірландія	Данія	Німеччина
9	Японія	Австрія	Люксембург	Данія
10	Ірландія	Люксембург	Австрія	Австрія

Джерело: складено автором на основі даних [8–11]

Таблиця 1

10 країн – лідерів рейтингу сталої конкурентоспроможності ВЕФ (2012–2014 рр.)

Місце	2012–2013 рр.	2013–2014 рр.	2014–2015 рр.
1	Швейцарія	Швейцарія	Швейцарія
2	Фінляндія	Фінляндія	Норвегія
3	Нідерланди	Норвегія	Фінляндія
4	Швеція	Німеччина	Німеччина
5	Норвегія	Сполучене Королівство	Нідерланди
6	Німеччина	Нідерланди	Японія
7	Австрія	Австрія	Швеція
8	Сполучене Королівство	Швеція	Нова Зеландія
9	Японія	Японія	Австрія
10	Данія	Нова Зеландія	Данія

Джерело: складено автором на основі даних [7]

Таблиця 3

Матриця інтеркореляції показників конкурентоспроможності інфраструктури країн світу в 2010–2015 рр. (за методикою ВЕФ)

Показники	1	2	3	4	5	6
1	1	0,40	0,17	0,73	0,67	0,76
2		1	0,36	-0,001	-0,08	0,14
3			1	-0,156	-0,25	-0,08
4				1	0,63	0,63
5					1	0,64
6						1

Цифрами позначено показники: 1 – the Global Sustainable Competitiveness Index – Score; 2 – природний капітал; 3 – ресурсомісткість; 4 – соціальний капітал; 5 – інтелектуальний капітал; 6 – державна політика.

Джерело: складено автором на основі даних [8–11]

На значення показника та позицію країни в глобальному рейтингу сталої конкурентоспроможності найбільший вплив чинять параметри «державна політика» (значення коефіцієнту кореляції становить 0,76), «соціальний капітал» (0,73) та «інтелектуальний капітал» (0,67). При цьому слід зазначити, що інтелектуальний капітал значною мірою визначається якістю соціального капіталу (значення коефіцієнту кореляції становить 0,63), а ефективність державної політики – соціальним та інтелектуальним капіталом (відповідно 0,63 та 0,64).

**Висновки.** Таким чином:

– під сталою конкурентоспроможністю країни доцільно розуміти причину, наслідок та критерій реальної та потенційної порівняльної здатності країн забезпечувати та перманентно підтримувати у середньо- і довгостроковій перспективі соціально-економічне зростання та розвиток країн у глобалізованому світі конкуруючих економік, забезпечуючи при цьому їх соціальну та екологічну стійкість;

– на сьогоднішній день лише три міжнародні інститути розробили унікальні методики оцінки сталої конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації: Всесвітній економічний форум (ВЕФ), Міжнародний інститут розвитку менеджменту (MIPM), SolAbility;

– країнами – лідерами рейтингів сталої конкурентоспроможності ВЕФ та SolAbility є Швейцарія, Норвегія, Фінляндія, Німеччина, Швеція, Австрія, Данія;

– на сучасному етапі розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин основною умовою забезпечення та підвищення сталої конкурентоспроможності країн є розвиток соціального та інтелектуального капіталу.

Одержані результати дослідження можуть бути використані під час розроблення стратегії забезпечення конкурентоспроможності, соціально-економічного зростання та розвитку України, що дасть змогу підвищити ефективність державних зусиль у зазначених вище напрямках, забезпечити їх інклюзивність та узгодженість.

#### *Література:*

1. Herciu M., Ogrea C. An Overview on European Union Sustainable Competitiveness // Procedia Economics and Finance Volume 16, 2014, Pages 651–656.
2. Aiginger K., Firgo M.s Regional Competitiveness under New Perspectives, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.mresearchgate.net/profile/Matthias\\_Firgo/publication/283320305\\_Regional\\_Competitiveness\\_under\\_New\\_Perspectives/links/56332efa08ae242468daf80b.pdf?origin=publication\\_detail](https://www.mresearchgate.net/profile/Matthias_Firgo/publication/283320305_Regional_Competitiveness_under_New_Perspectives/links/56332efa08ae242468daf80b.pdf?origin=publication_detail), Aiginger & Firgo (2015) - wfe Policy Paper Competitiveness.pdf.
3. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>.
4. Defining Sustainable Competitiveness [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/defining-sustainable-competitiveness/>.

5. The Global Sustainable Competitiveness Index of Solability [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://solability.com/the-global-sustainable-competitiveness-index>.
6. Rosselet S. Leveraging competitiveness to wage war against short-termism [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.imd.org/research/challenges/TC072-11.cfm/](http://www.imd.org/research/challenges/TC072-11.cfm/).
7. Sustainability-adjusted Global Competitiveness Index, 2012–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cesifo-group.de/ifoHome/facts/DICE/Business/Enterprise-Environment/Performance/sustainability-adjusted-global-competitiveness-index/fileBinary/sustainability-adjusted-global-competitiveness-index.xls>.
8. The sustainable competitiveness index, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://solability.com/wp-content/uploads/2015/12/The-Global-Sustainable-Competitiveness-Index-2015.pdf>.
9. The Global Sustainable Competitiveness Index, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://solability.com/download/the-global-sustainable-competitiveness-report-2012>.
10. The Sustainable Competitiveness Report, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://solability.com/download/the-global-sustainable-competitiveness-report-2013>.
11. The Sustainable Competitiveness Report, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://solability.com/download/the-global-sustainable-competitiveness-report-2014>.

**Бочарова Ю.Г. Устойчивая конкурентоспособность страны: сущность и основные детерминанты**

**Аннотация.** В статье проведен анализ и определена сущность понятия «устойчивая конкурентоспособность страны». Определены факторы и детерминанты устойчивой конкурентоспособности стран, международные институты, которыми разработаны уникальные методики оценки устойчивой конкурентоспособности стран в условиях глобализации. Определены страны – лидеры рейтингов устойчивой конкурентоспособности в условиях глобализации.

**Ключевые слова:** устойчивая конкурентоспособность, детерминанты, страны-лидеры, Всемирный экономический форум (ВЭФ), Международный институт развития менеджмента (MIPM), SolAbility.

**Bocharova Yu.H. Sustainable competitiveness of countries: nature and main determinants**

**Summary.** The analysis is made and essence of the concept of «sustainable competitiveness of the country» is defined in the article. Factors and determinants of sustainable competitiveness of countries, international institutions, which developed unique methods of evaluation of sustainable competitiveness of countries under the globalization, are identified.

**Keywords:** sustainable competitiveness, determinants, World Economic Forum (WEF), International Institute for Management Development (IMD), SolAbility.



*Думіян М.М.,  
аспірант кафедри міжнародної економіки,  
Київський національний торговельно-економічний університет*

## МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНО-ОРІЄНТОВАНОГО ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ РЕСУРСІВ ТНК НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

**Анотація.** У статті здійснено обґрунтування та представлено порядок реалізації моделі формування оптимальної структури ресурсів сучасних телекомунікаційних транснаціональних корпорацій, що діють на світовому ринку телекомунікаційних послуг. Сформована модель характеризує причинно-наслідкові зв'язки між конкретними цілями та наслідками їх реалізації, що виявляються під впливом конкретних факторів у конкретних діях та ресурсах, які витрачаються на реалізацію цих дій. Реалізація наукових розробок, обґрунтованих в статті, у формі плану дій транснаціональних корпорацій, як найважливіших суб'єктів світового ринку телекомунікаційних послуг, дозволить не лише сформулювати та зафіксувати в стратегії, але й реалізувати за достатньої ресурсної підтримки стратегічні пріоритети управління розвитком світового ринку телекомунікаційних послуг на основі стимулювання процесів транснаціоналізації.

**Ключові слова:** транснаціоналізація, світовий ринок, модель, структура, ресурси, стратегічні пріоритети, транснаціональні корпорації, телекомунікаційні послуги, телекомунікації.

**Постановка проблеми.** Транснаціональні корпорації (ТНК) на світовому ринку телекомунікаційних послуг за сучасних умов господарювання здатні забезпечувати власну конкурентоспроможність передусім завдяки раціональному поєднанню стратегічних пріоритетів розвитку ринку з ефективним використанням власних можливостей, ресурсної бази, конкурентних переваг [3; 6, с. 241]. В цьому контексті ТНК мають суттєві переваги перед телекомунікаційними компаніями, меншими за ресурсними можливостями, що діють локально, на ринках окремих країн [1; 2]: ТНК здатні акумулювати значні обсяги фінансових ресурсів і спрямовувати їх на розвиток технологій, і за рахунок цього – зменшувати питомі витрати на одиницю послуг, на обслуговування клієнтів, що майже унеможлиблює цінову конкурентоспроможність невеликих телекомунікаційних компаній.

За цих умов в діяльності сучасних телекомунікаційних ТНК акцент у пошуку наукових рішень зміщується з проблем масштабів діяльності (які є перевагою ТНК на ринку), до проблем інтенсивності діяльності та ефективного використання наявних ресурсів. Тому в цій науковій статті розглядається питання формування оптимальної структури ресурсів сучасних ТНК, що діють на світовому ринку телекомунікаційних послуг та здійснюється пошук наукових рішень в цьому напрямку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Процеси транснаціоналізації є предметом дослідження значної кількості вітчизняних учених, серед яких слід виділити Ю. Макогону, І. Келару, В. Новицького, О. Плещинського, О. Плотнікову, А. Рогача, С. Якубовського та ін. Водночас, значно більшого розвитку проблематика ефективної діяльності сучасних ТНК

на глобальних ринках отримала в роботах зарубіжних науковців, зокрема Р. Стіварта, А. Болто, В. Баттера, М. Міллера.

Незважаючи на значну увагу до проблем транснаціоналізації та діяльності ТНК на глобальних ринках, актуальними та недостатньо вивченими є питання теоретичного та емпіричного обґрунтування способів ефективного використання ресурсів ТНК в процесі їх стратегічно орієнтованої діяльності на глобальних ринках в сучасних, динамічних умовах. З огляду на це, в цій науковій статті приділяється особлива увага питанням найбільш раціонального використання ресурсної бази ТНК відповідно до пріоритетів їх стратегічного розвитку.

**Мета статті** – обґрунтування та розробка порядку реалізації моделі формування оптимальної структури ресурсів сучасних телекомунікаційних ТНК, що діють на світовому ринку телекомунікаційних послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поширення транснаціоналізації на світовому ринку телекомунікаційних послуг – це спрямований, безповоротний рух даного ринку, зміна його якісного стану, перехід до якісно нового стану [3; 4; 5]. У цьому контексті модель формування оптимальної структури ресурсів телекомунікаційних ТНК – еластична, узагальнена модель пошуку варіантів раціонального використання наявних ресурсів компанії, спрямована на реалізацію цілей її розвитку. Для побудови цієї моделі потрібно виявити необхідність досягнення конкретних цілей розвитку телекомунікаційних ТНК, для досягнення яких і витрачатимуться ресурси. Автором цієї статті в якості визначених цілей пропонується виділити наступні:  $T_1$  – мінімізація поточних витрат і максимізація поточного доходу ТНК;  $T_2$  – підвищення ринкової вартості компанії, зростання вартості акцій компанії;  $T_3$  – досягнення нижчого рівня витрат на одиницю продукції (послуг) стосовно конкурентів;  $T_4$  – поліпшення і оптимізація структури джерел інвестицій;  $T_5$  – максимізація обсягу залучених ресурсів;  $T_6$  – збільшення доходів на інвестиційний капітал;  $T_7$  – оптимізація структури активів ТНК;  $T_8$  – фінансування інноваційної діяльності;  $T_9 \dots T_p$  – інші цілі розвитку ТНК.

Відповідно до вказаних цілей, передбачається дослідження перспектив використання організаційного, виробничого і інноваційного ресурсного потенціалу ТНК, а також виявлення зв'язку планованих структурних змін з наявними і можливими до залучення ресурсами на закордонних ринках, до яких пропонується відносити:  $R_1$  – нерозподілений прибуток;  $R_2$  – зовнішні запозичення;  $R_3$  – додатковий капітал власників ТНК;  $R_4$  – залучення коштів на фондових ринках через додаткову емісію акцій;  $R_5$  – емісію корпоративних облігацій;  $R_6 \dots R_m$  – інші джерела ресурсів, які ТНК може задіяти для фінансування розвитку діяльності на закордонних ринках.

Серед внутрішніх і зовнішніх факторів, які мають значний вплив на процеси транснаціоналізації, слід виділити:  $F_1$  – організаційно-управлінські;  $F_2$  – фінансово-економічні (особливості

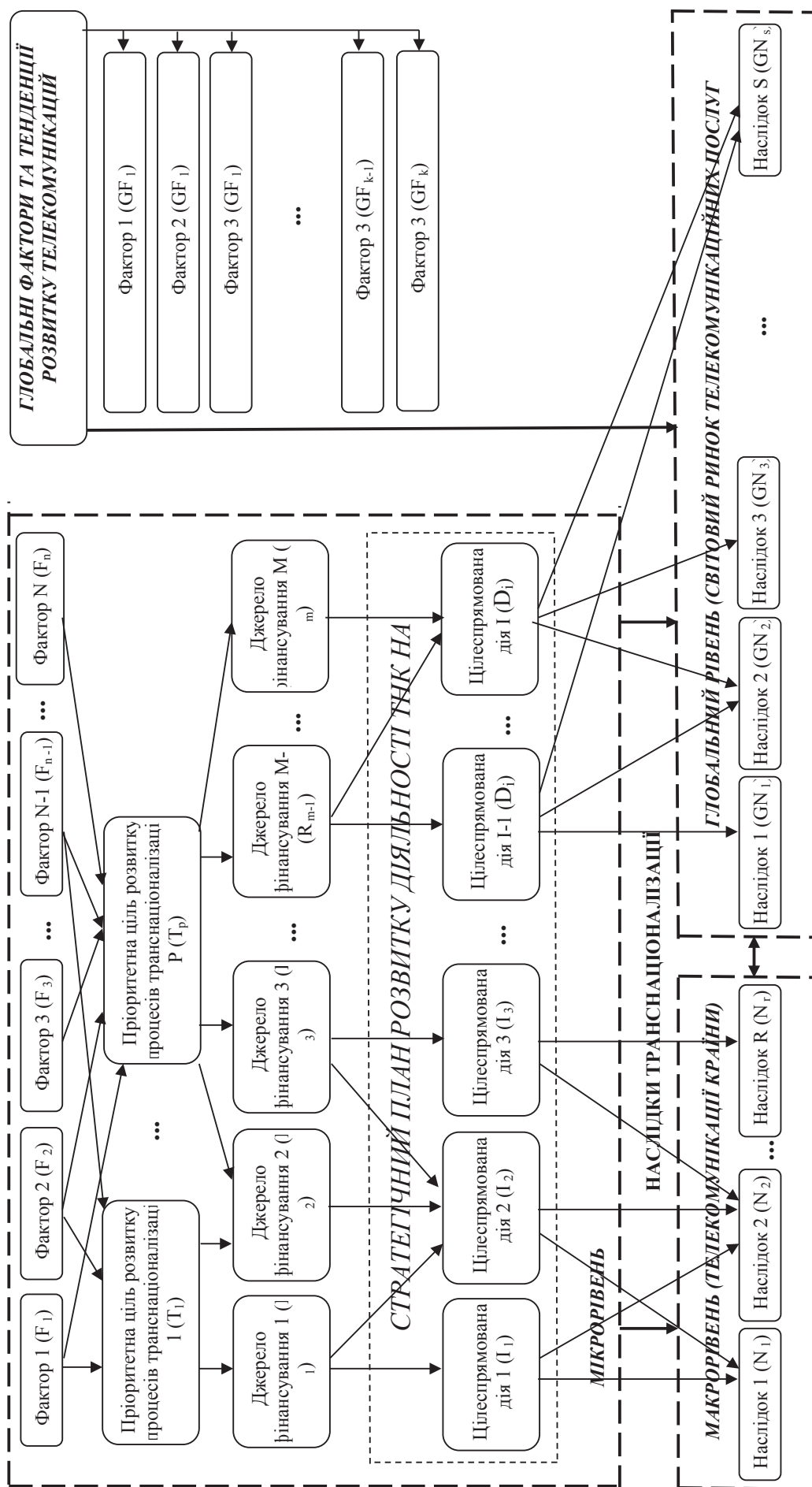


Рис. 1. Модель формування оптимальної структури ресурсів ТНК в умовах транснаціоналізації світового ринку телекомунікаційних послуг

Джерело: розроблено автором

діяльності ТНК з позицій грошово-кредитних, бюджетно-податкових, амортизаційних аспектів розвитку);  $F_3$  – соціальні;  $F_4$  – інформаційні;  $F_5$  – частота і ефективність впровадження інновацій;  $F_6$  – інноваційна спрямованість діяльності ТНК, потенціал ТНК по розробці і впровадженню інновацій (факт наявності у компанії інноваційних ресурсів);  $F_7$  – вплив міжнародного та місцевого законодавства;  $F_8 \dots F_n$  – інші фактори внутрішнього і зовнішнього середовища, які матимуть найбільший вплив на досягнення поставлених цілей розвитку діяльності телекомунікаційних ТНК на світовому ринку телекомунікаційних послуг.

Створення безлічі альтернатив ресурсного забезпечення розвитку процесів транснаціоналізації світового ринку телекомунікаційних послуг можна охарактеризувати наступними множинами:

- стратегічні напрями динаміки процесів транснаціоналізації світового ринку телекомунікаційних послуг, де кожна ТНК може обрати  $j$  варіантів стратегічного розвитку;

- стратегічні завдання розвитку світового ринку телекомунікаційних послуг, які треба вирішити;

- безліч точок на часовому інтервалі планування  $[0; T_{пл}]$ , у які доцільно здійснювати певні дії (заходи) ( $A_i$ ):  $A_1$  – вкладення коштів в розробку, впровадження і поширення інновацій на світовому ринку телекомунікаційних послуг;  $A_2$  – інвестиції в розвиток клієнтської бази;  $A_3$  – маркетингові заходи;  $A_4$  – фінансування використання нових матеріалів і безвідходних технологій;  $A_5$  – фінансування технічного переоснащення телекомунікацій;  $A_6$  – розширення номенклатури і асортименту послуг;  $A_7$  – фінансування автоматизації процесів проектування і надання послуг;  $A_8 \dots A_i$  – інші дії, які ТНК можуть здійснювати, що матимуть найбільший вплив на розвиток ринку телекомунікаційних послуг.

За результатами аналізу та вибору напрямів розвитку процесів транснаціоналізації світового ринку телекомунікаційних послуг формується масив даних щодо варіантів стратегічного розвитку  $k$ -ої ТНК:  $\Delta_{jkl} = \{j, k, l\}$ , де у якості варіанту розуміється комплекс заходів (дій,  $A_i$ ) з забезпечення виконання стратегічних цілей розвитку  $k$ -ої ТНК в  $j$ -му напрямі розвитку процесів транснаціоналізації світового ринку телекомунікаційних послуг.

Таким чином, модель формування оптимальної структури ресурсів ТНК на світовому ринку телекомунікаційних послуг може бути представлена функцією:

$$Z_{\text{срст}} = f(T_p, R_m, F_n, A_i), \quad (1)$$

де  $Z_{\text{срст}}$  – цілі розвитку світового ринку телекомунікаційних послуг.

Реалізувати цю модель на практиці можна шляхом її інтерпретації у вигляді плану, який є впорядкованою множиною запланованих дій з фінансування, організації та поширення діяльності телекомунікаційних ТНК на світовому ринку, а також вибору і підтримки стратегічної ринкової позиції цих ТНК. Схематичне представлення моделі формування оптимальної структури ресурсів ТНК на світовому ринку телекомунікаційних послуг з урахуванням наведеного вище обґрунтування складових цієї моделі та порядку їх взаємодії, пропонує представити у вигляді рис. 1 (складено автором).

Реалізація на практиці цієї моделі є важливим фактором забезпечення під-

вищення конкурентоспроможності ТНК на основі найбільш ефективного використання ресурсів.

При цьому необхідні: визначення потреби в загальному обсязі ресурсів для фінансування діяльності на закордонних ринках; визначення можливостей забезпечення потреби в інвестиційних ресурсах для розвитку діяльності ТНК на зарубіжних ринках за рахунок різних джерел; визначення методів фінансування окремих інноваційних програм і проєктів розвитку діяльності ТНК на зарубіжних ринках; оптимізація структури джерел формування фінансових ресурсів для інвестування діяльності ТНК на зарубіжних ринках.

Відповідно до представленої моделі та обґрунтування її складових, проведено експертне дослідження, спрямоване на виявлення найбільш важливих цілей – стратегічних пріоритетів розвитку ТНК, що стимулюють процеси транснаціоналізації в сфері телекомунікацій. В межах дослідження було здійснено опитування керівників та провідних фахівців трьох телекомунікаційних ТНК, що є лідерами телекомунікаційного ринку в Україні та фактично контролюють весь ринок мобільних телекомунікацій (ПрАТ «МТС-Україна», ПрАТ «Київстар Дж.Єс.Ем», ТОВ «Лайфселл»). Опитування передбачало оцінку респондентами за п'ятибальною системою прогресивним способом пріоритетності цілей розвитку ТНК. Опитуваним було запропоновано виставити власну оцінку важливості досягнення конкретних цілей для розвитку ТНК на цей момент (консервативний сценарій), а також з огляду на необхідність максимальної активізації власних зусиль ТНК в напрямку поширення та підвищення ефективності діяльності на закордонних ринках (інноваційний сценарій).

Результати проведеного опитування показано на рис. 2 (складено автором). Отже, є підстави характеризувати поточні пріоритети діяльності ТНК, що визначають характер процесів транснаціоналізації, як орієнтовані на отримання конкретних фінансових вигод від присутності на закордонних ринках (у вигляді зростання доходів), передусім в коротко- та середньостроковій перспективі (з високою віддачею на вкладений капітал).

Оцінки поточних та очікуваних пріоритетів розвитку ТНК експертами суттєво різняться: пропонується у майбутньому зосередитись на досягненні цілей, які пов'язуються передусім з інноваціями, їх створенням, орієнтованістю на забезпечення конкурентних переваг за витратами завдяки їх впровадженню та ефективному фінансуванню інноваційної діяльності. Водночас, виокремлення за результатами оцінки чотирьох (на відміну

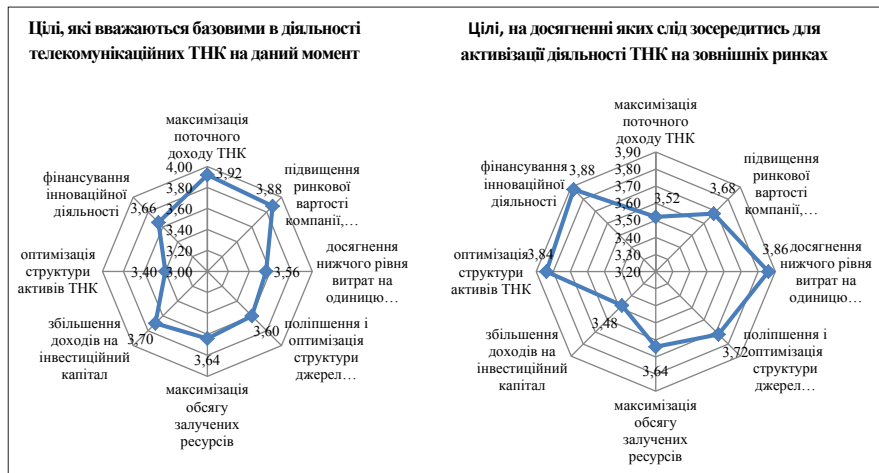


Рис. 2. Пріоритетність цілей діяльності ТНК на зовнішніх ринках

від трьох в блоці оцінки поточних пріоритетів) цілей, що показали важливість вищу за середню, свідчить про потребу більш гнучких, збалансованих дій в майбутньому за різними напрямками. Це підтверджує і вибір поліпшення і оптимізації структури джерел доходів в якості однієї з найважливіших цілей, тобто – важливим стає не факт отримання доходів, а потреба забезпечення їх отримання в довгостроковій перспективі завдяки оптимальній, диверсифікованій структурі діяльності, відмови від неефективних видів діяльності, розвитку пріоритетних, інноваційних напрямків.

Звертаючись до моделі управління процесами розвитку світового ринку телекомунікаційних послуг на основі його транснаціоналізації, з'являється можливість, на основі виділених стратегічних пріоритетів у цілях, на досягненні яких слід зосередитись для активізації діяльності ТНК на зовнішніх ринках, сформувані набір дій та охарактеризувати потенційні наслідки їх реалізації в процесі цілеспрямованого управління процесами транснаціоналізації світового ринку телекомунікаційних послуг.

**Висновки.** Рациональне управління процесом формування оптимальної структури ресурсів ТНК значно впливає як на результати її господарської діяльності, так і на розвиток ринків телекомунікаційних послуг країн, де вони працюють, а також – на розвиток світового ринку телекомунікаційних послуг в цілому. В цій статті було сформовано систему взаємозв'язків пріоритетних у стратегічному плані цілей розвитку процесів транснаціоналізації з конкретними наслідками, які можуть виявитись в результаті досягнення цих цілей, досягнення яких потребує витрачання конкретних ресурсів. Дослідження дозволило виявити пріоритети, на основі яких ТНК будує на даний момент, а також повинно будувати для успішного розвитку процесів транснаціоналізації, стратегію подальшого розширення своєї присутності на зовнішніх ринках, підтримання позицій на цих ринках. Виявлено, що для поширення діяльності сучасних ТНК на зовнішніх ринках, а також для утримання позицій на них в довгостроковій перспективі, важливо мати чітко окреслені, зрозумілі стратегічні цілі та чіткий план, інструменти досягнення цих цілей.

Таким чином, модель процесу транснаціоналізації світового ринку телекомунікаційних послуг формується шляхом агрегування дій на декількох рівнях (мікро-, макро- та глобальному) в загальній координуючій схемі. Координаційна функція даної моделі полягає в узгодженні планів та пріоритетів розвитку діяльності ТНК на світовому ринку телекомунікаційних послуг в межах стратегічних пріоритетів розвитку даного ринку.

#### *Література:*

1. Бібліотека Ernst & Young. Розділ – Телекомунікації: Top 10 risks in telecommunications revisited ; Inside Telecommunications; Global telecoms digital playbook; 2015 global telecommunications study та ін. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ey.com/DLResults?Query=\[CountryCode\]=GL~\[LanguageCode\]=en~\[T\\_Industry\]=\(Industries/Telecommunications\)](http://www.ey.com/DLResults?Query=[CountryCode]=GL~[LanguageCode]=en~[T_Industry]=(Industries/Telecommunications))
2. Келару І.О. Теоретичні підходи до процесу транснаціоналізації у світовій економіці / І.О. Келару // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – Випуск 6. – С. 52-56.
3. Крейдич Т.В. Тенденції транснаціоналізації мирової економіки в умовах глобалізації / Т.В. Крейдич // Вестник МГТУ. – 2010. – том 13. – № 1. – С. 209-214.
4. Охріменко О.О. Транснаціональні корпорації у системі світових економічних відносин [Електронний ресурс] / О.О. Охріменко,

Д.Д. Сільвестрова // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2054>

5. Тронько В.В. Розвиток ринку телекомунікаційних послуг: світові тенденції та вітчизняна практика / В.В. Тронько // Науковий вісник нац. гірничого ун-ту. – 2009. – № 11. – С. 93-98.
6. Шутаєва О.О. Нова економіка: трансформація основних категорій та роль інноваційно-технологічного фактора в її становленні / О.О. Шутаєва, В.Р. Побірченко // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского Серия «Экономика и управление». – 2012. – Том 25 (64). – № 3. – С. 235-243.

#### **Думикян М.М. Модель стратегически ориентированного формирования структуры ресурсов ТНК на мировом рынке телекоммуникационных услуг**

**Аннотация.** В статье осуществлено обоснование и представлен порядок реализации модели формирования оптимальной структуры ресурсов современных телекоммуникационных транснациональные корпорации, действующих на мировом рынке телекоммуникационных услуг. Сформированная модель характеризует причинно-следственные связи между конкретными целями и последствиями их реализации, проявляющиеся под влиянием конкретных факторов в конкретных действиях и ресурсах, которые тратятся на реализацию данных действий. Реализация научных разработок, обоснованных в данной статье, в форме плана действий транснациональных корпораций, как важнейших субъектов мирового рынка телекоммуникационных услуг позволит не только сформулировать и зафиксировать в стратегии, но и реализовать при достаточной ресурсной поддержке стратегические приоритеты управления развитием мирового рынка телекоммуникационных услуг на основе стимулирования процессов транснационализации.

**Ключевые слова:** транснационализация, мировой рынок, модель, структура, ресурсы, стратегические приоритеты, транснациональные корпорации, телекоммуникационные услуги, телекоммуникации.

#### **Dumikian M.M. The Model of Strategically-oriented Formation of the Structure of Transnational Corporations' Resources in the Global Telecommunications Market**

**Summary.** The paper carries out study and presents the order of implementations of the model of formation of the optimal structure of resources of modern telecommunications multinationals operating in the global telecommunications market. The generated model describes the causal relationships between the specific objectives and the consequences of their implementation manifested under the influence of specific factors in specific actions and resources spent on the implementation of these actions. Implementation of scientific research, grounded in this article, in the form of a plan of transnational corporations activities as major global market players of telecommunications services will allow not only to articulate and lock in the strategy, but also implement with adequate resource support of the strategic priorities of the global telecommunication services market development management based on incentives transnationalization processes.

**Keywords:** transnationalization, world market, model, structure, resources, strategic priorities, multinational corporations, telecommunication services and telecommunications.

---

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

---

**Горбань В.Б.,**  
к.е.н., старший науковий співробітник,  
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності

## АНАЛІЗ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОЇ САМОДОСТАТНОСТІ МІСТ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

**Анотація.** Статтю присвячено розгляду передумов забезпечення сталого економічного розвитку міст України на основі аналізування паливно-енергетичної самодостатності самоврядних територіальних одиниць. Окреслено стан енергозбереження в територіальних громадах України в розрізі основних інфраструктурних секторів міського господарства. Проведено оцінювання стану муніципального енергетичного забезпечення на прикладі міста Тернопіль. Ідентифіковано резерви для нарощування потенціалу енергоефективності у містах України. Запропоновано шляхи енергоефективної трансформації міст на засадах проектно-орієнтованого управління.

**Ключові слова:** паливно-енергетичні ресурси, сталий розвиток, муніципальний потенціал енергозбереження, паливно-енергетична самодостатність, енергетичне забезпечення, територіальні громади.

**Постановка проблеми.** Сьогоднішні умови політичної, фінансово-економічної та соціальної нестабільності зумовлюють необхідність удосконалення наявних та пошуку нових підходів до забезпечення сталого економічного розвитку міст України. Водночас серед численних проблем сучасності, що потребують негайного врегулювання, на перший план виходить питання паливно-енергетичної самодостатності місцевих громад та забезпечення належного рівня енергетичної безпеки на місцевому рівні, оскільки надмірна енергоємність валового внутрішнього продукту України за критерієм паритету купівельної спроможності, незадовільний технічний стан об'єктів критичної енергетичної інфраструктури, що призводить до понаднормативних витрат енергоносіїв, недостатній рівень застосування відновлюваних джерел енергії чинять негативний вплив на економіку самоврядних територіальних одиниць та на рівень життя населення.

Отже, існує об'єктивна необхідність мінімізації впливу кризових явищ на місцевому рівні, що, своєю чергою, потребує пошуку інноваційних форм інтенсифікації виробничих та господарських процесів в інфраструктурних секторах міста, технічного переозброєння підприємств – постачальників паливно-енергетичних ресурсів, розроблення інвестиційно привабливих проектів у сфері енергозбереження, формування комплексної моделі сталого муніципального розвитку на засадах підвищення рівня відповідальності ключових стейкхолдерів за економічну та екологічну ситуацію в містах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості забезпечення сталого розвитку регіонів є предметом дослідження таких відомих учених, як: О. Балацький, О. Веклич, В. Волошин, І. Горяня, З. Герасимчук, Б. Данилишин, М. Долішній, М. Згуровський, Л. Мельник, О. Осауленко, М. Хвесик, В. Шевчук та ін. Значний внесок у дослідження проблематики енергозбереження зробили такі провідні економісти, як: С. Бевз, С. Кудря, О. Ляшенко, С. Мазепа, О. Мінц, В. Олейко,

О. Соловей, О. Сохацька, Ю. Сухотін, Н. Федоренко, А. Шидловський, Т. Шкварницька.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на наявність значної кількості науково-практичних досліджень, проблематика енергозбереження на місцевому рівні в сучасних умовах потребує пильної уваги, особливо у зв'язку з питанням вичерпності паливно-енергетичних ресурсів та мінливості чинників зовнішнього середовища. Необхідним є врахування особливостей економічної кон'юнктури, наслідків військових дій на сході України для вироблення більш адекватних підходів до енергозбереження на місцевому та регіональному рівнях, у тому числі в аспекті реформи щодо децентралізації влади.

**Мета статті** полягає у проведенні комплексного дослідження способів забезпечення сталого економічного розвитку міст України через ідентифікацію рівня паливно-енергетичної самодостатності самоврядних територіальних одиниць.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Проблематика енергозбереження та раціонального використання первинних паливно-енергетичних ресурсів є одним із пріоритетних напрямів сталого регіонального та місцевого розвитку. Критичним видом первинних паливно-енергетичних ресурсів для України є природний газ, що займає домінуючу частку у національному паливно-енергетичному балансі.

Основними напрямками використання природного газу в Україні є виробництво та розподілення теплової та електричної енергії. Водночас як кінцевий паливно-енергетичний ресурс його використовують у громадських будівлях, на побутові потреби населення та у переважній більшості промислових виробництв. Природний газ має застосування в хімічній промисловості у вигляді неенергетичної сировини та як моторне паливо в транспортній галузі. Враховуючи багатогранність його використання і, відповідно, виняткову вагомість впливу у питаннях зміцнення національної безпеки, стратегічно важливим завданням сучасної енергетичної політики в Україні, вирішення котрого потребує координації зусиль усіх зацікавлених сторін, є кількісне вимірювання його частки як визначального елемента системи паливно-енергетичної самодостатності територіальних громад.

Особливості муніципального енергетичного забезпечення розглянемо на прикладі м. Тернопіль, що є підписантом провідної ініціативи Європейського Союзу зі збереження клімату й енергії «Угоди мерів» [1]; із серпня 2016 р. має оновлений план дій зі сталого енергетичного розвитку міста до 2020 р. відповідно до вимог Європейського Союзу [2], та є активним учасником міжнародних проектів, націлених на впровадження енергоефективної муніципальної політики.

За даними Головного управління статистики у Тернопільській області, чисельність наявного населення м. Тернопіль станом на 01.01.2015 становила 217,8 тис. осіб [3]. У місті налічується 122 громадські будівлі, що фінансуються з міського

бюджету (переважно освітнього та соціального спрямування), загальною площею 375 900 м<sup>2</sup> [2]. Зафіксовано високий рівень питомого енергоспоживання будівель (табл. 1) та надмірні втрати тепла через огорожувальні конструкції.

Житловий фонд м. Тернопіль складається з 5 524 будинків загальною площею 3 089 496 м<sup>2</sup>. Згідно з даними плану дій зі сталого енергетичного розвитку м. Тернопіль, близько 33% житлових будинків потребують капітального ремонту, а 60% внутрішньобудинкових інженерних систем будівель перебувають у незадовільному стані [2], що, своєю чергою, призводить до значної кількості аварійних та надзвичайних ситуацій. Інформацію про обсяги споживання енергоресурсів у житлових будівлях міста Тернопіль наведено в табл. 2.

Як видно з даних табл. 1 та 2, обсяги енергоспоживання будівель громадського та житлового секторів протягом аналізованого періоду є значними, що, відповідно, зумовлює значний фінансовий тягар на міський бюджет.

У цілому слід зауважити, що значний масив громадських закладів та установ у містах України характеризується високим рівнем питомого енергоспоживання через їх неналежну експлуатацію, недостатню кількість чи відсутність поточних та капітальних ремонтних робіт. Таким чином, більшість споруд не відповідають сучасним вимогам енергоефективності та потребують значних інвестицій для їх модернізації. Це зумовлює значні витрати на придбання паливно-енергетичних ресурсів для громадських будівель, що посилюється перманентним ростом тарифів [4, с. 236].

Схожа ситуація спостерігається у житловому секторі. Аналізування даних щодо наявного багатоквартирного житлового фонду в Україні показує, що основна його частина представлена будинками масових серій забудови 1950–1980 рр., які не

лише морально застаріли, але й мають суттєві конструктивні недоліки. Енергетичні витрати на забезпечення дотримання в будівлях санітарно-гігієнічних норм значно перевищують сучасні нормативні значення [5, с. 585–586]. Вищезазначене зумовлює об'єктивну необхідність проведення комплексних термосаніційних заходів у наявних громадських та житлових будівлях, що, своєю чергою, може призвести до суттєвого скорочення потреб у природному газі й у перспективі зменшити залежність держави від імпорту цього енергоресурсу, підвищивши тим самим рівень енергетичної безпеки.

Слід зауважити, що визначальним складником життєдіяльності самоврядних територіальних одиниць є задоволення їх енергетичних потреб, що супроводжується споживанням значного обсягу паливно-енергетичних ресурсів.

На основі аналітичних даних плану дій зі сталого енергетичного розвитку м. Тернопіль до 2020 р. розраховано динаміку обсягів споживання паливно-енергетичних ресурсів за 2011–2014 рр. (табл. 3).

Для здійснення порівняльного аналізу наведені у табл. 3 дані приведемо до однієї одиниці вимірювання, а саме до МВт•год. Результати розрахунків наведемо у табл. 4.

Дані табл. 4 на прикладі м. Тернопіль черговий раз підтверджують наведений вище висновок щодо домінування природного газу у структурі паливно-енергетичних балансів міст України.

Відповідно до даних плану дій зі сталого енергетичного розвитку [2] встановлено, що газопостачання у м. Тернопіль здійснює ВАТ «Тернопільміськгаз», на обслуговуванні якого знаходиться 1 390 км газопроводів. У місті газифіковано 111 котельень, а також здійснюється обслуговування 194 448 одиниць внутрішньобудинкового обладнання. Обсяги

Таблиця 1

Динаміка споживання основних паливно-енергетичних ресурсів у громадських будівлях, що фінансуються з міського бюджету м. Тернопіль, за 2011–2014 рр.

№ з/п	Найменування енергоносія	Роки			
		2011	2012	2013	2014
1	Електроенергія, МВт•год	6625	7063	7235	7122
2	Теплова енергія, Гкал	42294	39665	44137	33620
3	Природний газ, тис. м <sup>3</sup>	781	766	725	709

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Таблиця 2

Динаміка споживання основних паливно-енергетичних ресурсів у житлових будівлях м. Тернопіль за 2011–2014 рр.

№ з/п	Найменування енергоносія	Роки			
		2011	2012	2013	2014
1	Електроенергія, МВт•год	116576	121755	123800	127737
2	Теплова енергія, Гкал	421168	410482	402256	355286
3	Природний газ, тис. м <sup>3</sup>	67429	77856	75107	68686

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Таблиця 3

Обсяги споживання основних паливно-енергетичних ресурсів у м. Тернопіль за 2011–2014 рр.

№ з/п	Вид енергоресурсу	Роки			
		2011	2012	2013	2014
1	Електроенергія, МВт•год	363090	376267	384061	376291
2	Природний газ, тис. м <sup>3</sup>	179351	187741	179195	156419
3	Деревина, тонн	0	12	134	180

Джерело: сформовано автором на основі [2]

споживання природного газу за категоріями споживачів наведено в табл. 5.

Електропостачання міста здійснює ВАТ «Тернопільобленерго». На обслуговуванні районних електромереж знаходиться 320 закрито-трансформаторних підстанцій загальною потужністю 174 МВА. Абонентські мережі мають 168 закрито-трансформаторних підстанцій загальною потужністю 114,13 МВА [2]. Обсяги споживання електричної енергії у місті в розрізі категорій основних споживачів наведено в табл. 6.

Виходячи з аналітичних даних плану дій зі сталого енергетичного розвитку [2], встановлено, що система тепlopостачання м. Тернопіль є закритою. Теплозабезпечення громади здійснюється на основі надання послуг із централізованого та індивідуального тепlopостачання. Централізоване тепlopостачання забезпечує комунальне підприємство теплових мереж «Тернопільміськтеплокомуненерго». Станом на 2014 р. підприємство мало у своєму активі 38 котелень, із яких 37 котелень працюють на природному газі і одна – на твердому паливі. Насосне обладнання, яке використовується на більшості котелень підприємства, характеризується значним споживанням електричної енергії, а отже, потребує комплексної модернізації. Підраховано, що питомі витрати електроенергії на виробництво теплової енергії по підприємству в цілому становлять 37,5 кВт•год./Гкал. Приєднане теплове навантаження котелень КП «Тернопільміськтеплокомуненерго» на потреби опалення

становить 182,3 Гкал/год., а на послуги з гарячого водопостачання – 31,1 Гкал/год. [2].

Газопостачання котелень здійснюється з міської мережі. Обладнання газової автоматики, яке використовується на котельнях, зазвичай є фізично зношеним та морально застарілим.

У м. Тернопіль спостерігається високий відсоток від'єднань від системи централізованого тепlopостачання (понад 34% споживачів). Окрім того, всі багатоквартирні будинки, які будуються або будівництво яких є запланованим, обладнуються автономними котельними або індивідуальними системами опалення.

Динаміку споживання енергоресурсів на виробництво теплової енергії за 2011–2014 рр. наведено в табл. 7 та 8.

Із табл. 8 прослідковується значний обсяг утрат теплової енергії, що відбуваються на джерелах виробництва теплової енергії, у тепलोмережах та під час споживання енергоємних ресурсів (наприклад, гарячої води). Отже, можна стверджувати про наявність значного потенціалу енергоефективності у досліджуваній сфері для підвищення рівня паливно-енергетичної самодостатності.

**Висновки.** На прикладі типового міста України встановлено високий рівень витрат на оплату за використання паливно-енергетичних ресурсів для забезпечення належного функціонування громадських та житлових будівель, дотримання у них санітарно-гігієнічних норм, що ускладнюється незадовільним технічним та фінансовим станом комунальних підприємств, які надають

Таблиця 4

Приведені обсяги споживання основних паливно-енергетичних ресурсів у м. Тернопіль за 2011–2014 рр., МВт•год

№ з/п	Вид енергоресурсу	Роки			
		2011	2012	2013	2014
1	Електроенергія	363090	376267	384061	376291
2	Природний газ	1685900	1764766	1684433	1470339
3	Деревина	0	33	372	501

Джерело: розраховано автором

Таблиця 5

Обсяги споживання природного газу за категоріями споживачів у м. Тернопіль за 2011–2014 рр., тис. м<sup>3</sup>

№ з/п	Найменування категорій споживачів	Роки			
		2011	2012	2013	2014
1	Теплопостачальні підприємства	83400	81220	78553	65915
2	Громадські будівлі	4696	4526	4297	3394
3	Населення	67429	77856	75107	68686
4	Промислові підприємства	17877	18419	15785	13769
5	Інші (непромислові) споживачі	5949	5720	5453	4655
Всього		179351	187741	179195	156419

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Таблиця 6

Обсяги споживання електроенергії за категоріями споживачів у м. Тернопіль за 2011–2014 рр., МВт•год

№ з/п	Найменування категорій споживачів	Роки			
		2011	2012	2013	2014
1	Комунальні підприємства	73658	78851	77091	67050
2	Населення	116576	121755	123800	127737
3	Громадські будівлі	27574	27495	27288	26711
4	Промислові підприємства	54691	54918	63506	61622
5	Інші споживачі	90593	93249	92376	93174
Всього		363092	376268	384061	376294

Джерело: сформовано автором на основі [2]



Таблиця 7

Обсяги споживання паливно-енергетичних ресурсів на виробництво теплової енергії у м. Тернопіль за 2011–2014 рр.

№ з/п	Найменування енергетичного ресурсу	Роки			
		2011	2012	2013	2014
1	Електроенергія, МВт•год.	20414	20083	20898	17425
2	Природний газ, тис. м <sup>3</sup>	82225	80002	77633	65251
3	Деревина, т	0	12	134	180

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Таблиця 8

Обсяги споживання теплової енергії у м. Тернопіль за 2011–2014 рр., Гкал

№ з/п	Найменування складників	Роки			
		2011	2012	2013	2014
1	Вироблена тепла енергія	596029	585947	569678	482500
2	Відпущена тепла енергія	581951	581951	556931	470543
3	Втрати теплової енергії	63943	71139	64334	45948
4	Корисний відпуск теплової енергії	518009	501685	492598	424596

Джерело: сформовано автором на основі [2]

послуги із централізованого тепlopостачання. Таким чином, ефективність енергетичного забезпечення міст України залишається вкрай низькою, що значно знижує рівень паливно-енергетичної самодостатності. Означена сукупність наявних проблем поряд із новими викликами сучасності доводять необхідність кардинальних змін у практиці енергетичного забезпечення сталого економічного розвитку міст України. Визначальним елементом концептуальної енергоефективної трансформації міст убачаємо задіювання інноваційних механізмів проектно-орієнтованого управління для формування ендогенно-орієнтованої моделі сталого муніципального розвитку на засадах стейкхолдер-орієнтованого підходу. Важливим є також видозмінення цільової спрямованості інвестиційних програм та портфелів проектів на підвищення економічної та енергетичної ефективності міст України з орієнтацією на системну модель ресурсо- та енергозбереження.

Перспективу подальших досліджень убачаємо в проведенні комплексного оцінювання впливу складників портфелів енергоефективних проектів на рівень паливно-енергетичної самодостатності міст України.

#### Література:

1. Угода мерів щодо клімату і енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.covenantofmayors.eu/index\\_en.html](http://www.covenantofmayors.eu/index_en.html).
2. Рішення Тернопільської міської ради «Про внесення змін до рішення міської ради від 29.11.2013 № 6/39/2 «Про затвердження Плану дій зі сталого енергетичного розвитку (ПДСЕР) м. Тернопіль» від 19.08.2016 № 7/11/43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.te.ua/normativnie-dokument/rishennya-miskoi-rad/50071.html>.
3. Офіційний сайт Головного управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.te.ukrstat.gov.ua/>.
4. Горбань В.Б. Актуальні проблеми ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів та їх вплив на економіку України / В.Б. Горбань // Наука й економіка. – 2014. – Вип. 3(35). – С. 231–238.
5. Проблеми сталого розвитку суспільства: погляд очима різних поколінь : [монографія] / За заг. ред. О.Ю. Березіної, Ю.В. Ткаченко ; Національна мережа ВНЗ-партнерів спільного Проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» ; Черкаський державний технологічний університет. – Черкаси : Чабаненко Ю.А., 2016. – 706 с.

#### Горбань В.Б. Анализ топливно-энергетической самодостаточности городов Украины в контексте устойчивого экономического развития

**Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению предпосылок обеспечения устойчивого экономического развития городов Украины на основе анализа топливно-энергетической самодостаточности самоуправляющихся территориальных единиц. Определено состояние энергосбережения в территориальных общинах Украины в разрезе основных инфраструктурных секторов городского хозяйства. Проведена оценка состояния муниципального энергетического обеспечения на примере города Тернополь. Идентифицированы резервы для наращивания потенциала энергоэффективности в городах Украины. Предложены пути энергоэффективной трансформации городов на основе проектно-ориентированного управления.

**Ключевые слова:** топливно-энергетические ресурсы, устойчивое развитие, муниципальный потенциал энергосбережения, топливно-энергетическая самодостаточность, энергетическое обеспечение, территориальные общины.

#### Horban V.B. Analysis of fuel and energy self-sufficiency of Ukrainian cities in the context of sustainable economic development

**Summary.** The article considers supposition for sustainable economic development of Ukrainian cities on the basis of analysing their fuel and energy self-sufficiency. Status of energy efficiency in Ukrainian municipalities in terms of major infrastructure sectors of urban economy is outlined. Assessment of municipal energy functionality is conducted and illustrated on the example of Ternopil city. Reserves for increasing energy efficiency potential in Ukrainian cities are identified. Means of municipal energy efficient transformation on the basis of project-based management are proposed.

**Keywords:** fuel and energy resources, sustainable development, municipal energy-saving potential, fuel and energy self-sufficiency, energy security, local communities.

*Кривицька О.О.,  
к.е.н., старший викладач кафедри економічної теорії  
та фінансово-економічної безпеки,  
Одеська національна академія харчових технологій*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРИНЦИПИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У статті наведено теоретичне узагальнення розвитку земельних відносин в Україні. Обґрунтовано систему створення належного ринкового середовища в сфері їх функціонування. Характеризуються напрями удосконалення економічної безпеки використання землі. Запропоновані концептуальні принципи національної безпеки в формуванні ринку земель.

**Ключові слова:** економічна безпека, ринок земель, національна економіка, земельні відносини.

Вступ. Для України ще до недавнього часу була властива модель жорсткого адміністративного регулювання у сфері землекористування, тому сучасна стратегія земельної політики в Україні повинна бути терміново кардинально переглянута. Таким чином, цілком правомірно, що з часом вона під впливом фінансових інтересів, пов'язаних з перетворенням землі на реальний капітал, почала зазнавати серйозних змін. В теперішніх умовах курсу на раціональне ресурсозберігаюче землекористування, необхідна зміна суспільних пріоритетів щодо усвідомлення найважливіших законів взаємодії природи й суспільства та прийняття нової концепції економічного зростання за умови мінімальних або нульових екологічних збитків. В реформуванні економічної системи України, земля, як базис будь-якої кредитно-фінансової системи, була і залишається основним ресурсом та первинним фактором виробництва, фундаментом економіки України, оскільки забезпечує формування близько 95% обсягу продовольчого фонду. Тому існування, соціальний добробут та здоров'я народу України нерозривно пов'язані з землею.

**Постановка проблеми.** Аналіз світового економічного розвитку вимагає нагального переведення України на інноваційні рейки, що, у свою чергу потребує підвищення якості людського та земельного капіталів, збільшення питомої ваги самозабезпечення продовольством. Тому логічно, що в центрі світової політики й економіки знаходиться саме земельний чинник.

При цьому сучасне землекористування, на думку компетентних фахівців [1-6] як системне явище, має бути спрямоване на гарантування вимог національної безпеки й задоволення економічних, соціальних, територіальних і інших суспільних потреб, на підтримку балансу інтересів індивідуумів, колективів, держави та суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні теоретичні положення стосовно формування ринкових відносин у сфері землекористування знайшли відображення у дослідженнях вчених-аграрників та економістів, таких як: Бистрякова І.К., Даниленка А.С., Добряка Д.С., Новаковського Л.Я., Дороша О.С., Котикової О.І., Кулінича В.В., Мартина А.Г., Палехи Ю.М., Саблука П.Т., Сохничка А.Я., Ступеня М.Г., Третьяка А.М., Хвесика М.А., Щурика М.В. та ін. [1-6]. При цьому можна стверджувати, що з проголошенням земельної реформи

намітились шляхи та процедури продажу земельних ресурсів. При цьому основними векторами запровадження в країні ринкових земельних відносин є: облік земель (земельний кадастр), земельна реформа, ціна та оцінка земель, власність на землю, оподаткування земельно-ринкових трансакцій, загальна інформованість всіх учасників ринку земель, державне регулювання цих процесів, економічна й екологічна безпеки країни в контексті проблем формування повноцінного ринку земель. Однак існують і певні прогалини, як констатують фахівці [1-6], ще до цього часу не врегульовані в достатній мірі питання щодо відчуження земель державної та комунальної власності, зокрема відсутній єдиний загальнодержавний порядок організації та проведення земельних торгів. До того ж сучасні методи ціноутворення в сфері земельних відносин ще не зовсім адаптовані до ринкових принципів. При цьому безперервний моніторинг вартості продажу земель та прав оренди не ведеться, що не дозволяє об'єктивно оцінити ситуацію на земельному ринку.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Спираючись на компетентні оцінки [1-6] можна констатувати, що земельна реформа в Україні, яка триває вже понад двадцять років, не є ефективною внаслідок наступних причин:

- до цього часу не визначено основні державні орієнтири та механізми правового, економічного, фінансового і соціального розвитку подальших реформ у цьому напрямі, а також шляхів їх забезпечення та реалізації;
- спостерігається відсутність виваженої та системної державної політики та стратегічного планування в сфері земельного законодавства, особливо щодо земель сільськогосподарського призначення;
- ігнорується досвід країн із розвинутою ринковою економікою з орієнтацією на орендно-іпотечні відносини;
- не відслідковується позитивна динаміка щодо здійснення заходів з формування ринкової інфраструктури у сфері земельно-майнових відносин.

У контексті реформування земельних відносин і перебування усієї системи організації аграрного виробництва особливе значення має створення умов для ефективного використання потужного ресурсу земельного капіталу як основи економічної безпеки та зростання національної економіки, так і поліпшення умов життя та праці значного прошарку населення України.

Метою статті є необхідність поглиблення теоретичних та прикладних основ розробки економічної безпеки формування ринкових земельних відносин в Україні як підґрунтя розвитку національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах нових земельних відносин можна констатувати, що на жаль, земля як чинник економічного зростання і як природний ресурс досі лишається недооціненою. Хоча слід констатувати, що розвиток суспільства в усі часи був нерозривно пов'язаний із землею, яка і на сьогодні залишається основою забезпечення населення пла-

нети харчовими продуктами і джерелом суспільного багатства. З часу виникнення приватної власності на землю земля стала товаром, що зумовило розвиток відповідного ринку земель.

Як вказують попередні дослідження, економічні механізми регулювання землекористування, за оцінками фахівців повинні бути засновані на об'єктивній цінності землі та спрямовані на підвищення ефективності використання земельних ресурсів [7].

Однак, на сучасному етапі земельної реформи, як свідчить об'єктивний аналіз експертів (Третяк А.М. та ін.), відбувається безконтрольний розвиток ринкових відносин у земельній сфері внаслідок суперечливості земельного законодавства [6]. Це призводить до того, що ці питання залишаються за полем зору та навіть стають другорядними. Виникає реальна загроза втрати цінних земельних ресурсів, які є фундаментом для забезпечення економічного потенціалу держави.

Це визначає доцільність забезпечення ефективного управління землекористуванням, яке розуміється як вплив на процес, форми та методи організації використання земельних ресурсів з максимальним ефектом.

Управління землекористуванням передбачає формування та гарантування сталого землекористування через земельну політику, інфраструктуру, інформаційне забезпечення та механізм земельного адміністрування (регулювання) у просторовому контексті. Слід зазначити, Міністерством юстиції України та Державним агентством України із земельних ресурсів, як органом відповідальним за здійснення управління земельними ресурсами, останнім часом висувається концепція, згідно з якою земля має розглядатися виключно як об'єкт нерухомості, призначений для одержання комерційної вигоди без урахування її екологічного потенціалу. Таким чином, регламентується, що головним критерієм ефективності є дохід від використання земель. Однак, ця концепція може дуже негативно вплинути на соціальний розвиток, оскільки пріоритет лише економічних результатів без врахування соціальних потреб призведе до негативних наслідків. Щоб нівелювати ці суперечності та посилити процес економічного зростання необхідно орієнтуватися на розвиток нових економічних і правових інститутів, що стимулюють екологічнобезпечне та ефективне землекористування.

Останнім часом у європейських країнах активізуються заходи, спрямовані на розвиток земельної власності методами ринкового характеру шляхом застосування різних економічних стимулів і санкцій. Між тим в Україні цей напрям поки що незадовільно розвивається, і, як наслідок, економічні методи, які дозволяють, зберігати екологічний потенціал території при використанні земель, не тільки не набули поширення, а й гальмуються у зв'язку з тим, що відбувається останнім часом руйнування на державному рівні найважливіших економічних і суспільних інститутів охорони земель та навколишнього середовища.

Отже, зазначена проблема є надзвичайно важливою для України. При цьому чи не найголовнішим методологічним базисом є сприйняття «земельного капіталу» як повноправної економічної категорії.

Тому можна декларувати, що Концепція розвитку земельних відносин за узагальненими оцінками повинна базуватися на принципах:

- комплексності, що на думку фахівців передбачає поєднання природних, економічних, соціальних та інших факторів за умови інтегрованого збалансованого поєднання державних та демократичних інститутів [8];

- системності як основи розкриття взаємозв'язків і взаємозалежностей між усіма прийнятими для аналізу провідними структурними факторами керованої системи «людина – земельні ресурси – виробництво» [9];

- функціональності як фактору, що забезпечує взаємопов'язаність управлінських заходів у системі розвитку земельних відносин;

- керованості, визначальною умовою якої є цілеспрямоване регулювання процесами землеволодіння та землекористування [8];

- реальності, на підставі якої враховується реальний стан керованої системи «людина – земельні ресурси – виробництво – людина»;

- етапності, що забезпечує реалізацію програмних засад сталого розвитку земельних відносин [9];

- екологізації як процесу поступового і неухильного впровадження системи землевпорядних, регуляторно-правових, організаційно-економічних, технологічних і управлінських рішень, що дають змогу підвищити ефективність використання земельних ресурсів з одночасним поліпшенням і збереженням їх якості [7] та доквілля на локальному, регіональному та національному рівнях.

Сучасна Концепція розвитку земельних відносин, на думку автора, повинна крім цих принципів враховувати й наступні:

- синтезу адміністративного та ринкового підходу при формуванні сучасної земельної політики;

- пріоритетності загальнодержавних інтересів в процесах формування ринку землі;

- адаптованості до кращого європейського досвіду у сфері земельно-ринкових відносин;

- спадкоємності попереднього законодавчо-нормативного базису до сучасних реалій;

- пріоритетності державної власності на землю сільгосппризначення перед іншими формами власності.

На сьогодні можна констатувати, що немає правової чіткості в декларуванні самого ринку земель як основи формування земельних відносин. Проте, саме закон «Про ринок земель» має чітко встановлювати особливості обігу земель, в тому числі сільськогосподарського призначення та декларувати напрями інфраструктурного забезпечення цього ринку. Так, наприклад, обіг земель сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва може здійснюватися лише за умов дотримання таких вимог як:

- використання земельних ділянок за їх цільовим призначенням;

- дотримання вимог закону щодо переважного права суб'єктів ринку земель на придбання земель сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва;

- створення умов для раціонального та ефективного використання земель сільськогосподарського призначення.

Вищезазначений закон має декларувати переважне право на придбання земельної ділянки сільськогосподарського призначення, обмеження площі цих ділянок, ціну продажу, інші обмеження тощо. Це потребує створення відповідної інфраструктури ринку земель в системі інституційного забезпечення земельних відносин, включаючи земельні аукціони, іпотечні установи, ріелторські фірми, мережі земельних іпотечних банків тощо.

Що стосується запровадження регульованого ринку земель (і не лише сільськогосподарського призначення), то

існує потреба розпочинати його формування першочергово та невідкладно. Тому цілком природно, що вивчення характеристик ринкової економіки неможливо без чіткого усвідомлення категорії «ринки», її основних ознак, механізмів функціонування і ролі в забезпеченні розвитку національної економіки в цілому.

Економічна мотивація розвитку цього ринку зумовлена розвинутих суспільним поділом праці, економічною відокремленістю ринкових суб'єктів та існуванням різних форм власності. На думку фахівців, сутність ринку земель доцільно розглядати з погляду типу господарських зв'язків між суб'єктами господарювання, тобто форм господарського зв'язку між товаровиробниками через купівлю-продаж земель [9].

Таким чином, зважаючи на компетентні оцінки можна виокремити ще одне розуміння ринку як суспільної форми організації й функціонування економіки, за якої забезпечується взаємодія виробництва і споживання через посередницькі інститути, що регулюють діяльність виробників і споживачів, їх прямих та зворотний вплив [10].

Сутність ринку знаходить своє відображення в його головних економічних функціях, що уособлюють основне призначення цієї категорії.

Узагальнюючи наявні концептуальні підходи, можна стверджувати, що основними функціями ринку земель в умовах трансформаційних зрушень є:

- регулююча – яка кризь призму ринкових законів визначає необхідні пропорції використання земельних ресурсів;
- стимулююча – яка активізує землекористувачів до підвищення якості та споживчих властивостей земель як товару;
- розподільча – яка регулює доходи землекористувачів у ринковій економіці відповідно до вартісної оцінки земель та їх якості;
- інтеграційна – яка об'єднує землекористувачів, сприяючи формуванню єдиного економічного простору як у межах окремої держави, так і в межах світової економіки;
- посередницька – яка забезпечує, щоб ринок виступав посередником між державою та землекористувачами;
- сануюча (оздоровча) – ринок очищує суспільне виробництво від економічно слабких та не життєздатних господарських одиниць.

Основним питанням розвитку земельних відносин в аграрному виробництві є мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення, дію якого бжовтня 2016 року Верховна Рада України продовжила до 1 січня 2018 року. Слід зазначити, що мораторій не вирішує поставлених перед ним завдань, адже за 20 років його існування законсервована вкрай неефективна аграрна структура. Для вирішення породжених ним проблем необхідне належне державне регулювання купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення, багатий досвід якого існує в країнах з ринковою економікою.

Також стримування повноцінного включення земель сільськогосподарського призначення у економічний обіг на ринкових засадах обумовлено потенційною небезпекою виникнення низки негативних явищ суспільно-економічного характеру, зокрема:

1) внаслідок масштабного скуповування земель сільськогосподарського призначення монополістичними групами.

Слід зазначити, що цей ризик може бути значно зменшений при використанні державою усіх важелів, що передбачені, перш за все, проектом Закону України «Про ринок

земель», яким встановлено обмеження щодо максимальної граничної площі земельних ділянок, що можуть перебувати у приватній власності однієї особи для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, чинним Законом України «Про захист економічної конкуренції», а також завдяки ефективного нагляду за ринком земель з боку Антимонопольного комітету України.

2) внаслідок відчуження селянами земельних ділянок сільськогосподарського призначення за ціною, що є істотно нижчою за економічно обґрунтовану.

Однак, цей ризик можна дещо нівелювати, якщо запровадити передбачену проектом Закону України «Про ринок земель» продажу земельних ділянок сільськогосподарського призначення за ціною, яка визначена на підставі експертної грошової оцінки. Знизити ризик цього негативного явища також можна у разі запровадження відстрочки набрання чинності договорами відчуження земельних ділянок із правом кожної зі сторін відмовитись від укладення договору на протязі певного строку.

3) внаслідок акумуляції значних площ сільськогосподарського призначення у власності фінансових установ (комерційних банків) під час переходу заставної землі у власність заста-воутримувача.

Фахівці вважають, що такий ризик буде несуттєвим, оскільки зацікавленість комерційних банків у цьому питанні відсутня, а земельні ділянки, на які звернене стягнення, згідно з чинним законодавством підлягають продажу на прилюдних торгах [11].

**Висновки.** Резюмуючи, можна стверджувати, що національна безпека формування ринкових земельних відносин повинна передбачати:

- по-перше, системні та структурні зміни в чинному законодавчо-нормативному полі внаслідок трансформації та його доповнення новими;
- по-друге, формування системи інститутів, які впливають на розвиток земельних відносин. Одним з головних з них є інститут власності на землю, який визначає інтенсивність ринкових процесів в цій сфері й одночасно слугує обмежуючим фактором, що дає змогу вирівнювати можливі диспропорції на ринку купівлі-продажу земель;
- по-третє, інформаційний супровід та відповідне методичне забезпечення, які слугують ефективним інструментом активізації земельних відносин на засадах ринкового підходу.

Отже подальший розвиток земельних відносин в Україні та особливо в аграрній сфері можливий завдяки формуванню відповідної ринкової інфраструктури, саме для цього повинен бути використаний час дії мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення.

#### Література:

1. Бистряков І.К. Деякі інституціональні аспекти земельних відносин в Україні: стан на напрямки вдосконалення / [Бистряков І.К., Новоторов О.С., Ніколаєнко Т.С., Кучер О.О., Будзяк В.М.]. – К.: НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – 2002. – 135 с.
2. Даниленко А.С. Формування ринку землі в Україні / А.С. Даниленко, Ю.Д. Білик. – К.: Вид-во «Урожай», 2006. – 277 с.
3. Даниленко А.С. Формування ринку землі в Україні: монографія / З ред. А.С. Даниленка, Ю.Д. Білика. – К. Урожай, 2002. – 280 с.
4. Добряк Д.С. Економічне стимулювання суб'єктів сільськогосподарського землекористування за діяльність, пов'язану з охоро-

- ною земель / Д.С. Добряк, А.М. Третяк, А.Д. Юрченко // Землевпорядний вісник. – 1997. – № 1. – С. 38–40.
5. Дорош О.С. Управління земельними ресурсами на регіональному рівні : монографія / О.С. Дорош. – К., 2005. – 142 с.
  6. Третяк А. М. Екологія землекористування: теоретико-методологічні основи формування та адміністрування: Монографія / А. М. Третяк . – Х.: Грінь Д.С., 2012. – 440 с.
  7. Другак В.М. Економіка сільськогосподарського землекористування: теорія, методологія та практика : дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : 08.00.06 / В.М. Другак. – К., 2010. – 461 с.
  8. Мареха І.С. Еколого-економічна оцінка якості інвестицій у сфері сільськогосподарського землекористування : дис. на здобуття наук. ступеня кан. екон. наук : 08.00.06 / І.С. Мареха. – 2013. – 243 с.
  9. Харченко В.В. Організаційно-економічний механізм регулювання ринку зерна кукурудзи та продуктів його переробки : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.07.02 / В.В. Харченко – 2007. – 201 с.
  10. Про ринок земель : Концепція проекту Закону України [Електронний ресурс] / Державне агентство земельних ресурсів України. – Режим доступу: <http://land.gov.ua/reformuvannia-zemelnykh-vidnosyn/98131-koncepciya-proektu-zakonu-ukrauyunpro-gynok-zemel.html>
  11. Вірченко О.В. Формування та розвиток ринку землі в умовах економічної модернізації : дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : 08.00.01 / О.В. Вірченко. – К., 2014. – 200 с.

**Кривицкая О.А. Концептуальные принципы национальной безопасности формирования рынка земель в Украине**

**Аннотация.** В статье наведено теоретическое обобщение развития земельных отношений в Украине. Обосновано систему обеспечения надлежащей рыночной среды в сфере их функционирования. Характеризируются направления усовершенствования экономической безопасности использования земли. Рекомендованы концептуальные принципы национальной безопасности при формировании рынка земель.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, рынок земель, национальная экономика, земельные отношения.

**Krynytska O.O. Conceptual principles of national security of forming land market in Ukraine**

**Summary.** In this article, a theoretical generalization of land relations in Ukraine is shown. The system of creating a proper market environment in their area of operation is grounded. The areas of improving the economic security of land use are characterized. Conceptual principles of national security in the formation of the land market are proposed.

**Keywords:** economic security, land market, national economy, land relations.

*Ляховець О.О.,**к.е.н., доцент,**докторант кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,  
Чорноморський національний університет імені Петра Могили*

## ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СКЛАДОВА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА МОДЕРНІЗАЦІЇ

**Анотація.** Статтю присвячено аналізу розвитку підприємництва в Україні як ключового інституту ринкової економіки та рушія модернізаційних перетворень. Розглянуті сучасні інституціональні умови бізнес-середовища. Визначені перешкоди, що стримують розвиток підприємництва в Україні, а також зазначені напрями державної економічної політики у створенні сприятливих інституціональних умов.

**Ключові слова:** підприємництво, бізнес, модернізація, інституціональне середовище, державна економічна політика

**Постановка проблеми.** Розвиток підприємництва зазвичай асоціюється із переходом до висхідної фази ділового циклу і свідчить про успішність інституціональних реформ, становлення ринкових відносин та підвищення сприятливості інституціонального середовища. Підприємництво відноситься до базових економічних інститутів, що формують інституціональну структуру національних економік ринкового типу, та орієнтується на два основних напрями: 1) створення великих організаційно-господарських структур, що надають економіці стабільність та керованість; 2) розвиток малого та середнього бізнесу, що сприяє конкурентному середовищу, забезпеченню гнучкості виробництва та індивідуалізації.

Без розвитку підприємництва неможливо створити відповідну ринковому господарству багатокладну економіку, забезпечити багатоманітність та рівноправність форм власності та господарювання.

В умовах слабкої інституціональної системи, яка склалася в Україні, підприємництву має приділятися особлива увага не лише як базовому інституту економіки, але й як системі, в якій створюється додана вартість.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Підприємництву як ключовому інституту ринкової економіки присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів, у тому числі в яких розглядаються питання його ролі в модернізаційних процесах в економіці. До таких досліджень можна віднести роботи Аракелова В.Г., Кіндзерського Ю.В., Шаблести Л. та інших. Велику увагу також приділено факторам формування сприятливого інституціонального середовища розвитку підприємництва. До дослідників з цього питання можна віднести Вовченко Н.Г., Качалу Т.М., Широкову Г.В., Костову Т., Скота В.Р. тощо. Втім, інституціональні аспекти забезпечення розвитку підприємництва для досягнення цілей модернізації все ще залишається недостатньо вивченим.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є визначення стану та умов розвитку підприємництва як ключового інституту в модернізаційному процесі української економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Характер підприємництва залежить від умов, які були сформовані внаслідок державної економічної політики, тобто від формальних правил, встанов-

лених державою. Вони включають законодавство, податкову політику, адміністративні бар'єри, мотиваційні механізми тощо.

Незважаючи на сприяння держави, законодавчу й адміністративну підтримку у розвитку малого та середнього бізнесу фактичний стан справ свідчить про погіршення бізнес-середовища в країні, а ситуація із створенням нових бізнес-структур залишається досить складною.

За оцінками Світового Банку, незважаючи на проведення реформ у сфері податкового законодавства, в Україні система оподаткування та податкової звітності є надто обтяжливою. Так, для заповнення і сплати податків необхідно витратити 356 годин, тоді як у Польщі – 271, Чеській Республіці – 234, Німеччині – 218, у Швеції – 122 [11]. За цим показником Україна знаходиться в одній групі з такими малорозвинутими країнами світу як Демократична Республіка Конго, Домініканська Республіка, Ефіопія, Гамбія тощо. Ефективна ставка оподаткування (включаючи усі податки, які сплачуються в Україні) становить 51,9%.

За рейтингом щодо зручності сплати податків вона посіла у 2016 році 84 місце (за іншим рейтингом – 111 місце, для порівняння у 2015 році – 107). Поряд з нею знаходяться Болгарія (83 місце), Маршалові острови (82 місце), Сирія (81 місце) та Барбадос (85 місце), Кабо Верде (86 місце), Сьєрра Ліоне (87 місце) [11]. Що стосується інших європейських країн, то вони знаходяться переважно на вищих щаблях рейтингу за окремими винятками. Так, Польща посідає 47 місце, Німеччина 48 місце, Хорватія 49 місце, Румунія 50 місце, Чеська Республіка 53 місце, Франція 63 місце. Це свідчить про низьку ефективність фіскального механізму, враховуючи що показник ефективності податкових взаємовідносин (співвідношення витрат на суспільні блага і трансфертні платежі до податкових надходжень) у 2016 році становить близько 45% в той час як у європейських країнах він перевищує 60-80%.

У таких умовах, що погіршуються також соціально-політичною обстановкою, головною метою держави є навіть не збільшення суб'єктів господарювання, а збереження тієї їх кількості, що склалася на сьогодні, не кажучи вже про модернізаційні перетворення, які є одним з цільових орієнтирів розвитку української економіки. В табл. 1 подано порівняльну характеристику підприємництва в звичайних ринкових умовах та в умовах модернізації економіки, що надалі дасть змогу оцінити перспективи створення підприємницького середовища модернізації в Україні.

Під час модернізаційних перетворень інститут підприємництва відіграє ключову роль в забезпеченні оновлення виробничих відносин, їх технологічної та інституціональної основ. В дослідженнях [10; 12] визначені три найбільш важливих аспекти інституціонального середовища, що впливають на розвиток бізнесу на національному рівні: регулятивний аспект

(політика держави по відношенню до бізнесу); когнітивний аспект (знання та навички, що превалюють у суспільстві); нормативний аспект (система цінностей у суспільстві). Ці три виміри використовуються як для порівняльного аналізу підприємницької активності в різних країнах, так і для вивчення факторів стратегічного вибору фірми в часи фундаментальних інституціональних змін [7, с. 30].

Регулятивний аспект інституціонального середовища включає в себе закони, правила і політику держави, спрямовані на підтримку нового бізнесу, наприклад, на скорочення ризиків підприємців та відкриття доступу до окремих ресурсів. Когнітивний аспект характеризується наявністю кваліфікації та знань для ведення бізнесу. Ймовірність відкриття власної справи тим вище, чим вище потенційний підприємець оцінює власні знання та навички і чим вище його схильність до ризику [2, с. 302]. Нормативний аспект слід розглядати з двох боків: по-перше, норми породжуються суспільством і з точки зору інституціоналізму є детермінантами поведінки людей; по-друге, вони поділяються на формальні й неформальні – відповідно встановлювані державою і санкціоновані й нав'язані суспільством. Неокласики вважають, що поведінка, керована нормами, не може бути цілеспрямованою, а саме такою є поведінка підприємця. Він націлений на прибуток. Тож нормативний аспект інституціонального середовища

підприємництва в більшості своїй носитиме рестриктивний характер, ніж мотиваційний.

Інституціональні умови, створювані державою для підприємницької діяльності, включають: легкість реєстрації бізнесу та отримання дозволів, ліцензій на здійснення господарської діяльності, легкість доступу до фінансових ресурсів, забезпечення виконання контрактів та захисту своїх інтересів в адміністративному чи судовому порядку, забезпечення міжнародної торгівлі, насиченість ринку праці необхідними фахівцями та державна політика зайнятості, ступінь дерегулювання підприємницької діяльності, стабільність законодавства тощо.

Показники Doing Business 2016 [9] порівняно з 2015 роком свідчать, що деякі умови ведення бізнесу в Україні покращилися, зокрема полегшилася процедура реєстрації бізнесу (за рахунок скорочення термінів реєстрації суб'єктів господарювання як платників ПДВ та зниження платежів за реєстрацію бізнесу та сплати податків, полегшився доступ до електроенергії, посилюється захист міноритарних акціонерів, полегшилася процедура сплати податків, покращилось забезпечення міжнародної торгівлі. Однак спостерігаються й негативні тенденції в отриманні дозволів на будівництво, реєстрації власності, забезпеченні виконання контрактів та розв'язанні неплатоспроможності. Незмінним залишився показник отримання кредитів для ведення бізнесу (див. табл. 2).

Таблиця 1

Особливості підприємництва в умовах модернізації національної економіки

Основні ознаки підприємництва	В діючих умовах	В умовах модернізації економіки
Головна мета	Отримання прибутку	Стратегічний інноваційний розвиток з метою отримання стабільного прибутку
Самостійність діяльності	Незалежність господарюючих суб'єктів в управлінні власним капіталом, обмежена рамками кон'юнктурних явищ	Економічна свобода в межах здійснення легального підприємництва
Характер діяльності	Систематичний	Цілеспрямований інноваційний розвиток
Підприємницький ризик	Високий	Послаблений державною підтримкою підприємництва, удосконаленням законодавства
Здійснення	У формах: використання майна, продажу товарів, виконання робіт або надання послуг	У формах: користування майном, продажу товарів, виконання робіт або надання послуг, створення інновацій
Суб'єкт	Особа, зареєстрована як підприємець в установленому законом порядку	
Державне регулювання	Пріоритети – формування конкурентного середовища підприємництва	Пріоритети – податкове і неподаткове стимулювання інноваційного розвитку підприємництва

Джерело: [1, с. 67]

Таблиця 2

Індикатори ведення бізнесу

Індикатор, балів (0-100)	Польща	США	Україна		
	2016	2016	2014	2015	2016
Реєстрація бізнесу	84,22	91,23	87,35	93,88	94,40
Отримання дозволу на будівництво	75,15	75,74	75,29	61,36	61,42
Доступ до електроенергії	81,35	83,39	32,65	54,84	58,45
Реєстрація власності	76,49	76,80	74,82	69,44	69,61
Отримання кредиту	63,44	95,00	75,00	75,00	75,00
Захист міноритарних інвесторів	63,33	64,67	48,33	53,33	56,67
Сплата податків	82,73	83,85	70,33	70,69	72,72
Забезпечення виконання контрактів	63,44	72,61	66,25	57,11	58,96
Забезпечення міжнародної торгівлі	100,00	92,01	53,96	63,72	64,26
Розв'язання неплатоспроможності	76,37	89,19	31,17	31,05	27,50

Джерело: [8; 9]

Для порівняння в табл.2 наведено показники Польщі й США. Характеристики інституціонального середовища підприємництва в Україні на 2016 рік відповідають таким країнам як США та Польща лише по показнику реєстрації бізнесу та отримання кредиту (порівняно з Польщею).

Українське рейтингове агентство підрахувало індекс вагомості перешкод для ведення бізнесу в Україні (табл. 3).

Таблиця 3

Індекс вагомості перешкод для ведення бізнесу в Україні

Місце	Перешкода	Індекс вагомості перешкоди
Найсуттєвіші перешкоди		
1.	Відсутність ясної та чіткої економічної політики держави	0,8
2.	Зрошення влади й бізнесу	0,8
3.	Незахищеність прав власності	0,8
4.	Норми, що регулюють створення й ведення бізнесу	0,8
5.	Неоднакове ставлення бюрократії до різних фірм (при тлумаченні застосовуваних законів і правил)	0,8
6.	Необ'єктивність, корумпованість судових рішень	0,8
7.	Політична нестабільність	0,7
8.	«Дорогі кредити»	0,7
Суттєві перешкоди		
9.	Інфляція	0,6
10.	Нерозвиненість економічної інфраструктури	0,6
11.	Кримінальні структури	0,6
12.	Великі витрати на хабарі	0,6
13.	Карні злочини (розкрадання, крадіжки і т.ін.)	0,5

Джерело: [4, с. 107]

Зазначені в табл. 3 перешкоди корелюють із тими, що визначені Світовим банком. Найбільш вагомими виступають слабкість економічної політики держави, зрошення влади та бізнесу, незахищеність прав власності, недосконалість норм, що регулюють створення й ведення бізнесу, дискримінація окремих бізнесменів або видів бізнесу, корумпованість та політична нестабільність.

Суперечливі зміни інституціонального середовища підприємництва супроводжуються значним скороченням суб'єктів підприємницької діяльності (див. табл. 4).

Так, з 2010 по 2014 рік кількість суб'єктів господарювання скоротилася з 2,18 млн. одиниць до 1,93 млн. одиниць, тобто на 11%, в основному, за рахунок скорочення чисельності фізичних осіб-підприємців та малих підприємств. Суттєво знизилася чисельність зайнятих працівників – з 10772,7 тис. осіб до 8796,7 тис. осіб, на 18,4%, а номінальний обсяг реалізованої продукції зріс на 20% за 5 років, втім, з урахуванням темпів інфляції за період, це характеризує скорочення обсягів продажу. Причиною негативних тенденцій виступають кризові соціально-економічні та політичні явища в країні.

Іншими перешкодами в розвитку підприємництва виступають:

1. Офшоризація бізнесу. Так, майже весь великий бізнес, який працює в Україні, зареєстровано на Кіпрі. Тому, за виснов-

Основні характеристики суб'єктів підприємництва в Україні

Показник	Усього	у тому числі			
		великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	фізичні особи-підприємці
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць					
2010	2183928	586	20983	357241	1805118
2014	1932161	497	15906	324598	1591160
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб					
2010	10772,7	2400,3	3393,3	2164,6	2814,5
2014	8796,7	1915,1	2696,5	1686,9	2498,2
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млрд. грн.					
2010	3696,65	1401,6	1396,4	568,3	230,4
2014	4459,70	1742,5	1723,2	705,0	289,0

Джерело: [3]

ками ряду експертів, саме цей бізнес виступає найбільшим неплатником податків. Наприклад, практично усі підприємства вітчизняної металургії належать кіпрській компанії «SCM Holdings Ltd», якою володіє відомий український бізнесмен і політик. Хімічну промисловість повністю монополізовано зареєстрованою за кордоном компанією «Group DF», власником якої є інший, не менш відомий, вітчизняний підприємець. Особливість української «офшоризації» полягає в тому, що усі власники офшорних компаній тісно пов'язані з владою або навіть займають високі державні посади [5, с. 11].

2. Неефективність державної фінансової підтримки, що надавалася промисловим підприємствам у кризові періоди. Вона виявилася неефективною з таких причин:

- некомплексність проведення антикризових заходів (пільги надавалися підприємствам без урахування попиту на їх продукцію);

- переважно галузевий або груповий характер податкових пільг і надання їх не на конкурсній основі, а нерідко з урахуванням критичного стану тієї чи іншої галузі, незалежно від пріоритетів і конкретних державних програм;

- відсутність єдиної системи контролю за фінансами підприємств, що дозволяло «вимивати» їх активи до внутрішніх і зовнішніх офшорних зон, приховувати реальний прибуток;

- невизначеність методів контролю за цільовим використанням коштів, заощаджених у результаті надання пільг;

- неврегульованість питання цільового використання амортизаційних відрахувань;

- відсутність нормативно-правових рамок поведінки представників держави при регулюванні таких процесів, як розподіл прибутку підприємств з державною участю і забезпечення державних гарантій одержання комерційних кредитів;

- дестимулюючий характер існуючого підприємницького клімату, слабка заінтересованість бізнесу у впровадженні інновацій [6, с. 50].

3. Незмістовність заходів держави в стимулюванні інноваційного розвитку, що зумовлює відсутність реальної підтримки науковців та винахідників, які не в змозі комерціалізувати свої науково-технічні розробки. В таких умовах держава має стимули до посилення протекціоністської спрямованості економічної політики по відношенню до підприємств, що взялися розробляти та



виробляти інноваційну продукцію, допоки вони не оптимізують свої виробничі витрати та не реалізують маркетингову стратегію просування продукції на ринок, як внутрішній, так і зовнішній. Оскільки така підтримка фактично не може бути адресною існує ряд механізмів державної інноваційної політики, які здатні сприяти вирішенню цих завдань. Це стимулювання створення таких мережових структур як кластери, промислові зони, вільні економічні зони, технопарки та інші інтегровані утворення.

Формування сприятливого підприємницького середовища для модернізації вимагає ряду заходів державного регулювання підприємництва, а саме:

- розширення фінансових можливостей, створення спеціалізованих кредитних програм;
- мобілізація венчурного капіталу для інновацій;
- сприяння розвитку професійної освіти й формування кадрового резерву за потребами ринку;
- посилення підтримки на зовнішніх ринках;
- усунення бюрократичних перешкод;
- покращення податкових умов господарювання для малого й середнього бізнесу; недискримінаційне відношення до платників податків.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, підприємницьке середовище є важливою складовою інституціональної системи держави і здатне сприяти модернізаційним процесам. До складових підприємницького середовища можна віднести регулятивну, нормативну та когнітивну складові, ступінь забезпечення яких оцінюється в Україні Світовим банком як недостатньо задовільний.

Розвиток підприємництва в Україні відбувається в недостатньо конгруентному інституціональному середовищі, в якому зв'язки між інститутами ринкової економіки не синхронізовані через неадаптованість до суспільних інтересів, національного менталітету. Подальші дослідження мають бути спрямовані на пошук тих ланок інституціональної системи, які потребують суттєвих змін з точки зору забезпечення мотиваційних механізмів зайняття підприємництвом та інноваційним підприємництвом, зокрема.

#### Література:

1. Аракелов В.Г. Сущность и особенности предпринимательства в условиях модернизации экономики / В.Г. Аракелов // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2012. – № 4. – С. 63-67.
2. Вовченко Н.Г. Оценка институциональной среды предпринимательства в России / Н.Г. Вовченко, Т.В. Елифанова // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 8. – С. 300-305.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Качала Т.М. Институціоналізація економіки України: проблеми та перспективи: монографія. У 2 т. Т.1 / Т.М. Качала; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2011. – 475 с.

5. Кіндзерський Ю.В. Деструктиви промислової політики в Україні та можливості їх подолання / Ю.В. Кіндзерський // Економіка України. – 2012. – № 12. – С. 4-16.
6. Шабліста Л. Нові акценти в державній політиці фінансової підтримки промислових підприємств у посткризовий період / Л. Шабліста // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 46-56.
7. Широкова Г.В. Влияние национальной институциональной среды на степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса из стран с переходными экономиками / Г.В. Широкова, Т.В. Цуканова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. – 2012. – №1. – С. 26-51.
8. Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency: A World Bank Group Flagship Report. – Washington, International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2016. – 338 p.
9. Doing Business 2017. Equal Opportunity for All: World Bank Group Flagship Report. – Washington, International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2016. – 346 p.
10. Kostova T. Country Institutional Profiles: Concept and Measurement / T. Kostova // Academy of Management Best Paper Proceedings. – 1997. – P. 180-189.
11. Paying Taxes 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Special-Reports/Paying-Taxes-2017.pdf>
12. Scott W.R. Institutions and Organizations / W.R. Scott. – Thousand Oaks, CA: Sage, 1995. – 360 p.

#### Ляховец Е.А. Предпринимательство как составляющая институциональной среды модернизации

**Аннотация.** Статья посвящена анализу развития предпринимательства в Украине как ключевого института рыночной экономики и двигателя модернизационных преобразований. Рассмотрены современные институциональные условия бизнес-среды. Определены препятствия, сдерживающие развитие предпринимательства в Украине, а также указаны направления государственной экономической политики в создании благоприятных институциональных условий.

**Ключевые слова:** предпринимательство, бизнес, модернизация, институциональная среда, государственная экономическая политика.

#### Liakhovets O.O. Entrepreneurship as a component of modernization institutional environment

**Summary.** The paper is devoted to the analysis of Ukrainian entrepreneurship development as a key institute of a market economy and an engine of modernization reforms. The modern institutional conditions of business environment are considered. The obstacles that restrain the entrepreneurship development in Ukraine are defined. The directions of state economic policy to create favourable institutional environment are specified.

**Keywords:** entrepreneurship, business, modernization, institutional environment, state economic policy.

**Поздняков К.К.,**

*к.э.н., доцент департамента «Корпоративные финансы  
и корпоративное управление»,*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

**Воронов С.А.,**

*магистрант специальности «Корпоративное управление  
и ответственность бизнеса»,*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

## ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ

**Аннотация.** В статье раскрываются актуальные проблемы развития рынка слияний и поглощений в банковской сфере. Выявлены современные факторы и мотивы его трансформации. Подготовлен прогноз перспективных тенденций эволюции рынка слияний и поглощений в банковском секторе Российской Федерации.

**Ключевые слова:** слияния и поглощения, банковский сектор, централизация, консолидация, тенденции, мотивы, ключевые факторы, стандарты, концентрация капитала, парадигма регулирования.

**Постановка проблемы.** Слияния и поглощения, как основная форма развития процесса централизации, отражают обострение конкуренции на финансовых рынках и являются важным аспектом создания новой архитектуры банковской сферы. В международном банковском секторе процессы централизации капитала нарастают в течении последних десятилетий и сегодня оказывают значительное влияние на экономику развитых стран. В политике Правительства РФ на протяжении последних лет наметилась тенденция на укрупнение регионального банковского сектора. Данное направление закреплено в «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» [1]. В феврале 2014 года Moody's предсказало ускорение консолидации российского банковского сектора в 2014-2016 годах. Прогноз оправдывается: за два года число банков сократилось с 859 до 681. Крупные банки «поглощают» мелкие, увеличивая влияние на рынок. Тенденция к консолидации банковского сектора сформировалась в силу естественных внутреотраслевых причин, а также, под влиянием государственного регулирования. Приказами Центрального банка России (ЦБР) в 2015 году в среднем по семь банков в месяц лишалось лицензий. Активы кредитных организаций с 2014 по 2016 годы равномерно возрастали в среднем на 1,6% в месяц, тогда как показатели чистой прибыли сильно упали в 2015 году. Отмеченная тенденция стимулируется и контролируется государством, она образовалась в результате слияний и поглощений. Проблема концентрации банковского капитала в России приобрела чрезвычайную актуальность в связи с доминирующей ролью государственного регулирования в процессе формирования крупных банковских структур. При форсировании этого процесса государством может возникнуть кризис всей банковской системы.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Понятия «слияние», «поглощение», «захват» и «приобретение» возникли в работах американских экономистов конца XIX века. С возрастанием в XX веке интенсивности и объемов слияний, этот процесс вызвал большой интерес у европейских и

российских экономистов. Появилось множество описаний и определений данного явления. Дж. Вестон, К. Чанг и Дж. Сью (1998) утверждали, что «слияние – это процесс, отражающий различные формы комбинирования компаний посредством переговоров» [2]. Дж. К. Ван Хорн (2001) называл слиянием объединение двух компаний, в ходе которого одна теряет свой бренд [3]. Т. Кох и С. Мак-Дональд (2010) указывали, что под слиянием понимается объединение двух или более компаний, вовлеченных в процесс функционирования новой компании. Под поглощением они понимали процесс, при котором одна фирма приобретает акции другой [4]. Проблематику слияний и поглощений (Mergers&Acquisitions) в российском банковском секторе, современные цели и тенденции, экономические аспекты развития этих процессов рассматривали в своих работах Ю. Воробьева (2011), Н. Фадейкина (2011), А. Афанасьев (2012), Э. Джагитян (2012), Е. Андрианова (2013), Д. Гринкевич (2013), В. Степанов (2014), М. Ивинская (2014), И. Помахина (2014).

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.**

В соответствии с российским законодательством под «слиянием» понимается реорганизация юридических лиц, в ходе которой права и обязанности каждого из них переходят к вновь созданному юридическому лицу на основе передаточного акта. В мировой практике под слиянием понимается объединение нескольких банков, в результате которого один выживает, а остальные прекращают существование. В России этот случай квалифицируется как «присоединение» и означает прекращение деятельности одной или нескольких банковских структур с передачей их прав банку, к которому они присоединяются. Тип слияния зависит от ситуации на рынке, от стратегии деятельности банков и ресурсов, которыми они располагают. Слияния и поглощения банков имеют существенные особенности в разных странах или регионах мира. В Европе происходит поглощение мелких и средних банков, в США проводится слияние или поглощение крупных банков, а в России нарастают процессы поглощения мелких и средних банков крупными, встречаются единичные случаи поглощения крупных банков [5]. По мнению экспертов, череда слияний и поглощений в банковском секторе РФ основана на изменениях в политике ЦБР. Аналитик брокерской компании «Альпари» А. Кокорева констатирует, что регулятор наращивает контроль в банковском секторе, который сопровождается переходом на жесткие стандарты. Перед системообразующими банками возникает задача повышения капитализации, а сделать это опираясь на собственные ресурсы могут единицы. Ужесточение контроля и санация приводят к уменьшению количества мелких банков, повышению живуче-

сти средних и крупных банков методом слияний и поглощений [6]. Возникает проблема регулирования этого процесса с учётом современных тенденций в банковской сфере.

**Целью статьи** является прогнозирование мотивов и перспективных тенденций слияний, поглощений и присоединений в банковском секторе Российской Федерации; определение ключевых факторов формирования программ слияний и поглощений; систематизация проблем концентрации банковского капитала России.

**Изложение основного материала.** По данным Центрального Банка России за последние шесть лет произошло сокращение банков и небанковских организаций на 26,6 процента. В 2014 году темпы ликвидации банков выросли в 2,7 раза по сравнению с 2013 годом (в 2013 году рынок покинули 33 банка, в 2014 году – 89 банков). За первое полугодие 2015 года количество российских банков сократилось на 37. Российская модель слияний и поглощений на банковском рынке характеризуется «дружественными» поглощениями. Недружественный характер поглощений выгоден акционерам банка, поскольку он повышает его капитализацию и позволяет поднять курс их акций. В связи с национальной спецификой банковской отрасли, высокой степенью риска возникновения конфликтов с ЦБР и возможностью лишения лицензии случаи недружественного поглощения на российском банковском рынке практически отсутствуют [7].

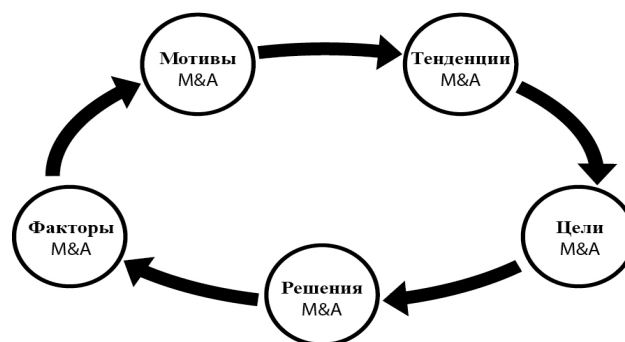
Ряд российских банков в 2015 году развивали свой бизнес благодаря выгодным поглощениям и слияниям. Существенное ухудшение общей экономической ситуации в РФ сильно ограничило такие возможности. Глава Ассоциации российских банков Г. Тосунян отмечал, что экономический кризис тормозит экстенсивный рост финансовых учреждений и эта тенденция позволяет российским банковским структурам расширяться. Заместитель председателя ЦРБ М. Сухов указывал, что сегодня консолидация российского банковского рынка сосредоточилась в пяти крупных банках и прогнозируется достижение показателя 60% к концу 2016 года. Банковские эксперты в России прогнозируют нарастание в 2017 году тенденции перетекания клиентов в более крупные банки.

По оценкам «Thomson Reuters» и «Freeman Consulting», объем комиссионных инвестиционных банков в России в первом квартале 2015 года составил 30,1 млн. долларов (на 5% меньше, чем в предыдущем квартале). Объем объявленных сделок слияний и поглощений с участием российских активов в первом квартале 2015 года достиг 2,7 млрд. долларов (на 58% меньше, чем за 2014 год). Это самые низкие показатели за последние пять лет. Один из топ-менеджеров «Thomson Reuters» П. Марчевски отмечал, что активность российских компаний на рынке слияний и поглощений вне страны достигла 3,6 млрд. долларов и на 81% превысила аналогичный показатель прошлого года [8].

В целях минимизации негативных последствий от макроэкономической нестабильности российская финансово-кредитная система нуждается в новой парадигме регулирования. Этот вопрос приобретает особую актуальность в связи с взаимопроникновением ее экономики с экономиками стран G20 и усилением зависимости от глобальных векторов рыночного развития [9]. ЦБР принято решение категорировать банки по функциональному принципу – на универсальные (федеральные) и с ограниченной лицензией (в первоначальной формулировке – региональные). Согласно первоначальной концепции, в категорию федеральных должны были попасть кредитные организации с капиталом от 1 млрд. рублей и активами свыше

7 млрд. рублей. Планируется, что в результате реализации банковской реформы большинство финансовых учреждений перейдет в разряд региональных. Число последних, по подсчетам Ассоциации региональных банков России, может составить порядка 300. Таким образом, рынок слияний и поглощений в российском банковском секторе характеризуется определённой цикличностью развития и отличается динамичной сменой факторов, мотивов и тенденций. Указанная цикличность позволяет выявлять и систематизировать перспективные тенденции эволюции рынка слияний и поглощений (см.рис. 1).

Глава банка ВТБ А. Костин считает, что до 2020 года количество кредитных организаций в России уменьшится примерно в 2,5 раза и процессы консолидации будут нарастать. Проведённый им анализ ежегодного количества слияний и поглощений банков, темпов ликвидации лицензий позволяет спрогнозировать, что останется порядка 200-300 банков.



**Рис. 1. Цикл формирования перспективных тенденций на рынке слияний и поглощений (М&А) в банковском секторе России**

*Источник: составлено авторами*

Р. Терехин, член Экспертного совета при Правительстве РФ прогнозирует, что если темпы отзыва лицензий, ликвидации, слияний и поглощений банков сохранятся на нынешнем уровне, то через пять лет останется 300-400 банков. Считается, что только половина кредитных организаций сегодня соответствует требованиям ЦБР о достаточности капитала и около 400 банков будут вынуждены постепенно покинуть финансовый рынок. По прогнозам главы Ассоциации российских банков Г. Тосуняна экономика России в скором времени выйдет из рецессии, а процесс отзыва лицензий со стороны Центробанка будет спадать. Финансовому аналитику А. Афанасьевой видится оптимальным существование до 500 банков при условии, что ЦБР выстроит системный процесс их регулирования и своевременной ликвидации банков-банкротов. Она считает, что из-за резкого сужения банковского сектора может упасть конкуренция и, с учётом динамичного возрастания спроса на кредитование за последние годы, 300 банков не справятся с потребительским и корпоративным спросом через пять лет при возникновении бума потребления [10].

Росту слияний и поглощений российских банков способствует активное внедрение, особенно в 2016 году, искусственного интеллекта и IT-технологий (Information Technology) в банковскую систему. Основными областями применения искусственного интеллекта в банках считаются: организация взаимодействия с клиентами посредством проектов по созданию «чат-ботов»; консультирование пользователей. IT-технологии повышают удобство предоставления финансовых консультаций по ипотеке, страхованию, инвестициям [11].

Эмпирический анализ показал, что слияние повышает потенциальные возможности банков в перспективных сферах деятельности. Например, если в сфере привлечения депозитов банки, ориентируясь на свою техническую эффективность до реорганизации, после нее не демонстрируют явной тенденции к увеличению эффективности, то в сфере выдачи долгосрочных кредитов эта тенденция усиливается. Перспективные процессы слияния и поглощения будут обусловлены поиском новых возможностей роста со стороны банков, имеющих избыточную ликвидность и капитализацию, стремящихся с помощью покупки новых активов расширить объемы своего бизнеса. При этом основную группу покупателей банков составят крупные банки, которые будут приобретать более мелких игроков с целью диверсификации бизнеса: расширения существую-

щей региональной банковской сети, освоения новых регионов присутствия, диверсификации своей продуктовой линейки. Отношение иностранных и российских инвесторов к сделкам слияния и поглощения сегодня существенно изменилось. Если в докризисный период основным мотивом слияний и поглощений в банковской сфере было приобретение надежного, перспективного банка, с хорошей клиентской базой, то, в настоящее время, покупатели не стараются купить новый бизнес любой ценой, а ищут возможности приобрести качественный актив по выгодной цене [12].

Анализ основных факторов и мотивов слияний и поглощений в банковском секторе Российской Федерации позволяет систематизировать перспективные тенденции развития рынка M&A (см. рис. 2).



Рис. 2. Влияние ключевых факторов и мотивов на формирование перспективных тенденций M&A в российском банковском секторе

Источник: составлено авторами

Монополизированное состояние финансового рынка, неравный доступ к капиталу определили структуру сегодняшнего рынка слияний и поглощений в банковском секторе России. Государственные банки активно использовали стратегию слияний и поглощений на всех стадиях экономического кризиса. В процессе реализации антикризисной стратегии государство нормативно закрепило за собой роль главного санатора проблемных банков и стало основным генератором рынка слияний и поглощений, что позволило увеличить доступ на рынок слияний и поглощений государственных банков. В настоящее время обширная сеть банков с прямым и косвенным государственным участием компенсирует слабо развитую сеть частных банков, большая часть из которых в России не обладает возможностями современного финансового института. Развитие частного банковского сектора сдерживается, преимущественно ограничением доступа к капиталу. Следует подчеркнуть несомненное влияние процесса слияний и поглощений на повышение эффективности деятельности государственных и частных банков. При активном возрастании эффективности деятельности банков сформировавшихся в результате сделок по поглощениям и слияниям будет наблюдаться увеличение доли частных банков в финансовой деятельности общества, повышение их капитализации и конкурентоспособности, а механизм слияний и поглощений станет главным рычагом рыночного влияния. В качестве одного из основных мотивов объединения частных банков рассматривается достижение синергетического эффекта, который выражается в активном росте финансовых показателей нового банка. Феномен основывается на положениях сформулированной в работе М. Бредли, А. Десаи и Е.Х. Кима (1983) теории синергии. Образованный в результате слияния новый банк получает широкий спектр перспективных и апробированных возможностей (синергий) в результате объединения ресурсов старых банков [13].

**Выводы и предложения.** На формирование перспективных тенденций в банковском российском секторе основное влияние оказывают такие факторы, как: повышение требований государства к минимальным размерам уставного капитала банков, рецессия мировой экономики, мировой финансовый кризис ликвидности, утечка иностранного капитала и сокращение количества банков. Сегодня в развитии банковской системы России прогрессируют следующие тенденции: увеличение количества слияний и поглощений для реализации нормативных требований Центрального Банка России; использование консолидации, как средства выживания и расширения бизнеса успешных банков в период кризиса; увеличение поглощений коммерческих банков государственными банками или банками с государственным участием (Сбербанк, ВТБ, ВЭБ).

Среди заемщиков значительный процент представляют государственные компании, поэтому с ростом банка увеличивается объем государственной поддержки и его значение для государства. Инициатором банковской консолидации выступает Центральный банк России. Десяти системно значимым банкам России сегодня принадлежит более 60% рынка и прогнозируется рост этого показателя до 75%. Нарастает тенденция тесной связи таких банков с государством вне зависимости от их формы собственности. Ситуация напоминает формирование административно-командной модели экономики, которая, при очевидных её недостатках позволила советской тяжелой промышленности конкурировать

с США. Такой пример подтверждает целесообразность увеличения банковской консолидации, поэтому сегодняшние инициативы и действия государства выглядят вполне логичными. Для повышения конкурентоспособности на международной арене в условиях глобализации дальнейшее развитие банковского сектора России будет связано с процессами слияний и поглощений, как инструмента, способствующего созданию стабильной и надёжной банковской системы.

#### Литература:

1. Заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 года «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» [Электронный ресурс] // ИА «ГАРАНТ». – Режим доступа : <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/491345/#ixzz31VfhUsTN> (дата обращения 3.12.2016). – Заголовок с экрана.
2. Weston J. F., Chung K. S., Siu J. A. Takeovers, Restructuring, and Corporate Governance. 2nd ed. Prentice Hall, 1998. – P. 24.
3. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
4. Koch T. W., MacDonald S. S. Bank Management. 7th edition, South-Western Cengage, 2010. – 888 p.
5. Мазикова Е. В. Банковский сектор Российской Федерации: тенденция консолидации / Е. В. Мазикова, К. Ф. Исхакова // Молодой ученый. – 2014. – № 9. – С. 293-295.
6. Гидаспов И. Шаг к пятёрке. Бинбанк продолжил цепь поглощений в банковском секторе [Электронный ресурс] / И. Гидаспов // Газета.RU. – 2015. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2015/06/30/6861817.shtml> (дата обращения 5.12.2016). – Заголовок с экрана.
7. Степанов П. А. Слияния и поглощения в банковской сфере: цели и мотивы / П. А. Степанов // Молодой ученый. – 2014. – №18. – С. 449-451.
8. Thomson Reuters: Объем сделок по слиянию и поглощению с участием российских активов в 1 квартале 2015 года достиг \$2,7 млрд. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finam.ru/analysis/newsitem/thomson-reuters-ob-em-sdelok-po-sliyaniyu-i-poglosheniyu-s-uchastiem-rossiiskix-aktivov-v-1-kvartale-2015-goda-dostig-2-7-mlrd-20150420-172648/> (дата обращения 10.12.2016). – Заголовок с экрана.
9. Костин А. Количество банков в России через пять лет сократится с 800 до 300 [Электронный ресурс] / А. Костин // Российская газета. Федеральный выпуск. – № 6803(232). – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2015/10/15/kostin.html> (дата обращения 16.12.2016). – Заголовок с экрана.
10. Ван дер Оудераа Э. Банки должны стать такими же цифровыми, как их новые конкуренты [Электронный ресурс] / Э. Ван дер Оудераа. – Режим доступа : <http://bankir.ru/publikacii/20161213/edvin-van-der-ouderaa-accenture-banki-dolzhen-stat-takimi-zhetsifrovymi-kak-ikh-novye-konkurenty-10008381/> (дата обращения 12.12.2016). – Заголовок с экрана.
11. Джагитян Э. П. Влияние директивы Волкера на процессы слияний и поглощений банковских институтов США / Э. П. Джагитян // Деньги и кредит. – 2012. – № 11. – С. 46-52.
12. Воробьева Ю. Н. Банки России: слияния и поглощения ради устойчивости / Ю. Н. Воробьева // Российское предпринимательство. – 2011. – № 7(2). – С. 136-142.
13. Bradley, M., Desai, A., Kim, E. (1983), The Rationale Behind Interfirm Tender Offers: Information or Synergy?, Journal of Financial Economics, 2(11), 183–206.

**Поздняков К.К., Воронов С.О. Перспективні тенденції розвитку ринку злиття та поглинань в банківському секторі Росії**

**Анотація.** У статті розкриваються актуальні проблеми розвитку ринку злиття та поглинань в банківській сфері. Виявлені сучасні фактори та мотиви його трансформації. Підготовлено прогноз перспективних

тенденцій еволюції ринку злиття та поглинань в банківському секторі Російської Федерації.

**Ключові слова:** злиття та поглинання, банківський сектор, централізація, консолідація, тенденції, мотиви, ключові фактори, стандарти, концентрація капіталу, парадигма регулювання.

**Pozdniakov K.K., Voronov S.A. Perspective tendencies of development of merger and acquisition market in the banking sector of Russia**

**Summary.** In this article, actual problems of development of merger and acquisition market in banking sphere are disclosed. Modern factors and motives of its transformation are revealed. A forecast of perspective tendencies of evolution of merger and acquisition market in the banking sector of the Russian Federation is prepared.

**Keywords:** merger and acquisition, banking sector, centralization, consolidation, tendencies, motives, key factors, standards, capital concentration, regulation paradigm.

Сидорченко Т.Ф.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії,  
Бердянський державний педагогічний університет

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-МАЙНОВОГО КОМПЛЕКСУ ДЕРЖАВИ

**Анотація.** Розглянуто систему земельних відносин у сучасних умовах, а також розроблено пропозиції щодо теоретичних передумов формування цілісного земельно-майнового комплексу держави.

**Ключові слова:** земля, земельна ділянка, земельно-майновий комплекс, земельно-майнові відносини.

**Постановка проблеми.** Земля являє собою унікальний природний ресурс. Вона є єдиним місцем існування людства, основним і єдиним фактором організації його продуктивних чинників, що задіяні в створенні всіх інших продуктів і благ. Обмеженість і невідновність цього ресурсу викликає об'єктивну необхідність суспільного регулювання правових норм і умов землекористування.

Разом з тим, у ринковій економіці земля здобуває форму товару й може служити об'єктом майнових угод, результати яких тією чи іншою мірою здатні зачепити інтереси інших людей і суспільства в цілому. Тому введення ринкових відносин висуває підвищені вимоги до системи державного обліку й реєстрації земельних ділянок, контролю за їхнім правовим статусом і діючими обтяженнями, оборотом землі і її раціональним використанням.

У поняття «земельні ресурси», крім землі, включають покриті рослинністю й водою території, поклади корисних копалин, функціонально пов'язані із землею об'єкти нерухомості (будинки, споруди, нафтові й газові свердловини, стаціонарне гірничодобувне устаткування). Земельні ресурси (і насамперед земля) володіють трьома основними властивостями, що визначають їхню виняткову цінність, найголовнішу роль для існування й виробничо-господарської діяльності людей. Властивість життєзабезпечення – бути частиною екологічного середовища, місцем життя, розміщення житла, комунального, культурно-побутового обслуговування й відпочинку людей. Властивість фактора виробництва – бути необхідною умовою виробничо-господарської діяльності в сільському господарстві, обробній промисловості, видобувній промисловості, будівництві, транспорті. Нарешті, властивість цивільного обороту – як взаємодії суб'єктів власності (органів державної і регіональної влади, юридичних і фізичних осіб) з питань стану, використання й зміни належності об'єктів власності (земельних ділянок, інших природних об'єктів і пов'язаної з ними нерухомості) у рамках законодавчо встановлених норм і правил. Ця взаємодія в правовій, адміністративній, економічній, соціальній та інформаційній областях являє собою земельно-майнові відносини.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам формування земельно-майнового комплексу присвячено роботи таких науковців як С.П. Войтенко, С.М. Волков, Д.С. Добряк, Й.М. Дорош, Л.Я. Новаковський, М.Г. Ступень, А.М. Третьак, А.Д. Юрченко, С.І. Сай та деяких інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на наявність праць вітчизняних науковців, присвячених дослідженню проблематики ефективного використання земельно-майнових ресурсів, враховуючи складність та багатоаспектність проблеми, на сьогодні вона залишається недостатньо розробленою, зокрема завдяки відсутності єдиного інтегрованого підходу та комплексного управління земельно-майновим комплексом держави.

**Мета статті.** Головною метою даної статті є дослідження системи земельних відносин у сучасних умовах, а також розробка пропозицій щодо визначення теоретичних передумов формування земельно-майнового комплексу держави.

**Виклад основного матеріалу.** В економічній літературі поняття «земельно-майнового комплексу» визначається як сукупність трьох складових, що поєднує поняття «земля» як просторово-соціально-економічне поняття й поняття «майно», що розкриває соціально-економічні характеристики обсягу майнових прав і обов'язків різних суб'єктів права стосовно законодавчо закріпленого нерухомого майна. Третя складова терміна «земельно-майновий комплекс» розкриває сукупність земельних ресурсів у всім різноманітті форм власності й управління з урахуванням унікальності землі як природного ресурсу й головного фактору організації виробництва [1].

Основними принципами системи земельних відносин у сучасних умовах є рівноправність форм власності на землю; платність землеволодіння й землекористування; цільове використання земель різних категорій; державне регулювання; облік, контроль і моніторинг земель; врахування регіональних особливостей землекористування [2].

Як показує світовий досвід, від стану земельно-майнових відносин багато в чому залежить рівень і стабільність соціально-економічного розвитку країн незалежно від їхнього суспільно-політичного устрою. Земельно-майнові відносини своєрідні, потребують детальної правової регламентації й постійного державного регулювання. Органи влади різних рівнів не впливають прямо на роботу ринку землі й іншої нерухомості, який, як правило, сприяє зосередженню земельних ресурсів у найбільш ефективних власників і залученню інвестицій у галузі природно-ресурсного сектору економіки. Земельний ринок, що виступає в якості невід'ємної складової частини ринку нерухомості в цілому, являє собою відносно автономну об'єктно-специфіковану економічну структуру, що забезпечує взаємодію суб'єктів соціально-економічних і політичних інтересів, реалізацію ряду функцій інституту власності на земельно-ресурсні блага, механізму розподілу й перерозподілу земель із урахуванням диференціації їх за цільовим призначенням, за структурою й імперативам кадастру й даним моніторингу земель і нерухомості, а також здійснення сукупності природогосподарських заходів і заходів по збереженню середовища.

Перехід до ринкової економіки з широким розгортанням приватизації земель, розширенням прав органів місцевого самоврядування в сфері регулювання земельних відносин, скороченням державного фінансування розвитку населених пунктів, зумовив необхідність зміни структури земельних відносин та методів їх реформування. У ході земельної реформи в Україні більшість населених пунктів фактично змінила свої межі, а юридично їх не закріпила. Проте розвиток населених пунктів без юридичного оформлення меж в умовах існування державної, комунальної власності на землю спричиняє багато соціальних, економічних і екологічних проблем. Ці проблеми викликані: наявністю в межах населених пунктів постійного ринку; концентрацією різних галузей виробництва; регулярністю обмінних зв'язків з навколишніми населеними пунктами; формуванням власності територіальних громад; оподаткуванням землекористування тощо.

Аналіз даних росту населення і територій населених пунктів показує, що стрімка урбанізація життя населення як об'єктивний процес розселення і потужний розвиток продуктивних сил суспільства в період науково-технічної революції потребує все більших територій (земельних і природних ресурсів), які неможливо задовольняти без втрат для екологічної рівноваги в природі. Необхідне науково обгрунтоване регулювання й нормування потрібних територій у процесі розселення і комплексного формування урбанізованих систем як середовища проживання людей (соціальної, економічної і культурної діяльності) в єдності з природою, щоби застерегти можливі незворотні наслідки незбалансованого процесу включення все нових земельних ресурсів у сферу урбанізованого впливу.

Земля в населених пунктах розглядається не як засіб (ресурс) виробництва, що властиво сільськогосподарському виробництву, а як просторовий базис забезпечення життєдіяльності враховуючи простір, що знаходиться під нею і над нею. Земельна власність у населених пунктах тісно пов'язана з інтересами територіальної громади, держави, інших землевласників, які повинні ув'язуватися з відповідними напрямами соціально-економічного розвитку міста, що зумовлює багатофункціональність у використанні кожного конкретного об'єкта земельної власності, а також можливість їх використання різними суб'єктами у різний спосіб протягом періодів, які можуть як збігатися, так і не збігатися. З огляду на вище зазначене, у населених пунктах земельна власність завжди тісно пов'язана з потребою в розміщенні певного виду діяльності в певному місці. Це спричиняється тим, що необхідність найбільш ефективного та найкращого використання земельної ділянки досить часто перевищує особисті можливості власника. З одного боку, практично завжди він використовує збудовані містом чи іншими власниками об'єкти інфраструктури, розміщені за межами його земельної власності, а з іншого боку, діяльність конкретного власника також має вплив на використання землі інших власників міста. Тобто при використанні землі в населених пунктах завжди відбувається поєднання інтересів земельної власності, як приватної, так і комунальної та державної.

Гостра проблема для великих міст – полягає в тому, що пустують території промислових комплексів. У цей же час у рамках вирішення завдання ефективного вкладення інвестицій у використання міських земель сформувався комплекс проблем, що зачіпає інтереси інвесторів, міської влади й промисловців. Пов'язаний він з використанням територій промислових зон в ув'язуванні з ефективною промисловою політикою перепро-

філювання й перебазування ряду підприємств із престижних районів великих міст.

На сьогоднішній день у багатьох містах створилась досить складна ситуація. Більшість старих підприємств функціонують в обмежених масштабах, нерідко це – екологічно небезпечні виробництва, але вони володіють значними територіями, у тому числі в історичних центрах міст. «Зайві» площі здаються адміністраціями заводів в оренду, у результаті чого спостерігається значне недоодрержання податків у бюджет. У той же час інвестори звертають увагу на дефіцит інженерно підготовлених земельних ділянок під забудову, і з інтересом придивляються до надлишків виробничих площ. При цьому виникає ризик так званого «недружного поглинання» старих заводів, що фактично є формою боротьби за переділ землі [3; 4].

Таким чином, наявність землі у власності підприємств (або в довгостроковій оренді) ще не є гарантією їх самостійності й комерційної незалежності, з одного боку, і ефективного використання міської землі – з іншого. Налагодження земельного обороту, оцінка земельних ресурсів, оптимізація земельних платежів повинні впливати на підприємства й сприяти інтенсифікації виробництва, порятунку від зайвої землі, кращому використанню цього обмеженого ресурсу.

Основними напрямами формування земельних відносин у населених пунктах є: 1) узгодженість між приватними, громадськими та державними інтересами; 2) відкритість дій з управління використання земель та їх розподілом; 3) гарантія прав на земельну ділянку; 4) достовірність обмежень прав щодо використання земельних ділянок; 5) стабільність типів використання землі; 6) можливість визначення найдоцільнішого використання землі власником або користувачем земельної ділянки.

Таким чином, нові земельні відносини в населених пунктах повинні ґрунтуватися на визнанні за суспільством, в особі державних або місцевих органів влади, права контролювати землевласників щодо характеру використання належних їм земельних ділянок, можливих змін цього використання та гарантуванні землевласникам прав, встановлених законами.

Головною рисою розвитку територій населених пунктів є акцентування уваги на стратегіях ендегенного розвитку, що передбачає використання потенціалу місцевих людських, інституційних і фізичних ресурсів, щоб створити для жителів нові можливості працевлаштування та стимулювати нові види економічної діяльності.

Основними економічними засадами створення нової високоефективної системи управління використання земельного фонду є: забезпечення права на землю для здійснення земельної політики і відповідних аграрних перетворень з метою досягнення високих економічних показників виробництва; визначення правового статусу земель з метою їх найбільш ефективного використання у сільськогосподарському виробництві; офіційно визначена структура права на землю і власність інвесторів, які вкладають кошти у раціоналізацію використання земель та їх охорони, стабілізацію землекористування і землеволодіння; створення сприятливих економічних умов для підвищення продуктивності та економічної ефективності використання земель.

Найкращим чином розв'язати ці проблеми можна за допомогою земельно-майнового комплексу. Управління земельно-майновими ресурсами доцільно розглядати як сукупність економіко-правових дій суб'єктів їх присвоєння, спрямованих на збереження й збільшення природогосподарських якостей земельно-майнових благ, а також як цілеспрямований регулю-



ючий вплив на режим функціонування об'єктів нерухомості й взаємодія з іншими суб'єктами в інтересах населення. Сутність категорії «земельно-майновий комплекс» означає сукупність земельно-майнових благ у різноманітні форм їх присвоєння й господарського використання, специфікованих у силу унікальності комбінації властивостей землі як господарського ресурсу, просторово-економічної основи розвитку суспільства, а також як імперативної умови організації його продуктивних сил і основного фактора створення різноманітних продуктів і послуг. Земельно-майновий комплекс країни являє собою найважливішу об'єктно-ресурсну підсистему національного господарства, що характеризується в цей час інституціональними перетвореннями, обумовленими глибокою зміною принципових основ організації, функціонування й розвитку вітчизняної економіки в цілому й системи земельно-майнових відносин, зокрема.

Для соціально-економічного розвитку держави необхідний такий механізм залучення інвестиційних ресурсів, який, не створюючи яких-небудь додаткових ризиків для їхніх бюджетів, у той же час надає надійні гарантії інвесторам. У якості такого механізму останнім часом усе частіше стала розглядатися земельна іпотека (або іпотека єдиного об'єкта нерухомості). Вона містить у собі величезний потенціал економічних і соціальних ефектів:

а) властива іпотечі збалансованість інтересів усіх суб'єктів відносин гарантує стабільний розвиток земельно-майнового ринку;

б) правова гнучкість іпотечної схеми обумовлює більш ефективне використання фінансових коштів для розвитку земельно-майнового комплексу;

в) застава дозволяє залучати інвестиції;

г) застава, не будучи відчуженням майна, дає можливість українським землекористувачам залишати матеріальні складові національного багатства в себе в країні при залученні позикових засобів західних інвесторів.

Важливим аспектом є розгляд іпотеки як інвестиційного регулятора земельно-майнових відносин, що припускає її вплив на форми й обсяги залучення землі й іншої нерухомості в ринковий оборот і дозволяє перерозподіляти капітали й нерухомість із метою підвищення ефективності їх використання.

Процес ринково-інституціональних перетворень системи земельно-майнових відносин визначив різноманіття форм сучасного землекористування, а саме постійного (безстрокового) користування земельними ділянками, довічно наслідуючого володіння земельними ділянками, оренди земельних ділянок, обмеженого користування чужими земельними ділянками (сервітутами), безоплатного термінового користування земельними ділянками, а також формування економічного механізму господарського освоєння, ринкового обороту земельно-майнових благ і введення інституту платності землекористування, який може бути реалізований за допомогою таких ринково-інституціональних інструментів як земельний податок; орендна плата й нормативна ціна землі.

У зв'язку з цим система земельних відносин в Україні повинна відповідати наступним основним критеріям:

1) економічно ефективно й екологічно безпечно використання сільськогосподарських угідь як найціннішого загальнонаціонального надбання країни;

2) правова захищеність усіх форм земельної власності й землекористування, які діють на основі земельного законодавства й відповідають нормативним актам;

3) широке використання економічних регуляторів для перерозподілу земельних ресурсів, підвищення ефективності їх використання, екологічного захисту земель;

4) державний контроль по відношенню до всіх власників земельних ділянок, землевласників і землекористувачів, застосування санкцій або заохочення за критеріями економічно ефективного й екологічно безпечного використання землі в сільській місцевості.

Механізм регулювання земельних відносин повинен охоплювати правила поведінки із землею, на землі й по відношенню до землі. При цьому одна група відносин пов'язана з необхідністю розподілу вже створеної раніше власності, і відносини між суб'єктами зводяться до розподілу функцій, прав, обов'язків кожного суб'єкта, виділенню частини об'єкта, що йому належить. Інша група відносин відображає взаємини власників із приводу спільного виробництва й розподілу знову створеного об'єкта власності.

У цих умовах стає очевидною необхідність упорядкування земельно-майнових відносин, що в остаточному підсумку є головним «інструментом» підвищення ефективності використання земельних ресурсів. Ядром такого впорядкування є розробка й підготовка до впровадження типових положень по регулюванню земельних відносин на державному та місцевому рівні з урахуванням взаємодії й розподілу повноважень між державними органами влади й органами місцевого самоврядування.

Враховуючи, що регулювання територіальних відносин на всіх рівнях управління сприяє підвищенню ефективності використання земельного фонду територій, стає очевидним, що всі зазначені процедури вимагають усунення протиріч у законодавчих і нормативних актах.

Необхідно привести всі документи «працюючі» на ефективний розвиток територій, у єдину систему, що базується на аналізі проблем і умов використання земельних ресурсів кожного регіону. Виходячи з отриманих результатів, повинна бути сформована система управління земельними ресурсами, орієнтована на можливості кожного регіону з реалізації територіальних завдань. Це можливості організаційні, економічні, технічні. Для цього є всі необхідні передумови. Зокрема, у місцевих органів влади є можливість визначити ступінь готовності регіону до використання земельних ресурсів на своїй території (залежно від структури використання земель, загального рівня соціально-економічного розвитку) і формувати порядок взаємин по наданню й використанню земельних ділянок. У цьому випадку вдасться досягти максимальної віддачі від використання земельних ресурсів регіону.

Принципи, на основі яких повинен розвиватися земельно-майновий комплекс, включають: еволюційний характер змін у земельних відносинах; дотримання інтересів усіх суб'єктів земельно-майнових відносин; несуперечливий розв'язок соціальних і економічних проблем [5].

Умови формування ефективних земельно-майнових відносин:

- ринок землі й нерухомості повинен пропонувати на цивілізованій основі покупцям: ділянки для житлової й виробничої забудови, для інженерної й соціальної інфраструктури, сільськогосподарські й лісові угіддя;

- усі верстви населення повинні мати доступ до земельних ресурсів, використання яких можливе при одержанні виключних прав власності, оренди, безстрокового користування і т.д.;

- ціни на землю й нерухомість формуються на ринковій основі, а ріст цін контролюється антимонопольним комітетом;

- суспільство прагне мінімізувати соціальні й екологічні ризики при всіх формах землекористування;

- земельна політика перебуває у взаємній відповідності з вимогами розвитку держави, а застосування Земельного, Житлового кодексів, Кодексу про надра тісно взаємопов'язане на всій території;

- ринок землі й нерухомості стає прозорим, правила землекористування й розпорядження земельними ділянками зрозумілі для всіх зацікавлених сторін.

**Висновки та пропозиції.** Земельно-майнові відносини можуть стати потужним фактором впливу на економічний ріст і соціальні перетворення. Разом з тим можливим є і негатив, який з'являється у випадку неефективного використання земельно-майнового комплексу, слабого залучення земельних ресурсів у господарський оборот. Результат - серйозні соціальні потрясіння, криза довіри з боку населення, інвесторів, нагромадження економічних ризиків.

Використання земельно-майнового комплексу як природно-територіального ресурсу припускає експлуатацію господарських параметрів земельного фонду, що включають природно-економічні характеристики й пропорції його розподілу за галузевою ознакою, інтенсивність і ефективність його використання. У даній складовій відбувається об'єднання інтересів суспільства й приватних землекористувачів у процесі реалізації ринкових механізмів господарювання.

Використання земельних ресурсів як товару в соціально-економічних відносинах передбачає визначення його параметрів і корисних властивостей, що мають попит на ринку нерухомості в умовах відносної збалансованості інтересів різних груп власників, що включають, насамперед, державні й адміністративні органи, комерційні структури й фізичні особи. Так, якщо державні органи піклуються про оптимальне використання земельних ресурсів і їхню охорону, то комерційні структури зацікавлені, насамперед, в одержанні максимального прибутку від їхньої експлуатації, а фізичні особи стурбовані збереженням майнових прав на землю й збільшенням її ринкової вартості. Збалансованість цих інтересів і вирішення виникаючих протиріч можуть бути досягнуті тільки через інструменти й механізми державного регулювання земельного ринку й ринку нерухомості з максимальним дотриманням інтересів всіх зацікавлених сторін.

Створюючи в Україні соціально орієнтовану ринкову економіку зазначимо, що ринок повинен обов'язково сполучатися з активною роллю держави в економіці, і тільки держава, допов-

нюючи ринок, може забезпечити загальнонаціональний інтерес, стати інструментом досягнення загального добробуту.

Масове надання землі в приватну власність і розмежування державної власності на землю повинне супроводжуватися створенням ефективних механізмів, що забезпечують захист прав власників, ефективну систему обліку й реєстрації прав, а також уведення економічно обґрунтованої системи оподаткування нерухомості.

#### *Література:*

1. Назарова А.А. Земельно-имущественный комплекс как объект управления / Вестник ТИСБИ. – 2008. – № 2. – С. 25-28.
2. Комов Н.В., Аратский Д.Б. Методология управления земельными ресурсами на региональном уровне. – Н. Новгород, 2000. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru>
3. Новицкий И. Роль земельно-имущественного комплекса в формировании потенциала развития крупных городов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ane.ru>
4. Сай С.И. Методы и модели управления земельно-имущественным комплексом крупного города / С. И. Сай. – М. : Фонд развития отечественного книгоиздания им. И. Д. Сытина, Ргс, 2001. – 192 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dpr.ru>
5. Сидорченко Т.Ф. Теоретичні передумови формування цілісного земельно-майнового комплексу на регіональному рівні / Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – Донецький національний університет, 2011. – 627 с. – С. 477-482.

#### **Сидорченко Т.Ф. Особенности формирования земельно-имущественного комплекса государства**

**Аннотация.** Рассмотрена система земельных отношений в современных условиях, а также разработаны предложения относительно теоретических предпосылок формирования целостного земельно-имущественного комплекса страны.

**Ключевые слова:** земля, земельный участок, земельно-имущественный комплекс, земельно-имущественные отношения.

#### **Sidorchenko T.F. Peculiarities of forming land-property complex of the state**

**Summary.** The system of land relations in modern terms is considered, and also suggestions are developed in relation to the theoretical pre-conditions of forming integral land-property complex of the state.

**Keywords:** land, plot of land, land-property complex, land-property relations.

Слободянюк Н.О.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів та банківської справи,  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

## МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

**Анотація.** Проаналізовано динаміку і структуру капітальних вкладень за видами промислової діяльності протягом 2010-2015 рр. Узагальнено стан і проблеми інвестиційної діяльності у добувній промисловості, металургії, машинобудуванні, хімічній і легкій промисловості. Визначено загальні і спеціальні пріоритети інвестиційних стратегій галузей промисловості та механізмів їх реалізації. Розроблено пропозиції з формування інфраструктури інвестиційно-інноваційного промислового розвитку національної економіки.

**Ключові слова:** механізми, інвестиційні стратегії, реалізація, розвиток, інноваційний, промисловість, галузі.

**Постановка проблеми.** Формування та підтримка високого рівня виробничого потенціалу промисловості, яка забезпечує базис функціонування та розвитку реального сектора економіки, потребує системного впливу на нього з боку держави та значних обсягів інвестиційних ресурсів [1]. Усупереч світовій практиці, де високі темпи освоєння інвестицій є підґрунтям процесів економічного зростання, в Україні фізична та моральна застарілість виробничих фондів у промисловості ставить національну економіку перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційної діяльності. Виникає необхідність поліпшення технологій промислового виробництва на основі зростання інвестицій в інновації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання інвестиційного забезпечення розвитку галузей промисловості знаходяться у центрі уваги багатьох учених. Семенюк О. М. стверджує, що впровадження інноваційних процесів на промислових підприємствах супроводжується зміною певних визначених складових їх функціонування [2, с. 141]. Дунською А. Р. запропоновано концептуальну схему формування інноваційної стратегії промислового підприємства [3]. Деділовою Т. В. рекомендовано проводити оцінку ефективності інноваційної стратегії з урахуванням значної залежності перспективного розвитку підприємства від наявного інноваційного потенціалу та попередніх результатів діяльності, базуючись на головних засадах оцінки результатів інноваційної діяльності промислових підприємств (виробничих, інвестиційних, фінансових, екологічних, соціальних тощо) [4, с. 7]. На думку Оксенюка Т. М. одним із пріоритетних напрямів діяльності вітчизняного промислового сектору в контексті забезпечення його стратегічного розвитку на сьогодні має стати побудова ефективних механізмів інвестування у формування і використання людського капіталу [5, с. 23]. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід визнати відсутність у дослідженнях системного підходу до розробки механізмів реалізації інвестиційних стратегій у галузях промисловості.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Недостатньо дослідженими залишаються питання розробки загальних інвестиційних стратегій для промисловості і спеціальних – для окремих галузей із врахуванням їх ролі в національній економіці: стратегічні галузі (енергетика, машинобудування), інфраструктурні (транспорт, постачання), такі, що задовольняють споживчий попит (сільське господарство, харчова промисловість, легка промисловість).

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є визначення загальних і спеціальних пріоритетів інвестиційних стратегій галузей промисловості та механізмів їх реалізації.

**Виклад основного матеріалу.** Пріоритетним об'єктом інвестування в усіх галузях національної економіки має стати впровадження енергоефективних і енергозберігаючих технологій, що дозволить створити синергетичний ефект в економіці [6, с. 203]. Для цього необхідно залучати кошти для проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у сфері виробництва енергоносіїв із відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, впровадження маловідходних і безвідходних технологій, використання вторинних ресурсів (у т. ч. за рахунок переробки відходів промислового і побутового походження), введення в дію нових потужностей з виробництва нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії.

Від стабільності вугільно-добувної промисловості залежать робота багатьох суміжних ланок національного господарства, а саме теплоенергетики, металургії, машинобудування та інших. Але на сучасному етапі вугільна промисловість виступає однією з найслабших складових економічної безпеки держави. Протягом 2010-2012 рр. обсяги інвестицій у добувну промисловість і розроблення кар'єрів зросли з 15261,1 млн. грн до 22293,5 млн. грн. на рік, а до кінця 2015 р. скоротилися до 18466,3 млн. грн., що супроводжувалося зменшенням їх частки у загальних капітальних вкладеннях із 27,55% до 21,07% (табл. 1) [7].

Разом із тим забезпечення сталого розвитку підприємств добувної промисловості пов'язано з розв'язанням певних протиріч, зумовлених низкою чинників природного характеру, зокрема [8, с. 107]: обмежений розмір запасів корисних копалин, постійне погіршення гірничо-геологічних та гірничотехнічних умов їх видобутку, яке проявляється у зростанні собівартості сировинної продукції. Протягом тривалого часу основу розвитку підприємств добувної промисловості склали екстенсивні чинники – дешева робоча сила та дешеві й доступні мінеральні ресурси.

Подолання технологічної відсталості виробничого процесу добувних підприємств можливе насамперед за умови запровадження інноваційних технологій видобутку корисних копалин, які широко використовуються в усьому світі, насамперед, комп-

Таблиця 1  
Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності за 2010-2015 роки

Галузі	млн. грн										Структура, %				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015			
Промисловість	55384,4	78725,8	91598,4	97574,1	86242,0	87656,0	100	100	100	100	100	100			
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	15261,1	22097,7	22293,5	21624,8	20010,6	18466,3	27,55	28,07	24,34	22,16	23,20	21,07			
Переробна промисловість – виробництво:	30151,9	42161,3	42276,8	44717,9	42474,4	46219,1	54,44	53,55	46,15	45,83	49,25	52,73			
харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	8510,2	12061,5	13279,7	14941,3	13486,7	13548,5	15,37	15,32	14,50	15,31	15,64	15,46			
текстильне, виробництво одягу, шкіри, інших виробів	479,9	539,4	371,6	481,5	623,0	987,0	0,87	0,69	0,41	0,49	0,72	1,13			
виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	1387,1	3596,4	2258,4	2433,9	2011,8	4031,1	2,50	4,57	2,47	2,49	2,33	4,60			
коксу та продуктів нафтоперероблення	1418,4	1602,5	1237,5	674,6	534,2	579,6	2,56	2,04	1,35	0,69	0,62	0,66			
хімічних речовин і хімічної продукції	2440,6	2767,7	3436,6	2653,6	2174,6	1679,7	4,41	3,52	3,75	2,72	2,52	1,92			
основних фармацевтичних продуктів і препаратів	565,7	802,5	824,2	1073,0	1413,2	1622,8	1,02	1,02	0,90	1,10	1,64	1,85			
гумових і пластмасових виробів, інші неметалевої мінеральної продукції	3801,7	4241,3	3790,0	4231,7	3989,0	3817,7	6,86	5,39	4,14	4,34	4,63	4,36			
металургійне, виробництво готових металевих виробів, крім машин та устаткування	6695,4	9787,0	9227,8	10875,0	11833,6	12470,0	12,09	12,43	10,07	11,15	13,72	14,23			
комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	227,9	408,7	501,0	194,5	224,5	420,8	0,41	0,52	0,55	0,20	0,26	0,48			
електричного устаткування	663,5	632,7	673,4	1000,3	601,7	584,8	1,20	0,80	0,74	1,03	0,70	0,67			
інших машин та устаткування	1581,7	2162,2	2781,5	2132,1	2020,8	1945,4	2,86	2,75	3,04	2,19	2,34	2,22			
автотранспортних засобів	1680,2	2422,7	2815,4	3122,9	2627,7	3332,1	3,03	3,08	3,07	3,20	3,05	3,80			
інші види переробної промисловості	699,6	1136,7	1079,7	903,5	933,6	1199,6	1,26	1,44	1,18	0,93	1,08	1,37			
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	9279,9	13475,1	25381,8	29309,5	22895,0	21347,2	16,76	17,12	27,71	30,04	26,55	24,35			
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	691,5	991,7	1646,3	1921,9	862,0	1623,4	1,25	1,26	1,80	1,97	1,00	1,85			

Джерело: побудовано за даними [7]

лексної розробки родовищ. Її сутність полягає в тому, що поряд із видобутком основного виду корисної копалини (залізної та марганцевої руди) доцільним є видобуток супутніх корисних копалин (піску, щебеню, глини та ін.). Упровадження технологічних нововведень у виробничий процес добувних підприємств сприятиме оновленню, модернізації основних засобів та підвищенню конкурентоспроможності гірничорудної продукції як на світовому, так і на внутрішньому сировинних ринках.

Розвиток національної вугільної промисловості на інноваційній базі є одним з основних напрямів перетворення енергетичної галузі в сучасну економічно ефективну ланку національного господарства. За економічними, фінансовими, технічними та соціальними показниками вугільна промисловість перебуває у кризовому стані [9]. Це характеризується несталим вуглевидобутком, фізичним зношенням основних фондів, значним відставанням від передбачених проектами реконструкції та технічного переоснащення термінів введення потужностей. Шахтний фонд знаходиться у край застарілому стані. Створення умов та забезпечення сталого розвитку національної вугільної промисловості на основі інноваційного розвитку дозволить зміцнити стабільність національної економіки в цілому.

Для досягнення кардинального відновлення фізично зношених і морально застарілих основних фондів, технічного переозброєння вугільної промисловості, реструктуризації шахтного фонду, необхідно розробити стратегічні напрямки інноваційної діяльності як на кожному підприємстві вугільної галузі, так і на рівні держави, а саме розробити інноваційну політику та інноваційну стратегію й створити науково-технічних передумови для комплексного техніко-технологічного оновлення вугільного виробництва.

Для реалізації стратегічних напрямів інноваційного розвитку вугільної галузі України в зазначених площинах необхідно побудувати досконалий механізм державної політики інноваційного розвитку. До складу цього механізму будуть входити економічні, адміністративні, фінансові механізми, методи законодавчо-нормативного регулювання та модель інноваційного розвитку.

Інноваційна діяльність у вугільній галузі має бути орієнтованою на формування економічних умов для розвитку вугледобувних підприємств; створення конкурентного вугільного ринку, покращання їх фінансового стану, докорінну зміну технічного рівня вугільного виробництва, оснащення підприємств технікою нового покоління з використанням новітніх технологій, спрямованих на виробництво високоякісної вугільної продукції, на використання в межах існуючих енерготехнологічних і вугільно-металургійних комплексів, а також і можливого експорту.

До 2014 р. основною експорто-орієнтованою галуззю національної економіки була металургія [10, с. 96]. Протягом 2010-2015 рр. обсяги інвестування в неї зросли із 6695,4 млн. грн. до 11833,6 млн. грн., а частка в структурі капітальних вкладень – із 12,09% до 14,23%. Інвестиційними стратегіями металургійної промисловості є стимулювання впровадження екологічно безпечних технологій виробництва, забезпечення гармонізації вітчизняних екологічних стандартів з європейськими, що дозволить знизити тиск металургійних підприємств на навколишнє природне середовище відповідно до зобов'язань, взятих Україною при підписанні Угоди про асоціацію з ЄС. Через необхідність урахування світових тенденцій інтеграційних процесів і корпоративності управління актуальною є проблема формування гірничо-металургійних холдингів [11, с. 295]. Кон-

центрація капіталу і виробництва супроводжується інтеграцією великого числа юридичних осіб, які вирішують єдині завдання на інноваційній основі.

Машинобудування - один з найважливіших видів економічної діяльності, який, на жаль, не отримує відповідного інвестиційного забезпечення [12, с. 233]. Протягом 2010-2015 рр. капітальні вкладення у виробництво електричного устаткування скоротилися із 663,5 млн. грн. до 584,8 млн. грн., у виробництво інших машин та устаткування – зросли із 1581,7 до 1945,4 млн. грн., автотранспортних засобів – із 1680,2 млн. грн. до 3332,1 млн. грн., інші види переробної промисловості – із 699,6 млн. грн. до 1199,6 млн. грн. Питома вага інвестицій у машинобудування коливається на рівні 7-8%. Основні засоби підприємств галузі машинобудування перебувають на межі критичного стану й потребують невідкладних заходів, спрямованих на їх відновлення: фінансовий стан підприємств галузі є незадовільним; ринки збуту продукції звужуються і зазнають потужного впливу з боку неекономічних факторів, зокрема військово-політичної ситуації на сході України. Пріоритетами інвестиційної стратегії у машинобудуванні є модернізація виробничих потужностей на основі адаптації до вимог технічних регламентів, розроблених на базі відповідних директив ЄС, та гармонізованих європейських стандартів, що дозволить інтегрувати вітчизняне машинобудування у європейські ланцюги виробництва конкурентоспроможної продукції.

Якщо розглядати галузь вагонобудування, як підлазь машинобудування, то на даний час ринок залізничних перевезень зростає швидкими темпами і стабільний прогноз залежить від низки факторів: покращання логістичних технологій, конкуренція з іншими видами транспорту, розвиток інфраструктури й темпи росту економіки, оновлення рухомого складу [13, с. 251]. Ринок вантажних залізничних перевезень потребує створення інноваційних вагонів, які можуть надати імпульс розвитку операторського бізнесу.

Однією з найважливіших тенденцій розвитку хімічної та нафтохімічної промисловості у світі є перетворення галузі з постачальника сировини на повноцінного учасника ланцюгів доданої вартості при створенні продукції високотехнологічних виробництв інших галузей економіки - вдосконалених матеріалів, процесних інновацій для автомобілебудування, енергетики, харчової промисловості тощо. Це обумовлює нарощування виробництва в Україні продукції малотоннажної хімії як найперспективнішої підгалузі хімічного комплексу щодо забезпечення інноваційного розвитку;

Протягом 2010-2015 рр. обсяг інвестицій у виробництво хімічних речовин і хімічної продукції скоротився із 2440,6 млн. грн. до 1679,7 млн. грн., а їх частка у структурі капітальних вкладень – із 4,41% до 1,92%. Фінансування інвестицій у виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів збільшилося із 565,7 млн. грн. до 1622,8 млн. грн., а питома вага – з 1,02% до 1,85%, у виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції – зросло з 3801,7 млн. грн. до 3817,7 млн. грн., що супроводжувалося скороченням питомої ваги із 6,86% до 4,36%.

Інвестиційною стратегією хімічної промисловості є екологізація виробництва, у тому числі за рахунок створення мало-відходних та безвідходних технологічних схем виробництва, за яких відходи основного виробництва переробляються на продукцію для задоволення потреб основного виробництва, а також є сировиною або напівфабрикатами для підприємств інших галузей. Технологічні цикли у безвідходних виробни-

цтвах організовані таким чином, що всі повітряні, газові або водні потоки, що містять забруднення, є ізольованими від навколишнього середовища, перебувають в замкнених контурах, а при виході з них обов'язково проходять через спеціальні очисні пристрої.

Із досліджуваних галузей промисловості найменших обсяг інвестицій був спрямований у легку промисловість, протягом 2010-2015 рр. його обсяг зріс із 479,9 млн. грн. до 987,0 млн. грн., а їх частка у структурі капітальних вкладень – із 0,87% до 1,13%. Кризова ситуація в легкій промисловості, скорочення обсягів виробництва виявилися однією з причин кризи вітчизняного машинобудування для підгалузей легкої промисловості (швейної, трикотажної, взуттєвої і інших підгалузей) [14, с. 10]. Припинили існування окремі конструкторські бюро з розробки промислових швейних машин; ліквідовані експериментальні цехи, у яких створювалися дослідні і експериментальні зразки машин.

Світовий досвід, зокрема Китаю, інших розвинутих країн, переконує, що основним чинником високих темпів зростання обсягів виробництва у легкій промисловості є науково-технічний прогрес, оновлення технічної бази виробництва тощо [15, с. 27]. Збільшення частки країн, що розвиваються, у світовому текстильному виробництві примусило промислово розвинуті країни використовувати високоєфективне автоматизоване текстильне устаткування з метою зменшення трудозатрат, для закріплення своїх позицій в конкурентній боротьбі з країнами із дешевою робочою силою.

Нині співпраця вітчизняних підприємств легкої промисловості з іноземними компаніями відбувається переважно на умовах субконтрактування (у т. ч. з використанням толінгових схем). Переважна більшість швейних підприємств переробляє давальницьку сировину, таким чином, відбувається використання дешевої робочої сили без інвестування у модернізацію виробництва. Тому інвестиційними стратегіями у легкій промисловості України є перехід до створення спільних підприємств із відомими зарубіжними брендами [16, с. 214].

Таким чином, ефективний розвиток галузей промисловості України передбачає реалізацію загальних стратегій, пов'язаних із технічним переозброєнням і запровадженням енерго- та ресурсозберігаючих технологій, модернізації виробництва з метою поліпшення екологічного середовища, використання відходів виробництва як вторинної сировини; стимулювання всіх виробництв, продукція яких насичена сучасними досягненнями техніки, системами управління, інтелектуальним змістом; розширення випуску конкурентоспроможної продукції за якістю і ціною; освоєння нових світових ринків поставок продукції.

Основний акцент в інноваційно-інвестиційній стратегії національної економіки має бути зроблений на розвиток наукомістких, технологічних, високо конкурентних секторів промисловості України [17, с. 54]. При цьому винятково важлива роль належить державі, яка не тільки формує ці стратегії, але й погоджує їх із програмами соціально-економічного розвитку, реалізує конкретні заходи щодо створення умов для стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності та створює сприятливий інвестиційно-інноваційний клімат.

Формування інноваційної моделі розвитку промисловості неможлива без створення ефективно діючої інфраструктури підтримки інновацій [18, с. 18]. Має також бути побудована розгалужена мережа центрів, яка б здійснювала моніторинг інвестиційно-інноваційної діяльності, проводила заходи, спря-

мовані на виявлення та підтримку діяльності підприємців-новаторів, у тому числі шляхом рекламування їх успіхів та досягнень як в Україні, так і за її межами.

У провідній світовій практиці широкого визнання набула промислова політика розвитку, що базується на концепції кластерів, технологічних парків, яка надає можливість ефективно поєднувати інтереси інвесторів і потреби економіки як на національному, так і на регіональному рівнях, сприяє залученню іноземних інвестицій та активізації інноваційно-інвестиційної діяльності в національній господарській системі. Створення кластерів стимулюватиме комерціалізацію та впровадження інновацій у виробничі процеси промислових підприємств, що дасть змогу підвищити їхню інноваційну активність, сприятиме поєднанню інтелектуального та виробничого капіталів. При цьому важливо на законодавчому рівні закріпити розподіл прибутку між окремим дослідником, інститутом і посередниками, що сприяють комерціалізації.

**Висновки і пропозиції.** Основний науковий результат статті полягає у визначенні загальних і спеціальних пріоритетів інвестиційних стратегій галузей промисловості та механізмів їх реалізації. До спільних детермінант слід віднести: технічне переозброєння, запровадженням енерго- та ресурсозберігаючих технологій, розширення випуску конкурентоспроможної продукції за якістю і ціною; освоєння нових світових ринків поставок продукції. Специфічними пріоритетами інвестиційних стратегій окремих галузей промисловості є: у добувній – створення конкурентного вугільного ринку; у машинобудуванні – адаптація до вимог технічних регламентів та гармонізованих європейських стандартів; у металургії та хімічній промисловості – стимулювання впровадження екологічно безпечних технологій виробництва; у легкій промисловості – створення спільних підприємств із відомими зарубіжними брендами. Передумовою успішної реалізації вказаних стратегій є прийняття відповідних, узгоджених між собою державних, галузевих, регіональних програм, створення ефективно діючої інфраструктури підтримки інновацій у формі кластерів та технологічних парків.

Перспективами подальших досліджень є розробка рекомендацій із формування стратегій інвестиційного розвитку національної економіки відповідно до стандартів ЄС.

#### Література:

1. Кирику М. В. Державна стратегія управління інвестиційно-інноваційним розвитком підприємств залізничної галузі України [Електронний ресурс] / М. В. Кирику // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_11\\_103](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_103)
2. Семенюк О. М. Необхідність формування інноваційної стратегії розвитку промислових підприємств / О. М. Семенюк // Економічний форум. – 2013. – № 3. – С. 139-144.
3. Дунська А. Р. Концептуальна схема формування інноваційної стратегії промислового підприємства [Електронний ресурс] / А. Р. Дунська // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 2. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2011\\_2\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_2_16)
4. Деділова Т. В. Показник інноваційності промислових підприємств України як сучасний інструмент стратегічного інноваційного менеджменту / Т. В. Деділова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2012. – № 1. – С. 5-8.
5. Оксенюк Т. М. Інвестиції в людський капітал як фактор стратегічного розвитку промислового підприємства / Т. М. Оксенюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 4(2). – С. 21-24.
6. Сухоруков А. І. Активізація інвестиційно-інноваційної політики у промисловості-стратегічний пріоритет національних еко-

- номічних інтересів України / А. І. Сухоруков, О. В. Собкевич // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 193-205.
7. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності за 2010-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
  8. Мельник К. В. Інвестиційна стратегія підприємств добувної промисловості / К. В. Мельник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 6. – С. 104-109.
  9. Пшенична В. П. Стратегічні напрями інноваційного розвитку вугільної промисловості України [Електронний ресурс] / В. П. Пшенична // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_11\\_45](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_45)
  10. Останкова Л. А. Концептуальні підходи до моделювання стратегії інвестиційного розвитку промислового підприємства / Л. А. Останкова, Н. Ю. Шевченко // Економіка промисловості. – 2009. – № 2. – С. 92-100.
  11. Колосок В. Особливості інвестиційного забезпечення стратегічного управління великих промислових підприємств / В. Колосок, Я. Ходова // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 10(3). – С. 293-296.
  12. Городецька Т. Б. Розробка інноваційно-інвестиційної стратегії промислового підприємства на етапах його життєвого циклу / Т. Б. Городецька // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(1). – С. 231-235.
  13. Кравченко М. Аналіз та формування інноваційної стратегії конкурентоспроможного розвитку промислових підприємств на ринку / М. Кравченко, Н. Марченко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. – 2016. – Вип. 35. – С. 246-255.
  14. Царенко О. В. Інвестиційні механізми реалізації цільової стратегії інноваційного розвитку легкої промисловості регіону / О. В. Царенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 10. – С. 9-13.
  15. Сафонов Ю. М. Концептуальна стратегія державного регулювання інноваційного потенціалу сировинного комплексу текстильної промисловості України / Ю. М. Сафонов // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 5. – С. 25-29.
  16. Янковець Т. М. Класифікація інновацій з метою стратегічного управління підприємствами легкої промисловості / Т. М. Янковець // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2009. – № 6. – С. 213-220.
  17. Алимов С. О. Реалізація стратегії макроекономічного регулювання інноваційно-інвестиційних можливостей національної промисловості / С. О. Алимов, Ю. В. Лимич // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 24. – С. 52-55.
  18. Порвін М. Ю. Державна стратегія інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності промисловості / М. Ю. Порвін // Економіка та держава. – 2009. – № 9. – С. 17-19.

**Слободянюк Н. А. Механизмы реализации инвестиционных стратегий развития отраслей промышленности Украины**

**Аннотация.** Проанализирована динамика и структура капитальных вложений по видам промышленной деятельности в течение 2010-2015 гг. Обобщено состояние и проблемы инвестиционной деятельности в добывающей промышленности, металлургии, машиностроении, химической и легкой промышленности. Определены общие и специальные приоритеты инвестиционных стратегий отраслей промышленности и механизмов их реализации. Разработаны предложения по формированию инфраструктуры инвестиционно-инновационного промышленного развития национальной экономики.

**Ключевые слова:** механизмы, инвестиционные стратегии, реализация, развитие, инновационное, промышленность, отрасли.

**Slobodianiuk N.O. Mechanisms for the implementation of investment strategies for the development of industrial branches of Ukraine**

**Summary.** The dynamics and structure of capital investments by types of industrial activity during the 2010-2015 are analysed. The status and problems of investment activity in the mining industry, metallurgy, machine building, chemical and light industries are summarized. The common priorities and specific investment strategies of industries and their implementation mechanisms are identified. The proposals for infrastructure investment and the formation of innovative industrial development of the national economy are grounded.

**Keywords:** mechanisms, investment strategy, implementation, development, innovation, industry, branch.

Швайдак В.М.,

аспірант,

ВНЗ «Національна академія управління»

## РЕАЛІЗАЦІЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ В ДЕРЖАВНІЙ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ

**Анотація.** У статті узагальнено теоретичні підходи до кластеризації економіки та проаналізовано досвід високорозвинених країн щодо державної підтримки кластерних утворень. Запропоновано напрями реалізації кластерного підходу в державній інноваційно-інвестиційній політиці.

**Ключові слова:** інноваційний кластер, кластерний підхід, кластеризація, кластерна програма, інноваційно-інвестиційний розвиток, державна інноваційно-інвестиційна політика.

**Постановка проблеми.** В інноваційно активному глобалізованому світі можливості традиційних підходів до реалізації ефективної інноваційно-інвестиційної політики вичерпані. На зміну їм формується унікальний за своїми потенційними можливостями кластерний підхід, застосування якого дозволило забезпечити інноваційно-інвестиційний розвиток та розбудову високотехнологічної економіки як в країнах Європейського Союзу, так і в Нових індустріальних країнах. Натомість в Україні, за відсутності державної підтримки, процеси кластеризації не набули поширення, що може призвести до подальшого нарощування її технологічного відставання від країн, що успішно реалізують кластерний підхід.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Державна інноваційно-інвестиційна політика включає комплекс державно-управлінських рішень, спрямованих на стимулювання інноваційного розвитку шляхом належного інвестиційного забезпечення та передбачає впровадження таких регуляторних важелів:

- інноваційно-інвестиційні стратегії, державні цільові, науково-технічні програми;
- державні преференції (податкові, митні, фінансові пільги інноваційно активним підприємствам);
- державні замовлення на інноваційну продукцію;
- розвиток венчурного підприємництва;
- інформаційно-методичне забезпечення всіх стадій інноваційного процесу;
- посилення зв'язків наука-виробництво, розбудова дослідницьких університетів;
- прогнозування інвестиційних ресурсів, науково-технічної діяльності, технологічного розвитку;
- створення технопарків, технополісів, промислових парків, інноваційних центрів;
- стимулювання інноваційних кластерів [1, с. 42].

У цьому контексті виокремлення важеля кластеризації вбачається своєчасним. Окремим питанням впровадження кластерного підходу в державну економічну політику присвячені роботи таких вчених як А. Маркузен [2], А. Мигранян [3], М. Портер [4], С. Соколенко [5], О. Тищенко [6], Т. Цихан [7].

Зокрема, Цихан Т. В. виділяє кластери таких типів:

- 1) географічний – формується як просторовий кластер (наприклад, аерокосмічний кластер);

- 2) горизонтальний – формується на основі декількох інноваційних секторів, які входять в більш великий кластер (наприклад, система мегакластерів в економіці Нідерландів);

- 3) вертикальний тип – формується як мережа виробничого прогресу з визначенням виконавця – впровадження інновацій;

- 4) літеральний тип – формується як об'єднання різних секторів, що призводить до створення інноваційного кластеру (наприклад, мультимедійний кластер);

- 5) технологічний тип – формується як сукупність галузей, які використовують одну й ту ж технологію (наприклад, біотехнологічний кластер);

- 6) фокусний тип – формується як кластер інноваційних фірм, які зосереджені навколо одного центра – підприємства, НДІ, учбового закладу тощо [7].

Залежно від суб'єктів, що входять до кластерного утворення, О. Тищенко здійснив групування кластерів:

- 1) міждержавні – кластери, до складу яких входять учасники, що є представниками різних країн; як структурний елемент даної групи можуть розглядатися транскордонні кластери, тобто ті, які створюються на прикордонних територіях;

- 2) національні (міжрегіональні) – які складаються з учасників, що представляють два і більше регіони країни;

- 3) регіональні – кластери, що функціонують у межах одного регіону країни; у разі необхідності у складі даної групи можуть виділятися більш дрібні кластерні утворення – місцеві, локальні, точкові, тобто ті, що функціонують на обмеженій території – наприклад, одного або декількох районів адміністративної області або навіть окремого міста [6, с. 28].

А. Маркузен виділяє інноваційні кластери п'яти типів: 1) нові індустріальні системи – утворюються як італійські промислові дистрикти; 2) системи типу «центр – мережа» – формується довкола декількох інноваційно орієнтованих корпорацій; 3) промислова платформа для дочірніх компаній – утворюються в усіх країнах світу незалежно від їх рівня розвитку; 4) з високим рівнем державної підтримки – формується задля розробки і впровадження пріоритетних новітніх технологій; 5) системи змішаного типу – формується на основі технопарків [2, с. 294–312]. Функціонування інноваційного кластеру дає можливість швидко і ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття та винаходи [3].

За такого розмаїття різновидів кластерних утворень необхідним є пошук найбільш прийнятних для впровадження поєднань кластерних типів з урахуванням інституційної специфіки економіки України.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Важливою науковою проблемою залишається необхідність пошуку адаптованих до українських реалій механізмів впровадження кластерного підходу в державну інноваційно-інвестиційну політику, спрямованих на забезпечення економічного зростання на інноваційних засадах.



**Мета статті** – узагальнення теоретичних підходів та робота напрямів реалізації кластерного підходу в державній інноваційно-інвестиційній політиці.

**Виклад основного матеріалу.** Кластерний підхід в інноваційному розвитку сформувався на початку XXI століття у високорозвинених країнах. Його методологічною основою стала кластерна теорія регіонального промислового розвитку.

Виходячи з моделі діаманта Портера, кластери являють собою географічно взаємопов'язані угруповання підприємств та установ відповідної території (регіону) [4]. В основу моделі покладено механізм кооперації та спеціалізації, який дозволяє підвищити конкурентоспроможність промисловості.

Основними перевагами застосування кластерної моделі промислового розвитку стали:

- 1) гнучке пристосування до змін зовнішнього середовища;
- 2) ефективний розподіл доходів і витрат, залучення інвестицій;
- 3) сприятливі умови для впровадження інновацій, високий рівень зв'язків науки і виробництва;
- 4) обмеженість зовнішнього втручання в діяльність кластера, в межах якого створюється значна кількість робочих місць і висока додана вартість;
- 5) синергетичний ефект.

Таким чином, у 1980-ті роки було виявлено ключовий принцип кластерного підходу – тісний взаємозв'язок виробничих фірм та наукового середовища. Виникнення кластерів відбувається шляхом передачі продукції з високою доданою вартістю від фірм-новаторів до фірм-суміжників за допомогою технологічного ланцюжка і є передумовою динамічного розвитку економіки країни та підвищення її конкурентоспроможності фірм на зовнішньому ринку. Бачення перспектив розвитку кластерного підходу з боку державних управлінців зумовило подальше нарощування виробництва та продукування інновацій у рамках кластерних утворень.

Сьогодні роль держави в стимулюванні інноваційно-інвестиційного розвитку на основі кластерного підходу полягає, насамперед, в організації взаємовідносин бізнесу і науки у виробничій, економічній та фінансовій сфері. Основні вигоди таких взаємовідносин полягають у наступному:

- суб'єкти господарської діяльності розширюють можливості впровадження новітніх технологій, доведення їх до комерційного використання та налагодження масового виробництва інноваційного продукту;
- суб'єкти фінансового сектору шляхом кредитування у високотехнологічні напрями діяльності підвищують прибутковість, зростає місткість фінансового ринку;
- суб'єкти інноваційної діяльності отримують можливості до впровадження повного інноваційно-інвестиційного циклу – від зародження ідеї, фундаментальних і прикладних досліджень до масового виробництва і реалізації інноваційного продукту.

Найбільш позитивний досвід у формуванні інноваційних кластерів мають країни ЄС.

Сьогодні в Європейському Союзі країни провадять стимулюючу політику розвитку інноваційних кластерів, яка полягає у створенні сприятливих умов за допомогою ефективною податкової, бюджетної, кредитної, митної політики, розбудови науково-дослідних центрів, дослідницьких університетів, транспортної, енергетичної інфраструктури тощо. І хоча механізми та моделі державного стимулювання інноваційного розвитку в країнах ЄС дещо відрізняються, спільними для країн ЄС-8 є такі інструменти підтримки інноваційних кластерів:

- пряме фінансування (субсидії, безпроцентні позики), які сягають 50% витрат на створення нової продукції та технологій;
- зниження податкового навантаження;
- пільгове оподаткування науково-дослідних установ та університетів;
- високий рівень законодавчого забезпечення інтелектуальної власності та авторських прав;
- надання цільових дотацій на науково-дослідні роботи;
- зниження державного мита для індивідуальних винахідників та надання їм податкових пільг.

Пріоритетним напрямом державної політики інноваційного розвитку країн ЄС є реалізація державних кластерних програм, які за даними ОЕСР фінансуються переважно за рахунок національних бюджетів (63 %), а частка бізнесу у фінансуванні складає лише 7 відсотків [8]. На національному рівні супроводження кластерних програм здійснює Європейська комісія, Європейський кластерний альянс, Європейська група з кластерної політики, основними задачами яких є реалізація кластерних проектів за фінансової підтримки ЄС.

Загалом основні переваги кластеризації наступні:

1. Кластери підвищують продуктивність підприємств шляхом:
  - а) кращого доступу до робочої сили та постачальників;
  - б) доступу до спеціалізованої інформації;
  - в) доповнюваності продуктів, які внаслідок цього стають привабливішими для споживачів;
  - г) доступу до інституцій та суспільних товарів;
  - д) кращої мотивації керівників;
  - е) посилення зв'язків між продукуванням інновацій та їх впровадженням у виробництво.
2. Кластери збільшують темпи інновацій і визначають їх напрямок, що дозволяє створити фундамент для майбутнього економічного зростання;
3. Кластери стимулюють створення нових підприємств за рахунок таких чинників: а) помітніші ніші для нових підприємств; б) наявні необхідна сировина, комплектуючі частини та робоча сила; в) можливості венчурного підприємництва [9, с. 26–27].

Серед усіх переваг кластерного підходу, найбільш важливим є доступ до інновацій, знань, та «ноу-хау». В економіці на основі знань, яка визначається наукомісткими традиційними галузями та галузями, що виникають, – компанії шукають свою основну конкурентну перевагу в ідеях і талановитих кадрах, якої вимагає географічна близькість до кваліфікованих колег, найкращих постачальників, висококваліфікованих людських ресурсів, досліджень та інструментів розвитку, а також лідерів галузі. Спеціальні знання галузі та «ноу-хау» акумулюються та розповсюджуються через підприємницькі сфери та інноваційні компанії. Кластерний підхід швидше дає компаніям інформацію про переваги в технологіях та зміни у вигодах покупців та споживачів.

Мережева структура кластера включає галузеві виробничі підприємства, постачальників, сервісні центри, фінансові установи, фінансових посередників, торговельно-збутові організації, консалтингові фірми, науково-дослідні центри, НДІ та наукові відділи (лабораторії) дослідницьких університетів.

На думку вітчизняних та зарубіжних вчених в Україні перспективним є формування наступних кластерних груп [10]:

- пошиття одягу і взуття: модельні та дизайнерські студії, виробництво тканин, фурнітури і компонентів (гудзики, нитки,

голки, підошви тощо); пошиття одягу і взуття; сервіс і обслуговування швейного обладнання;

- глибокої переробки зерна: наукові центри біотехнологій; зерновий елеватор; помольні і сиропні виробництва; біотехнологічні потужності з виробництва лізину і лимонної кислоти; склади готової продукції;

- деревообробних кластерів: дизайнерські студії та конструкторські установи; первинну переробку деревини; потужності з виробництва деревних виробів; потужності з подрібнення технічної деревини в щепу; потужності з виробництва деревних плит; потужності з виробництва деревних пелет та брикетів;

- з виробництва телевізорів, комп'ютерної і побутової техніки: науково-конструкторські заклади; виробництво комплектуючих; збиральні виробництва;

- сільськогосподарського машинобудування: науково-конструкторські заклади; виробництво комплектуючих; збиральні виробництва;

- автомобільних кластерів: конструкторські заклади; виробництво комплектуючих; автоскладальні потужності;

- кластерів світлотехніки: науково-конструкторські заклади; виробництво компонентів і комплектуючих; збиральні виробництва;

- з виробництва гірничошахтного і підйомно-транспортного обладнання: науково-конструкторські заклади; виробництво комплектуючих; збиральні виробництва;

- ВПК, авіа- і ракетобудування: проектно-конструкторські установи; виробників комплектуючих і готових виробів; випробувальні та сервісні центри.

Кластери виконують роль фіксованих точок внутрішнього розвитку ринку і бази до інноваційного розвитку в міжнародній інноваційній діяльності країни. Висока конкурентоспроможність країни, тримається на сильних позиціях окремих кластерів, без яких країна втрачає свої економічні позиції на світовому ринку.

**Висновки і пропозиції.** З метою реалізації кластерного підходу в державній інноваційно-інвестиційній політиці необхідно застосовувати такі інструменти підтримки інноваційних кластерів:

- надання субсидій, безпроцентних інвестиційних кредитів на створення нової продукції та технологій;

- зниження податкового навантаження на кластерні підприємства шляхом звільнення від оподаткування податком на прибуток підприємств, які інвестують в інновації, та виключення витрат на НДДКР з бази оподаткування;

- надання цільових дотацій на науково-дослідні роботи;
- формування механізму державного замовлення на інноваційну продукцію, що випускається в межах кластерів;

- запровадження державних кластерних програм, що включатимуть заходи зі стимулювання міжнародного кластерного співробітництва, прогнозування ефективності кластерних утворень, фінансування інноваційної діяльності, підтримки нових кластерних галузей, координації взаємодії між потенційними учасниками кластеру.

Першочерговим завданням реалізації інноваційно-інвестиційної політики є розбудова інноваційно-виробничих кластерів у агропромисловій і харчовій галузі, деревообробній, текстильній промисловості, військово-промислового комплексу, авіа-, ракетобудування.

Державна інноваційно-інвестиційна політика України має реалізовуватись за імперативу випереджаючого зростання високотехнологічного виробництва з концентрацією інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямках інноваційного розвитку на основі кластерного підходу.

#### *Література:*

1. Олешко А. А. Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку України / А. А. Олешко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 10. – С. 39-42. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2012\\_10\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_10_10)
2. Markuzen A. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts / Economic Geography. – July 1996. – Vol. 72, Issue 3. – P. 293-313.
3. Мигранян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Электронный ресурс] / А. А. Мигранян // Вестник КРСУ. – 2002. – № 3. – Режим доступа: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html>.
4. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Пер. с англ. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
5. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры / С. И. Соколенко. – К.: Колос, 2002. – 546 с.
6. Тищенко О. П. Кластерний підхід до управління регіональним економічним розвитком і перспективи його впровадження в Україні / О. П. Тищенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 25–30.
7. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – С. 18–27.
8. Innovative clusters. Drivers of national innovation systems / OECD, National Institute of Standards and Technology – 2001. – 419 p. – [https://www.nist.gov/sites/default/files/documents/public\\_affairs/releases/spi-the-plastics-industry-trade-association-attachment.pdf](https://www.nist.gov/sites/default/files/documents/public_affairs/releases/spi-the-plastics-industry-trade-association-attachment.pdf)
9. Канигін Ю. М. Управління інноваційним розвитком України в умовах зовнішньоекономічної інтеграції [наукове видання] / Ю. М. Канигін, Г. І. Калитич, А. А. Олешко. – К.: Університет сучасних знань. – 34 с.
10. План модернізації України: від кризи до економічного зростання [Електронний ресурс] / Федерація роботодавців України, 2015. – Режим доступу: <http://ukraine-modernization-plan.changeua.com/>

#### **Швайдак В.Н. Реализация кластерного подхода к государственной инновационно-инвестиционной политике**

**Аннотация.** В статье обобщены теоретические подходы к кластеризации экономики и проанализирован опыт высокоразвитых стран относительно государственной поддержки кластерных образований. Предложены направления реализации кластерного подхода в государственной инновационно-инвестиционной политике.

**Ключевые слова:** инновационный кластер, кластерный подход, кластеризация, кластерная программа, инновационно-инвестиционное развитие, государственная инновационно-инвестиционная политика.

#### **Shvaidak V.M. The implementation of cluster approach in public innovation and investment policy**

**Summary.** The article summarizes the theoretical approaches to clustering and analyses the experience of highly developed countries in public support for cluster formation. Implementation of the cluster approach in the state innovation and investment policies is justified.

**Keywords:** innovation cluster, cluster approach, clustering, cluster program, innovation and investment development, state innovation and investment policies.

---

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

---

*Седікова І.О.,**д.е.н., доцент,**доцент кафедри менеджменту і логістики,  
Одеська національна академія харчових технологій**Бондар В.А.,**аспірант кафедри менеджменту і логістики,**Одеська національна академія харчових технологій*

## ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА, ОРІЄНТОВАНОГО НА ВИРОБНИЦТВО ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

**Анотація.** У статті розкрито основні принципи формування концепції розвитку сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції, проаналізовано сучасний стан функціонування органічного сільського господарства України. Досліджено просторові відмінності в розвитку органічного сільського господарства в Україні та показано її місце на світовому ринку органічної продукції. Висвітлені проблеми та перспективи розвитку цього напрямку сільського господарства.

**Ключові слова:** органічна продукція, сільсько-господарські підприємства, ринок, аграрна сфера, сталий розвиток, екологізація.

**Постановка проблеми.** У «Стратегії розвитку аграрного сектора економіки України» визначено, що аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством, є системоутворюючим в національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій» [9].

Розвиток аграрної сфери на сучасному етапі та економічна складова земельних відносин мають спільну мету і завдання, а саме, їх об'єднує необхідність раціонального, дбайливого, економічно ефективного використання земельних ресурсів, з урахуванням системного органічного взаємозв'язку природних, екологічних, соціальних та енергетичних умов функціонування і розвитку земельних відносин. На нашу думку, при формуванні методичного підходу до розвитку системи земельних відносин у напрямку сільськогосподарського виробництва органічної продукції на регіональному рівні, є можливість, внаслідок асиметрії природно-економічного середовища, корегування земельних відносин [5; 6]. Тому дослідження формування концепції розвитку сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції обумовлює актуальність теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання сталого розвитку сільського господарства у контексті реформування аграрного сектора економіки України завжди були актуальними та досліджувалися такими вітчизняними вченими, як П. Гайдуцький, А. Даниленко, Б. Данилишин, П. Саблук, М. Хвесик, В. Юрчишин та ін. Багато спірних питань щодо забезпечення сталого розвитку сільського господарства були висвітлені у працях зарубіжних учених: Р. Нельсона, С. Уін-

тера, Деніса і Донелли Медоуз, Й. Рандерсона, Г. Дейлі, Г. Гарднера, Н. Картера, Ш. Лиле.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом із тим наукові дослідження формування концепції розвитку сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції потребують подальшого вивчення.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є формування концепції розвитку сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасною особливістю земельних ресурсів сільськогосподарського призначення виступає не тільки загальне зниження їх площі, а й погіршення якісного стану, зниження родючості земель. Так, проведений аналіз раціонального використання меліорованих земель Одеської області довів, що площа зрошуваних земель в області за останні 10 років знизилася майже на 30 тис. га (з 245,7 до 216,2 тис. га). Зрошувані угіддя в області за станом на 2013 рік складають 174,92 тис. га. Серед державних підприємств загальна кількість зрошуваних сільгоспугідь складає 9,46 тис. га (5,4%), серед недержавних підприємств найбільша кількість зрошуваних угідь у сільськогосподарських кооперативів: 65,42 тис. га (37,4%) і сільськогосподарських товариств – 64,72 тис. га (37,0%), на долю інших власників доводиться 20,2% зрошуваних сільгоспугідь [1].

На підставі проведеного аналізу стає очевидно, що ситуація, яка склалася на сьогоднішній день у сільськогосподарській галузі не передбачає швидкої і широкомасштабної реабілітації агропродовольчої сфери. Тому, на державному рівні, потрібно визначити стратегічні цілі планомірного розвитку сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції.

Вважаємо, що земельні відносини, в умовах сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції, в цілому можна визначити як соціально-економічне суспільне явище, за своєю сутністю інституційно передає все різноманіття системи взаємодій людського суспільства в напрямку використання земельних ресурсів.

На основі проведених наукових досліджень були виявлені основні напрями формування концепції аграрної політики, орієнтованої на виробництво органічної продукції. З метою обґрунтування напрямів розвитку сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції доцільним є визначення чинників, що сприяють розвитку ринку органічної продукції на державному, регіональному рівнях і рівні сільськогосподарського підприємства.

Виділимо ряд причин, що стримують розвиток та перехід до виробництва органічної продукції: відсутність інтересу до принципів органічного виробництва з боку керівників сільськогосподарських підприємств, що обумовлено їх консерватизмом до нововведень; відсутністю необхідної інформації; труднощами з інвестуванням проектів розвитку виробництва і переробки органічної продукції; відсутність ринку збуту органічної продукції; нестача кваліфікованих фахівців у галузі екологізації землекористування та сертифікації органічної продукції.

На основі вивчення світового досвіду ведення сільськогосподарського виробництва можна констатувати, що сталий розвиток аграрної галузі можна забезпечити тільки на основі оптимального використання наявних ресурсів виробництва.

Сьогодні під органічним виробництвом перебуває близько 1% світової площі сільськогосподарських земель, а у країнах Євросоюзу близько 3% сільськогосподарських угідь. Необхідно зазначити, що порівняно з 2007 роком площа сертифікованих земель світу зросла на 14,8%. Лідерами за площею земель, зайнятих під органічним виробництвом, є Австралія – 12 млн. га, Аргентина – 4,4 і США – 1,95 млн. га. Світовий ринок органічної продукції постійно зростає. У 2004 році він оцінювався у 25 мільярдів доларів США, у 2006-му – близько 30, в 2009-му – 55, а в 2014-му – 96,5 мільярда доларів. Найбільш розвинені ринки органічної продукції зосереджені в США, Німеччині та Франції. Серед європейських країн лідером із продажу органічної продукції є Німеччина з обсягом ринку понад 6,6 мільярда євро [7].

Порівняно з іншими країнами розвиток органічного землеробства в Україні відбувається значно повільніше. За даними Міжнародної федерації органічних сільськогосподарських рухів та Дослідного інституту органічного сільського господарства, в Україні нараховується загалом 155 органічних сільських господарств. Структура сертифікованих органічних господарств за видами стандартів свідчить про те, що близько 89%

товаровиробників орієнтовані на зовнішній ринок і працюють за стандартом, рівнозначним Постанові Ради ЄС, NOP (США) та Біо Свісс (Швейцарія), 11 % – працюють за стандартами, розробленими Міжнародною громадською організацією виробників органічної продукції «Біолан» і орієнтовані на внутрішній ринок [8].

Площа сертифікованих сільськогосподарських угідь, на яких ведеться органічне виробництво, зросла у 2012 році до 368,9 тисячі гектарів, що дало змогу Україні посісти 16-те місце у світі за цим показником. Відповідно до структури сертифікованих органічних сільськогосподарських угідь 76,% займає рілля, 21,3% – пасовища, 1,8% – перелogi і 0,5% – багаторічні насадження. При цьому слід зазначити, що Україна є світовим лідером з виробництва органічного меду та займає провідні позиції за площею сертифікованих угідь: зернові – 4-те місце, соняшник – 5-те, олійні культури – 5-те, овочі – 9-те.

За даними Федерації органічного руху України, обсяг національного ринку органічної продукції у 2008 році становив 600 тисяч євро, 2009-го – 1,2 мільйона євро, 2010-го сягнув позначки 2,4 мільйона євро. У структурі товарної органічної продукції провідні позиції займає пшениця озима – понад 31%, соняшник – 27, кукурудза на зерно – 19, ячмінь, соя, буряки цукрові відповідно – 6, 5 і 2, інша продукція не перевищує рівня 10% [4].

Як свідчать результати досліджень, виробництво органічної продукції пов'язано з певним колом проблем, які гальмують виробництво даного виду екологічно безпечної продукції агропромисловими підприємствами. З метою формування дієвої стратегії розвитку екологічно безпечного агропромислового виробництва, вважаємо доцільним згрупувати їх у наступні групи:

1. Технологічні: зниження родючості ґрунту, яке спричинено вирощуванням значної кількості високорентабельних експорторієнтованих культур та недотриманням сівозмін.

Таблиця 1

Рівні та фактори розвитку сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції

Організаційний рівень	Фактори розвитку
Державний рівень	Підготовка та прийняття нормативно-правових документів, що регламентують поняття «органічна, екологічно чиста (безпечна) продукція», «екологічний (органічний) продукт»
	Формування нормативно-правової бази, яка регламентує функціонування ринку екопродукції в інтересах споживачів, на основі участі всіх зацікавлених суб'єктів ринку
	Розробка системи національних стандартів у галузі екологізації сільського господарства, а також гармонізація їх з системою міжнародних екологічних стандартів
Регіональний рівень	Розробка цільових програм підтримки формування та розвитку сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції;
	Проведення наукових досліджень з метою виявлення потенціалу в області органічного землекористування в регіоні;
	Формування освітніх програм підготовки кадрів і підвищення кваліфікації фахівців у галузі сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції
	Залучення в виробничий обіг земельних ресурсів, придатних для виробництва органічної продукції, формування агроєкокластерів
	Розвиток регіональних ринків органічної продукції. Участь в міжнародних виставках-ярмарках з метою просування екологічно чистих продуктів
Рівень сільськогосподарського підприємства	Вибір стратегічного вектору переходу до виробництва органічної продукції з урахуванням наявних ресурсів виробництва, попиту на продукцію
	Відтворення земельних ресурсів шляхом залучення не використовуваних земель в сільськогосподарський обіг та перехід до екологізації землекористування; відновлення ґрунтової родючості через систему чергування сівозмін і відмови від засобів хімізації
	Входження підприємства в структуру агроєкокластера.

Частину таких земель не можна застосовувати під органічне землеробство; перехід від інтенсивних технологій сільськогосподарського виробництва до органічного землеробства (так званий конверсійний період) є тривалим процесом (від 2 до 5 років); необхідність адаптації сільськогосподарських підприємств до нових умов роботи (необхідність сертифікації продукції не менш ніж три роки, підвищення кваліфікації співробітників).

2. Логістичні: відсутність достатньої кількості об'єктів логістичної інфраструктури для зберігання, транспортування органічної продукції.

3. Інформаційно-аналітичного характеру: відсутність офіційних статистичних даних, які висвітлюють питання розвитку органічного виробництва, що значно ускладнює об'єктивний аналіз впровадження технологій на вітчизняних підприємствах.

4. Маркетингові: нерозвиненість ринку органічної продукції; відсутність маркетингових досліджень з цього питання; слабка інформованість населення щодо сертифікованої органічної продукції та продуктів харчування; недостатній акцент на екологічному компоненті органічного виробництва.

5. Пов'язані з державним регулюванням і підтримкою: відсутність належної законодавчої бази щодо органічного сільського господарства і сертифікації органічної продукції; відсутність в державі достатньої кількості офіційно зареєстрованих сертифікаційних центрів, що не дозволяє виробникам реалізовувати екологічно безпечну продукцію як органічну; відсутність підтримки з боку держави розвитку органічного виробництва.

Необхідно зазначити, що розвиток органічного виробництва, як основи забезпечення екологічної безпеки АПК, ґрунтується на сукупності принципів, серед яких, на нашу думку, слід відзначити наступні: принцип оптимальності, що орієнтує на розвиток АПК, який не створює негативного впливу на екологічний стан довкілля; принцип пріоритетності, який сприяє ранжуванню цілей і задач розвитку галузі відповідно до сформованої стратегії.

Очевидно, що орієнтація сільського господарства на виробництво органічної продукції можлива тільки на основі врахування сформованих традицій, способу життя і укладу сільського населення. Логічно припустити, що сільське господарство, орієнтоване на виробництво органічної продукції, - це соціально-економічне явище, що має важливе національне, а також міжнародне значення.

Вважаємо, що важливим завданням сучасної аграрної економічної науки є всебічне обґрунтування процесу становлення сільськогосподарської економіки нового типу – більш високоефективної і орієнтованої на виробництво органічної продукції, яка виступає як важлива складова частина національної економіки. У питаннях формування сільської економіки нового типу доцільно використання світового досвіду розвитку, однак необхідно брати до уваги земельний ресурсний потенціал.

Проведена оцінка традиційної системи ведення землеробства показала, що навіть з додатком до неї останніх досягнень сільськогосподарської науки та інформації аграрії вже не можуть кардинально вирішити проблему, пов'язану з підвищенням ефективності виробництва галузі. У зв'язку з цим необхідно виробити загальну теорію цінностей, що враховує вплив економічних, інноваційних, соціальних, екологічних, національно-культурних та інших характеристик.

Формування напрямків, форм і методів організації сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної

продукції, обумовлене основними відмітними особливостями національної аграрної сфери:

- аграрна економіка, ґрунтуючись на багатокладності та різноманітності організаційно-правових форм власності на землю, еволюційно підійшла до необхідності створення принципово нової системи землекористування, здатної задовольнити зростаючі потреби суспільства;

- аграрна сфера має різні доповнюють один одного виробничі сфери: 1) виробництво продовольства; 2) земельний ресурсний та інтелектуальний потенціал, що забезпечує процес сільськогосподарського виробництва і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів харчування на світовому продовольчому ринку; 3) основа для розвитку нематеріальних – наукових, моральних, культурних, духовних та інших цінностей.

Отже, провідні сільськогосподарські регіони країни мають у своєму розпорядженні всі необхідні можливості для формування кардинально нової структури ведення сільськогосподарського виробництва, адекватної її виробничому і ресурсним потенціалом, на основі розвитку альтернативних напрямків діяльності, зокрема, системи ведення органічного землекористування, виробництва та переробки екологічно чистої продукції, а також соціально-економічний розвиток сільських територій з метою підвищення прибутковості та конкурентоспроможності аграрної економіки.

У зв'язку зі зростанням обсягів споживання органічної продукції в економічно розвинених країнах Європи, Північної Америки і країн Азії, а також, з огляду на обмеженість земельних ресурсів, придатних для цілей ведення системи органічного землекористування в цих країнах, можна припустити, що в наступні роки країни, що розвиваються, займуть провідне місце в світовому виробництві та експорті екологічно чистих продуктів харчування. Україна зі своїм значним потенціалом у збільшенні земельних площ, придатних для цілей виробництва органічної продукції, наявністю трудових ресурсів в сільській місцевості може зайняти свою нішу на світових ринках органічного продовольства, придати новий імпульс розвитку сільського господарства країни. В зв'язку з цим необхідно вживати своєчасні і комплексні рішення у визначенні номенклатури органічних (екологічно чистих) продуктів, формуванні механізмів державної підтримки сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції і просування органічних (екологічно чистих) продуктів на внутрішній і зовнішній ринки збуту [8].

На нашу думку, розвиток сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції має базуватися на рішенні переліку взаємопов'язаних першорядних завдань [2; 3]:

- проведення земельної моніторингу в основних сільськогосподарських регіонах країни, з метою визначення земельного потенціалу, придатного для виробництва органічної продукції;

- обґрунтування методологічних основ до розробки механізму формування і розвитку сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції на державному, регіональному і місцевому рівнях;

- спільне фінансування програм, спрямованих на збереження і відновлення ґрунтової родючості земель сільськогосподарського призначення;

- реалізація програм, спрямованих на підвищення знань і формування навичок ведення систем органічного землекористування сільськогосподарських товаровиробників різних організаційно-правових форм власності з метою подолання

дефіциту економічного мислення і становлення адекватного умовам, що склалися рівня освіти;

– розробка національних стандартів сертифікації сільськогосподарської органічної продукції, а також формування умов для проходження органічною продукцією міжнародної екологічної сертифікації.

Вважаємо, що в процесі формування системи ведення органічного землеробства як складового елемента сільського господарства країни повинні брати участь профільні міністерства, відомства, державні та приватні організації з певною часткою участі міжнародних екологічних рухів. Основною задачею системи органічного землекористування виступає розробка стимулів до виробництва і реалізації органічної (екологічно чистого) продовольства. Система органічного землеробства повинна включати наступні напрямки діяльності [4]:

– розробка і прийняття нормативно-правової бази, необхідної для ефективного функціонування системи ведення органічного сільськогосподарського виробництва та ринків збуту органічної (екологічно чистої) продукції;

– внесення до чинного податкового законодавства необхідних змін, спрямованих на підтримку і економічне стимулювання розвивається органічного сектора сільськогосподарського виробництва;

– надання консультаційної та інформаційної підтримки виробникам органічної продукції та формування екологічної культури споживачів;

– організація системи екологічного менеджменту в національному сільськогосподарському виробництві;

– формування реєстру сільськогосподарських організацій, які виробляють органічну продукцію, що відповідає необхідним параметрам міжнародних екологічних стандартів, що пред'являються до продуктів харчування;

– організація централізованої служби маркетингу, що здійснює просування органічної продукції вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників на внутрішній і здійснює просування органічної продукції вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників на внутрішній і міжнародні ринки збуту. У зв'язку з цим необхідно вживати своєчасні і комплексні рішення щодо визначення номенклатури органічних (екологічно чистих) продуктів, формуванні механізмів державної підтримки сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції і просування екологічно чистих продуктів на внутрішній і зовнішні ринки.

**Висновки і пропозиції.** З проведеного дослідження дісталася висновку, що розвиток сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції має базуватися на рішенні взаємопов'язаних першорядних завдань: проведення земельного моніторингу в регіонах, з метою визначення земельного потенціалу, придатного для виробництва органічної продукції; обґрунтування методологічних основ щодо розробки механізму формування і розвитку сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції на державному, регіональному та місцевому рівнях.

Вважаємо, що в процесі формування системи ведення органічного землеробства, як складового елемента сільського господарства країни, повинні брати участь профільні міністерства, відомства, державні та приватні організації, міжнародні екологічні експерти. Основною задачею системи органічного

землекористування виступає розробка стимулів до виробництва і реалізації органічної (екологічно чистого) продовольства.

### Література:

1. Балюк С.А., Носоненко О.А., Ладних В.Я. та ін. Засади ефективного сільськогосподарського використання земель Дунай-Дністровської зрошувальної системи / Рекомендації. – Харків. – 2013. – 89 с.
2. Воронкова О.Ю. Неиспользуемая пашня – важный ресурс производства органического продовольствия / О.Ю. Воронкова // АПК: экономика, управление. – 2014. – № 10. – С. 51–59.
3. Воронкова О.Ю. Стратегия развития органически ориентированного регионального агропромышленного производства: монография / О. Ю. Воронкова. – Барнаул: Азбука, 2014. – 146 с.
4. Гармашов В.В. До питання органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / В.В. Гармашов, О.В. Фомічова // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 7. – С. 11–16.
5. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» № 425-VII від 3 вересня 2013 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Кипоренко В.В. Формування системи державної підтримки органічного землеробства в Україні / В.В. Кипоренко // Збалансоване природокористування. – 2013. – № 4. – С. 82–85.
7. Корніцька О.І. Органічне виробництво: основні напрями наукового забезпечення / О.І. Корніцька // Агроекологічний журнал. – 2011. – № 3. – С. 26 – 30.
8. Органічний сектор в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективні стратегії на майбутнє [пер. з англ. В. Вовк]. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://clubofrome.org.ua>
9. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

### Седикова І.А., Бондарь В.А. Формирование концепции развития сельского хозяйства, ориентированного на производство органической продукции

**Аннотация.** В статье раскрыты основные принципы формирования концепции развития сельского хозяйства, ориентированного на производство органической продукции, проанализировано современное состояние функционирования органического сельского хозяйства Украины. Исследованы пространственные различия в развитии органического сельского хозяйства в Украине и показано ее место на мировом рынке органической продукции. Освещены проблемы и перспективы развития этого направления сельского хозяйства.

**Ключевые слова:** органическая продукция, сельскохозяйственные предприятия, рынок, аграрная сфера, устойчивое развитие, экологизация.

### Sedikova I.A., Bondar V.A. Forming concepts of development of agriculture focused on organic production

**Summary.** The article deals with the basic principles of the concept of development of agriculture, which is based on the production of organic products, analyses the current state of functioning of the organic agriculture in Ukraine. The spatial differences in the development of organic farming in Ukraine are investigated and its place in the global market for organic products is shown. The problems and prospects of development of this field of agriculture are highlighted.

**Keywords:** organic products, agricultural enterprises, market, agriculture, sustainable development, greening.

*Безугла Ю.Є.,**к.е.н., доцент кафедри економіки  
та організації діяльності суб'єктів господарювання,  
Українська інженерно-педагогічна академія**Сластьяникова А.І.,**к.е.н., старший викладач кафедри економіки  
та організації діяльності суб'єктів господарювання,  
Українська інженерно-педагогічна академія*

## МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ КЕРОВАНО-ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** У статті вдосконалено методичний інструментарій управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства. Визначено властивості системи управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства.

**Ключові слова:** методичний інструментарій, управління ресурсним потенціалом, керовано-організаційний розвиток підприємств, система управління, властивості розвитку.

**Постановка проблеми.** В умовах постійних економічних змін будь-якому підприємству слід звертати значну увагу на розширення та поглиблення досліджень у галузі управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства. Основною причиною цього є саме обмеженість ресурсів та інвестицій у їх формування, що потребує постійного пошуку заходів, спрямованих на їх повніше використання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато науковців торкаються питань щодо вдосконалення методичного інструментарію управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства, серед них: О. Амосов [1], О. Ареф'єва [2], О. Бабина [3], О. Берсуцький [4], В. Шебанін [5], В. Каталько [6], Н. Касьянова [7] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У багатьох наукових роботах розкрито питання щодо управління ресурсним потенціалом підприємств. Але на сьогодні недостатньо повно висвітлене питання щодо формування методичного інструментарію управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства.

**Мета статті** полягає в удосконаленні методичного інструментарію управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основи формування та ефективного управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства дають змогу визначити умови для економічного моделювання ефективності господарювання підприємства в цілому. Дослідження визначених науковцями напрямів управлінських зусиль з урахуванням факторів, що визначають рівень ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку підприємства, дає змогу структурувати управлінський процес і підвищити його якість.

Зовнішні фактори впливу на ресурсний потенціал керовано-організаційного розвитку підприємства представлено на рис. 1.

Розглянувши рис. 1, можна сказати, що одну з найважливіших груп зовнішніх факторів впливу на ресурсний потенціал керовано-організаційного розвитку підприємства представляють економічні, оскільки загальний стан вітчизняної економіки останніми роками значною мірою спровокував розвиток кризи неплатежів підприємств. Лібералізація цін стала головним чинником інфляції, що є однією з важливих причин втрати багатьма підприємствами своєї поточної та перспективної платоспроможності, що прямо пропорційно вплинуло на зниження рівня ресурсного потенціалу.

Серед економічних факторів, що впливають на ресурсний потенціал керовано-організаційного розвитку підприємства, слід відзначити банківську кредитну політику.

За високих відсоткових ставок підприємства втрачають можливість отримати необхідні кошти, що скоує ініціативу підприємств та паралізує їх діяльність. Істотний вплив на ресурсний потенціал керовано-організаційного розвитку підприємства має також грошова політика в країні, яка впливає на кругообіг товарів (послуг) і грошові потоки.

Одним із важливих факторів, що впливає на ресурсний потенціал керовано-організаційного розвитку підприємства, є бюджетна політика. У розвинутих країнах держава здійснює підтримку підприємств, коли ринок не справляється з ефективним розподілом ресурсів. Тобто держава здійснює міжгалузевий перерозподіл ресурсів для фінансування запланованих обсягів виробництва та державного регулювання цін на деякі види товарів народного споживання [4–7].

Податкова політика має значний вплив на економічний стан, тим самим – і на ресурсний потенціал керовано-організаційного розвитку підприємств. Під час вибору та аналізу оптимальної норми оподаткування широко розповсюдженою стала теорія американського економіста А. Лаффера.

Крива Лаффера базується на взаємозалежності рівня податкових ставок і величини доходів, отриманих державою від підприємств. Надмірно високі податки ведуть до згортання легального бізнесу.

Вплив ринкового фактору на ресурсний потенціал керовано-організаційного розвитку підприємства позначається за будь-якого початкового порушення рівноваги ринку, що викликає ланцюгову реакцію. Як прояв впливу є ступінь організації ринку, конкуренція з виробниками товарів-аналогів, міжгалузеве та внутрішнє неузгодженість цін.

Міжнародна конкуренція також впливає на рівень ефективності управління ресурсним потенціалом керовано-



організаційного розвитку підприємства, зокрема конкуренція іноземних товарів обмежує і скорочує збут вітчизняних товарів.

А експорт вітчизняної сировини позбавляє можливості задовольнити потреби в ньому на внутрішньому сировинному ринку та піднімає ціни. Рівень розвитку науки і техніки визначає всі складники процесу виробництва товарів та його конкурентоспроможність. Це впливає на ресурсний потен-

ціал керовано-організаційного розвитку через скорочення обсягу продаж і прибутковості продукції підприємства внаслідок появи на ринку товарів інших підприємств, у виробництві яких використовуються більш прогресивні технологія і техніка, що забезпечує підвищення якості продукції за зменшення виробничих витрат.

У цілому можна дійти висновку, що зовнішнє економічне, науково-технічне й соціально-демографічне середовище справ-

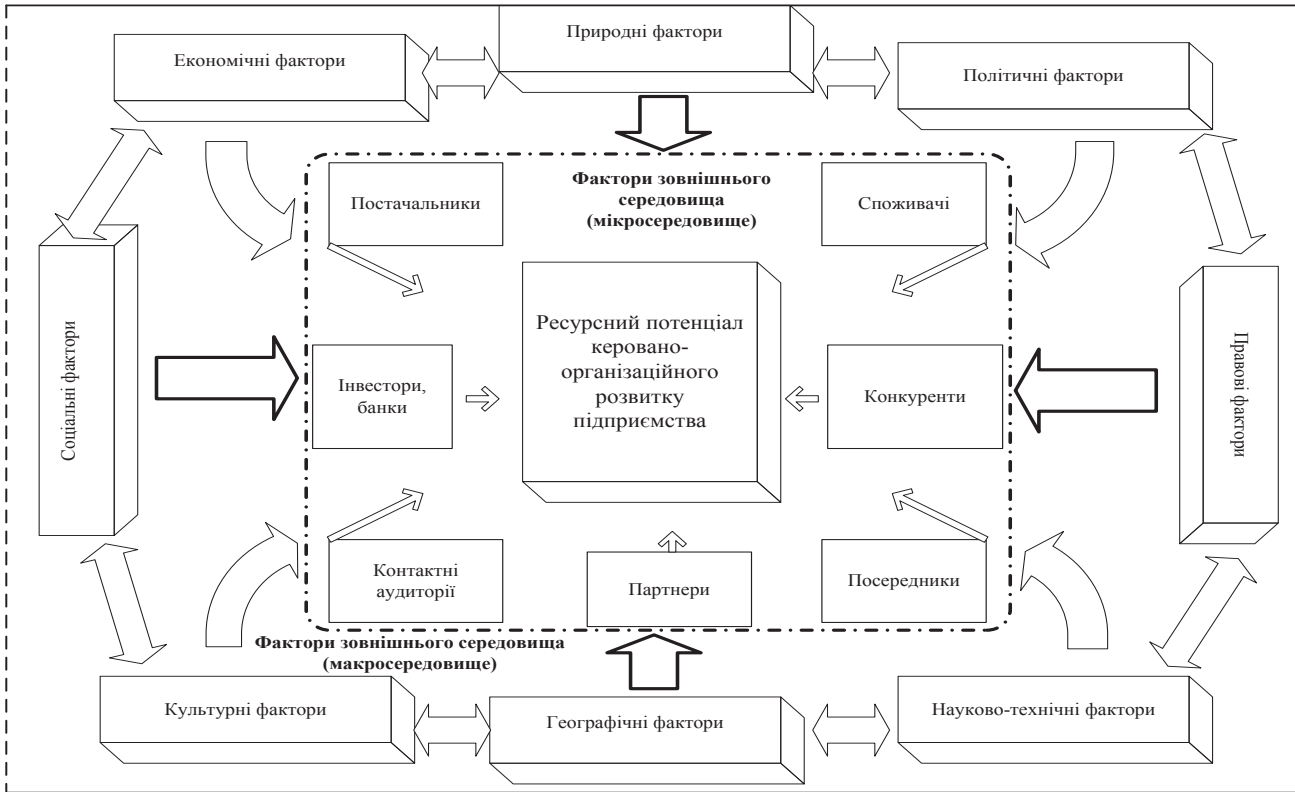


Рис. 1. Зовнішні фактори впливу на ресурсний потенціал керовано-організаційного розвитку підприємства



Рис. 2. Властивості системи управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства

ляє суттєвий вплив на діяльність підприємства, а тому і на його ресурсний потенціал керовано-організаційного розвитку.

Отже, підприємству для оптимізації рівня свого ресурсного потенціалу керовано-організаційного розвитку необхідно звернути увагу на екзогенні (зовнішні) та ендегенні (внутрішні) чинники. Тобто керівництву підприємства необхідно досліджувати ситуацію як на внутрішньому (усередині країни та галузі промисловості зокрема), так і на зовнішньому (міжнародному) ринках збуту продукції, слідкувати за фінансовим станом партнерів та конкурентів, економічним станом країни та результатами науково-технічного прогресу.

Системі управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства, як і будь-якій іншій економічній системі, притаманні окремі властивості (рис. 2).

Ресурсний потенціал керовано-організаційного розвитку підприємства є одним із головних вимірників його ринкової вартості, що залежить як від об'єктивних чинників (масштабу цін в економіці країни і ряду макроекономічних показників), так і суб'єктивних чинників (наприклад, управлінської політики підприємства) [2–6; 15].

Тобто управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства – це вплив суб'єкта ринку на об'єкт управління з метою ефективного та оптимального вико-

ристання цього об'єкта для ведення господарської діяльності суб'єкта. На сьогоднішньому етапі керовано-організаційного розвитку підприємства управління ресурсним потенціалом супроводжується численними проблемами (рис. 3).

Під час управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку керівництво підприємства повинне вчасно виявити зовнішні та внутрішні небезпеки і можливості підприємства, внутрішні сильні та слабкі його сторони.

Зростання нестабільності зовнішнього середовища спонукає до прийняття адекватних рішень у процесі управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства і спричинено низкою передумов [6–9]:

- 1) зростанням темпів змін, що істотно перевищують швидкість відповідної реакції підприємства;
- 2) збільшення частоти виникнення несподіваних подій, нетипових для поточного функціонування підприємства;
- 3) нездатністю здійснювати управління шляхом реакції на проблеми, ґрунтуючись на попередньому досвіді.

Управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства спрямоване на встановлення параметрів, що визначають широкий спектр альтернативних дій щодо вирішення протиріч, неузгодженості між цілями підприємства, наявними ресурсами та впливом зовнішнього і



Рис. 3. Проблеми управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства

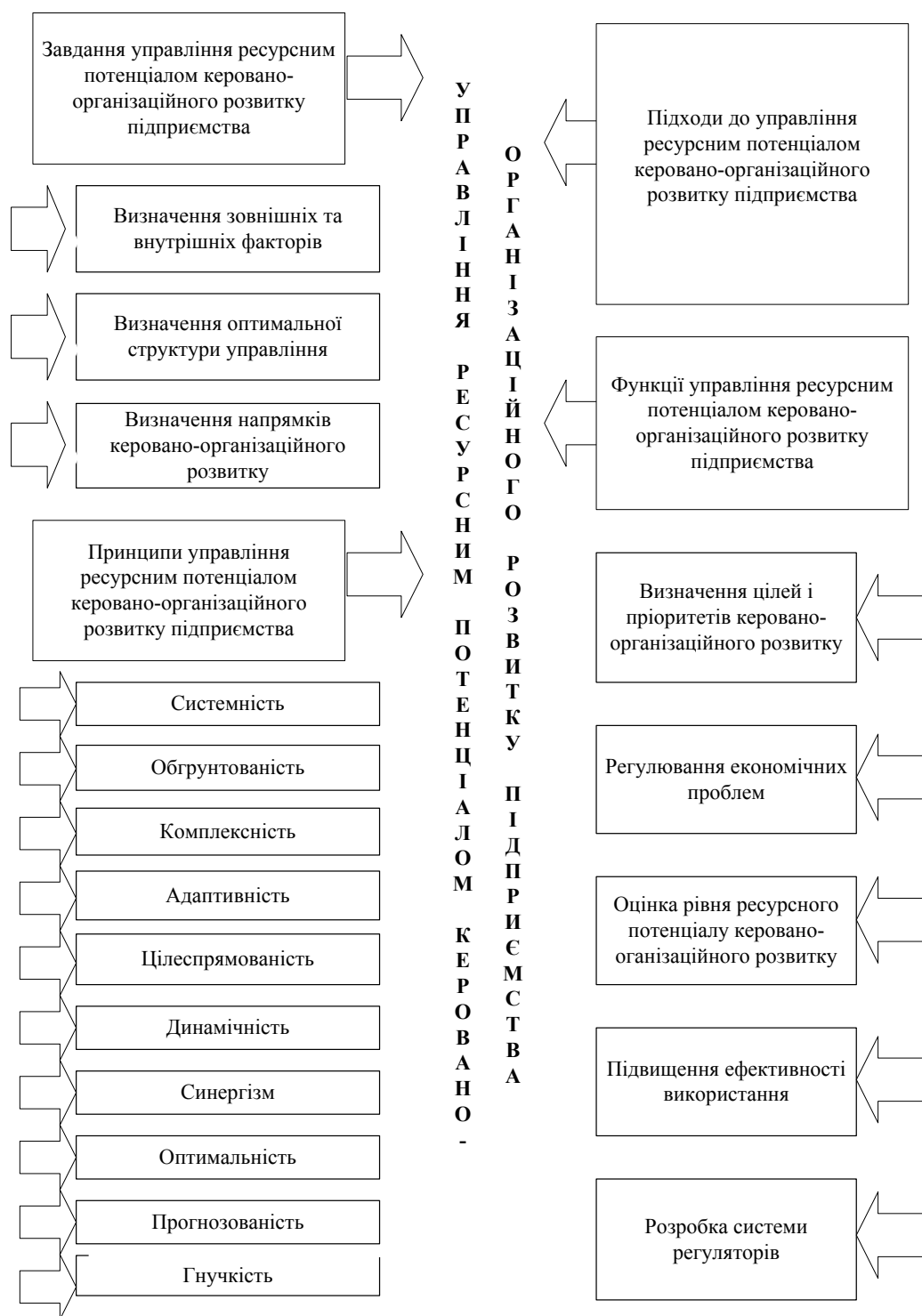


Рис. 4. Методичний інструментарій управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства

внутрішнього середовища. Воно формується в межах загальної системи керовано-організаційного розвитку, але особливістю є акцентування уваги на засобах оцінки, аналізу і контролю, визначення завдань, розроблення та реалізація управлінських рішень, які стосуються основних параметрів розвитку підприємства.

Таким чином, на основі наведеної інформації можна узагальнити систему управління ресурсним потенціалом керовано-

організаційного розвитку підприємства з урахуванням базових підходів до ринкового господарювання.

Методичний інструментарій управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства представлено на рис. 4.

**Висновки.** Таким чином, ефективність управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку на підприємствах України загалом зумовлена об'єктивною необхідністю

підтримки менеджменту в процесі прийняття управлінських рішень. Слід зауважити, що процес інтенсифікації управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку є складним і тривалим, але він допоможе вирішити низку питань, пов'язаних з оптимізацією управлінських процесів на вітчизняних підприємствах. Шляхом узагальнення та систематизації всіх аспектів управління ресурсним потенціалом керовано-організаційного розвитку підприємства розроблено методичний інструментарій, який дає можливість забезпечити прийняття управлінських рішень, що будуть спрямовані на швидке і правильне орієнтування підприємства в системі.

#### Література:

- Амосов О.Ю. Оцінка потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства / О.Ю. Амосов // Проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 79–83.
- Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 71–76.
- Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія / О.Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 23–26.
- Берсуцкий А.Я. Управление ресурсным потенциалом предприятия : [монография] / А.Я. Берсуцкий ; НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк : Юго-Восток, 2010. – 185 с.
- Зміцнення та ефективне використання ресурсного потенціалу с/г підприємств : [монографія] / В.С. Шибанін, І.І. Червен, О.В. Шибаніна, М.І. Кареба ; за ред. чл.-кор. НАН України, проф. В.С. Шибаніна та д.е.н., проф. І.І. Червена. – Миколаїв : МДАУ, 2010. – 189 с.
- Касьянова Н.В. Управление развитием предприятия на основе кумулятивного подхода: концепция, модели та методы : [монография] / Н.В. Касьянова ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : СПД Куприянов В.С., 2011. – 374 с.
- Каталько В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В.С. Каталько // Вестник С.-Петерб. ун-та. Серия «Менеджмент». – 2012. – № 4. – С. 20–42.
- Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : [монографія] / Н.С. Краснокутська. – Х. : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
- Михайленко В.М. Формування організаційного потенціалу розвитку економічної безпеки підприємств : [монографія] / В.М. Михайленко, С.О. Ареф'єв. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2010. – 224 с.
- Мойса М.Я. Ресурсний потенціал підприємств та економічний механізм його раціонального використання / М.Я. Мойса // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 38–43.
- Мокроусова Т.О. Фактори підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів / Т.О. Мокроусова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 4. – С. 86–88.
- Мягих І.М. Аналіз та оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І.М. Мягих // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 136–142.
- Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств / Г.М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 65–66.
- Потенціал регіону: вектори формування та використання : [монографія] / О.О. Шубін, М.В. Азарян, Д.В. Солоха, О.В. Белякова. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2011. – 658 с.
- Раєвська О.В. Управление развитием предприятия: методология, механизмы, модели : [монография] / О.В. Раєвська. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.

#### Безуглая Ю.Е., Слатьяникова А.И. Методический инструментарий управления ресурсным потенциалом управляемо-организационного развития предприятия

**Аннотация.** В статье усовершенствован методический инструментарий управления ресурсным потенциалом управляемо-организационного развития предприятия. Определены свойства системы управления ресурсным потенциалом управляемо-организационного развития предприятия.

**Ключевые слова:** методический инструментарий, управление ресурсным потенциалом, управляемо-организационное развитие предприятий, система управления, свойства развития.

#### Bezuhla Yu.Ye., Slastianyikova A.I. Management of methodological tools of resource potential of managed and organization development of enterprises

**Summary.** The article improves methodological tools of management of resource potential of managed and organization development of an enterprise. Properties of the system of management of resource potential of managed and organization development of an enterprise are determined.

**Keywords:** methodical toolkit, management of resource potential, managed and organization development of enterprises, management system, properties of development.

*Водяник М.О.,**асистент кафедри маркетингу та менеджменту,  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського*

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕКЛАМИ ЯК БАЗОВОГО ІНСТРУМЕНТУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

**Анотація.** У статті окреслено сутність поняття реклами як базового інструменту маркетингових комунікацій, досліджено її характерні риси, сформовано уявлення про стан та перспективи розвитку сучасної реклами в Україні та світі.

**Ключові слова:** реклама, рекламний бюджет, онлайн-реклама, зовнішня реклама, мобільна реклама, медіаринок, інноваційні рекламні технології, інтегровані маркетингові комунікації.

**Постановка проблеми.** Розвиток масового виробництва та посилення конкуренції сприяло формуванню засобів та інструментів комунікацій, які допомогли б розповсюдити інформацію про вироблену продукцію. Без сумніву, реклама залишається одним із найефективніших засобів маркетингових комунікацій і донині.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Існує безліч визначень, які трактують сутність поняття «реклама» та розкривають її особливості, що відрізняють її від інших інструментів маркетингових комунікацій. Сутність та еволюцію розвитку реклами розглянуто в працях багатьох відомих зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як Ф. Котлер, К. Келлер, Ж-Ж. Ламбен, Дж. Бернет та С. Моріарті, О.В. Суркова, О.В. Данайканич, Т.І. Лук'янець, А. Ляшенко, Г.Г. Почепцов та ін. Однак тенденції та особливості розвитку реклами як потужного засобу маркетингових комунікацій та найефективніші методи її використання досліджувалися фрагментарно. Сучасний світ постійно видозмінюється, розвиваються й технології, комунікації, виникають нові форми реклами, які потребують подальшого аналізу.

**Мета статті** полягає у дослідженні поняття реклами та притаманних їй характерних рис, тенденцій розвитку як традиційних, так і сучасних форм реклами в Україні та світі, визначенні перспективних напрямів розвитку реклами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Реклама є поняттям різностороннім, тому існує велика кількість його трактувань. Загалом можна зазначити, що реклама характеризує процес передачі інформаційного повідомлення, яке має на меті викликати потребу в поінформованому продукті.

Ж-Ж. Ламбен розглядає рекламу як засіб комунікації, який дає змогу фірмі передати повідомлення потенційним покупцям, прямий контакт з якими не налагоджений. Використовуючи рекламу, фірма створює імідж марки та формує капітал – відомості у кінцевих споживачів, намагаючись досягти співпраці з боку продавця [1]. Науковець акцентує увагу на особливостях рекламного повідомлення, її значення для споживача.

Е.В. Суркова акцентує увагу на тому, що реклама багатостороння, тому надати універсальну її характеристику як одного з інструментів просування-мікс неможливо [2]. Автор зазначає, що реклама є ефективним інструментом, що орієнтується на багатьох покупців, які проживають у різних місцях, та порів-

няно невеликою кількістю засобів у розрахунку на одне повідомлення. Однак різні рекламні повідомлення можуть мати різні рекламні бюджети.

Дж. Бернет та С. Моріарті доповнюють поняття реклами, акцентуючи увагу на суб'єкті та засобах передачі інформації, тобто зазначають, що «...це будь-яка оплачувана форма неособистого представлення та просування ідей, товарів або послуг певним рекламодавцем серед цільової аудиторії, здійснювана переважно через засоби масової інформації» [3].

Згідно із визначенням, яке вказано у словнику Американської асоціації маркетингу, реклама – це розміщені оголошення та переконуючі повідомлення, оплачувані в певний час у будь-яких засобах масової інформації комерційними фірмами, некомерційними організаціями, державними установами та особами, які прагнуть повідомити і/або переконати осіб певного цільового ринку або аудиторію про їх продукти, послуги, організації або ідеї [4].

Ф. Котлер та К. Келлер розглядають рекламу як будь-яку оплачувану форму неособистого представлення і просування ідей, товарів або послуг, ідентифікованим спонсором через друковані ЗМІ (газети та журнали), радіо та телебачення, мережеві носії (телефон, кабель, супутник, безпроводний зв'язок), електронні ЗМІ (аудиострічка, відеозапис, відеодиск, CD-ROM, Web-сторінка), і дисплейні матеріали (рекламні щити, знаки, плакати) [5]. Дослідники доповнюють поняття, уточнюючи місце розміщення рекламних повідомлень.

О.В. Данайканич розглядає рекламу як діалог між продавцем та споживачем, де продавець виражає свої наміри через рекламні засоби, а споживач – зацікавленість у даному товарі. Якщо покупець не виявив інтерес, то мета рекламодавця не досягнута [6]. У цьому трактуванні робиться акцент на меті реклами, її завданні.

Т.І. Лук'янець зазначає, що сучасна реклама презентує товар із позиції покупця, тобто розглядає товар нібито його очима. Вона сприяє переборенню бар'єра обережності, коли створює у свідомості суб'єкта, який приймає рішення про купівлю, образ товару, що приваблює, збуджує позитивні емоції, добре запам'ятовується [7].

Таким чином, проаналізувавши поняття реклами, можна визначити її загальні характерні риси, які зображено на рис. 1.

Із розвитком технологій у різних сферах економіки та виробництва реклама почала набувати сучасних рис, тобто виконувати не тільки інформаційну функцію, але й формувати потребу в продукті. У сучасному інформаційному суспільстві важливим фактором впливу є імідж, бренд. Компанія, яка прагне зайняти провідне місце на ринку, не може обійтися без рекламних засобів. Реклама впливає на популярність продукту, його пізнаваність та визнання. Вона здатна формувати потреби і цінності населення, що також має певний вплив і на процес сприйняття рекламованого продукту.

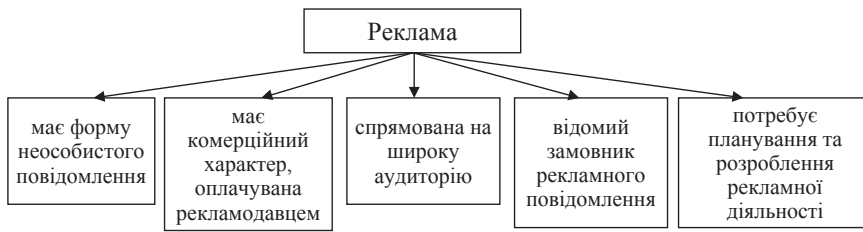


Рис. 1. Основні характеристики реклами

Джерело: згруповано автором на основі [1–5]

Нині залишається невирішеним питання щодо визначення єдиного підходу до оцінки ефективності рекламних повідомлень, яке потребує подальших досліджень.

Дослідженню ефективності рекламних повідомлень приділена увага в наукових роботах багатьох відомих дослідників. Для визначення ефективності реклами використовують поняття економічної та комунікативної ефективності. Економічна ефективність реклами визначає економічний результат, який підприємство отримує за певний проміжок часу. Комунікативна ефективність реклами спрямована на оцінку поінформованості аудиторії споживачів.

У. Уелс, Дж. Бернет та С. Моріарті зазначають, що для оцінки комунікативної ефективності реклами як ступеня психологічного впливу реклами на людину необхідно використовувати маркетингові дослідження, спостереження, експерименти та опитування [8].

М.М. Димшиць [9] вважає, що на ефективність рекламних звернень впливають такі критерії: рівень підвищення очікування товару, рівень ідентифікації, рівень естетичних характеристик повідомлень.

Для виявлення торговельної ефективності реклами Ф. Котлер [5] пропонує порівняти обсяг продажу з її витратами за минулий період.

Також використовуються методи маркетингових досліджень, спостереження, оцінка експертів. Найбільш розповсюдженим методом оцінки можна вважати економічну ефективність реклами, яка враховує обсяг продажу товарів.

Оцінка ефективності рекламних повідомлень дає змогу зробити висновки щодо доцільності їх використання.

Сучасні компанії використовують як традиційні форми реклами (рекламу в газетах, на радіо, телебаченні, зовнішню рекламу) так і нові, інтерактивні, з використанням Інтернету та мобільного зв'язку (digital display media, mobile media, ambient media), які стають усе більш популярні у багатьох країнах світу.

Аналізуючи вплив реклами на дохід європейських країн, можна сказати, що французьке телебачення є прибутковою формою реклами та за показниками 2015 р. на телерекламі заробило 4,3 млрд. доларів. Лідером рекламних зборів у Німеччині стала друкарська преса, її дохід – 10,2 млрд. доларів. Доля Інтернету в рекламних бюджетах росте в усьому світі. За прогнозами ZenithOptimedia, у 2017 р. у Франції вона обійде телебачення, що вже сталося в 2013 р. у Німеччині і багатьох інших країнах Західної Європи. У середньому частки ринку там виглядають так: 32% – Інтернет; 28% – телебачення [10].

За прогнозами дослідницької компанії ZenithOptimedia, світові витрати на рекламу в 2016 р. зростуть на 4,4% і становитимуть 539 млрд. доларів. Компанія прогнозує зростання витрат на 4,5% у 2017 р. і на 4,6% – у 2018 р. До 2018 р., як вважають аналітики, глобальні витрати на рекламу становитимуть 589 млрд. доларів. Так, телевізійна реклама у США може

зрости на 1% після падіння її обсягів на 5% у минулому році переважно завдяки витратам на рекламу фармацевтичних і споживчих товарів. Окрім того, прогнозується зростання реклами в соціальних медіа. Ринок реклами Великобританії, на думку аналітиків, також продемонструє зростання, незважаючи на фактор Brexit. Цей чинник може негативно вплинути на ринок і сповільнити його зростання в більш довгостроковій перспективі. На

думку аналітиків компанії, витрати на мобільну рекламу і далі будуть впевнено перевищувати витрати на десктопну. До 2018 р. експерти очікують, що на мобільну рекламу припадатиме 60% витрат усієї онлайн-реклами. У цілому ж десктопна реклама буде скорочуватися в подальшому – на 0,8% у поточному році, на 2,9% – до 2017 р. і на 7,4% – у 2018 р. Усього з 2015 по 2018 р. витрати на десктопну рекламу скоротяться більш ніж на 10 млрд. доларів. Для порівняння: витрати на мобільну рекламу зростуть на 81 млрд. доларів за той же період [11].

Проаналізувавши статистичні дані досліджень європейського підрозділу компанії IAB, можна прослідкувати зміну обсягу витрат на рекламу в Європі за категоріями в 2012–2015 рр. (рис. 2).

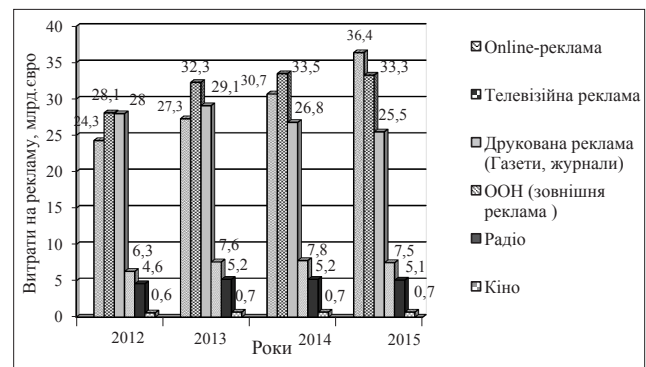


Рис. 2. Обсяги витрат реклами в Європі

Джерело: згруповано автором на основі [12; 13]

Швидкий темп розвитку цифрових технологій вплинув і на можливості використання сучасних маркетингових комунікацій, у сфері реклами зокрема. Неможливо не відмітити стрімке збільшення кількості однієї з найбільш перспективних форм реклами – digital-реклами. Тривалий час у загальній структурі витрат найбільшу частку займала телевізійна реклама, але в 2015 р. digital-реклама (online-реклама) вперше випередила телевізійну, а за прогнозами аналітиків, бюджети компаній будуть і надалі збільшуватись у цій сфері. Така форма реклами є зручною для користувачів сучасних технологій. Яскраві та креативні банери, 3D-проекції, промо-сайти, вірусні відеоролики та мобільні додатки набувають усе більшої популярності у багатьох світових брендів (Adidas, LG, Audi, Nissan та багато інших), які є лідерами продажу в багатьох країнах світу.

У європейських країнах спостерігається тенденція збільшення впливу digital-реклами порівняно з телевізійною. У 2015 р. європейські країни витратили 36,4 млрд. євро на digital-рекламу, а бюджет телевізійної реклами становив 33,3 млрд. євро. Про це свідчать результати дослідження європейського підрозділу компанії IAB [14].

Згідно з показниками проведеного дослідження [12], у 2014 р. найбільші витрати на онлайн-рекламу мали Німеччина, Велика Британія, Італія, Франція, Нідерланди, Росія, Іспанія, Швеція, Данія і Швейцарія.

Дослідники рекомендують акцентувати увагу на відеорекламі з використанням мобільних пристроїв, оскільки спостерігається інтеграція телевізійної та digital-реклами.

У США збільшується частка витрат на мобільну рекламу. У 2014 р. рекламодавці витратили на 8,04 млрд. доларів більше, ніж у попередньому році, на планшети і смартфони, що займає майже 10% усіх витрат. За прогнозами дослідників eMarketer [15], у США також спостерігається тенденція зменшення впливу телевізійної реклами та збільшення частки digital-реклами (табл. 1).

Дослідники проекту EMarketer прогнозують, що до 2018 р. частка мобільної реклами у США становитиме більше ніж 70% витрат цифрових повідомлень. Лідируючі Інтернет-компанії ЗМІ на чолі із всесвітньо відомими Google та Facebook у 2016 р. матимуть частку у ЗМІ до 15% [15].

Значну частку витрат на засоби просування в Україні мають рекламні повідомлення. Комп'ютери та мобільні телефони займають усе більше часу суспільного життя. Телебачення хоч і залишається його невід'ємною частиною, але технічний прогрес і далі буде впливати на індивідуалізацію, інтеграцію сучасних цифрових технологій. Хоча темп розвитку інноваційних рекламних технологій трохи відстає від темпу розвитку в країнах Європи та Америки, але спостерігається поява сучасних методів розповсюдження повідомлень, відбувається популяризація Інтернет-технологій.

Видання Watcher повідомляє, що всі експерти Всеукраїнської рекламної коаліції були одноставні в такому твердженні: за підсумками I півріччя 2016 р. можна впевнено констатувати,

що рекламний ринок зростає помітно швидше, ніж можна було припустити в кінці попереднього року. Поліпшення динаміки демонструють усі медіа за винятком преси. Цього року експерти очікують, що ринок Інтернет-реклами зросте на 21%, до 2,8 млрд. грн. [16].

Загальний обсяг медіаринку в Україні показано в табл. 2.

За прогнозами експертів, обсяг рекламних повідомлень збільшується, й очікується їх подальше зростання. Особливо швидко розвиваються телевізійна реклама та реклама в кінотеатрах. Неможливо не відзначити збільшення обсягу Інтернет-реклами. Така тенденція має позитивний вплив на подальше формування медіаринку.

Крім традиційних форм реклами, в Україні використовують також і інноваційні рекламні технології, переймаючи досвід багатьох успішних зарубіжних компаній.

Розглядаючи інноваційні методи в рекламі, слід виділити технології Indoor TV у місцях продажу, який характеризується візуальним представленням звукової та відеоінформації на плазмових екранах, що знаходяться в найбільш відвідуваних місцях.

Приклади використання таких технологій можна побачити в мережі гіпермаркетів «Епіцентр К». У 22 торговельних центрах встановлено в середньому по 19 дисплеїв. Ця унікальна масштабна система Digital Signage ураховує специфіку будівельно-господарського ритейлу та поведінку покупця в точці продажу і має на меті максимально ефективно інформувати цільову аудиторію про товари та послуги певного бренду. «Епіцентр медіасервіс» складається з чотирьох медіа-систем: Info-панель, E-poster, TV та Radio. Кожний складник проекту має свої місце розташування, формат та специфіку контенту, зважаючи на її призначення [18].

Інноваційні рекламні технології використано і в мережі магазинів «АТБ» шляхом розміщення рекламних матеріалів

Таблиця 1

Загальні витрати на рекламу в США та прогнозні показники в період 2012–2018 рр.

Види реклами	Роки, %						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Телевізійна реклама	39,1	38,8	38,1	37,3	36,9	36,2	35,7
Digital-реклама	22,3	25,2	28,2	30,9	33,2	35,3	37,3
- мобільна реклама	2,6	5,7	9,8	14,0	18,7	22,6	26,4
Друкована реклама	20,7	19,0	17,7	16,5	15,5	14,7	14,0
- газети	11,5	10,2	9,3	8,6	8,0	7,5	7,1
- журнали	9,2	8,8	8,4	7,9	7,5	7,2	6,9
Радіо	9,3	8,9	8,6	8,2	7,8	7,5	7,1
ООН (зовнішня реклама)	4,0	4,1	4,0	3,9	3,8	3,7	3,6
Реклама у довідникових виданнях	4,5	4,0	3,5	3,1	2,8	2,5	2,3

Таблиця 2

Обсяг рекламного медіаринку України та прогнозне значення за період 2015–2016 рр.

Види реклами	Роки, млн. грн.			Процент зміни	
	2015	2016	Прогноз на 2017	2016/2015, %	2017/2016, %
Телевізійна реклама	4164	5676	7414	36	31
Преса	1320	1130	1320	n/a	17
Радіо	304	400	480	31	20
Out-of-Home Media (зовнішня реклама)	953	1240	1595	30	29
Реклама в кінотеатрах	24	35	53	46	50
Інтернет-реклама	2355	3140	4010	33	28
Всього	9120	11621	14872	27	28

Джерело: [17]

на SIM-моніторах. SIM- монітори встановлені в 500 магазинах «АТБ». Відеоформат демонстрованих рекламних матеріалів і розташування в місці продажу повсякденних товарів дають змогу SIM-монітору поєднувати в собі переваги як ВТЛ-, так і АТЛ-інструменту та відтворювати будь-які формати реклами: відеоролики, анімацію, слайд-шоу, банери [19].

Останнім часом усе більшої уваги набуває підхід, заснований на поєднанні кількох маркетингових комунікацій в єдину найбільш оптимальну та ефективну цілісну систему для досягнення найбільшої ефективності. С.Я. Касян наголошує, що для вибору ефективних каналів маркетингових комунікацій варто створювати комбінації засобів реклами та шляхом порівняння реакцій покупців вибирати найбільш оптимальне їх поєднання. [20]. Дане твердження доводить необхідність використання інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК), основним елементом яких може виступати реклама. Сучасні рекламні повідомлення трансформуються та набувають більшої ефективності в поєднанні з іншими маркетинговими комунікаціями. Поєднання реклами та методів стимулювання збуту, прямого маркетингу та паблік реліейнз дає змогу об'єднати та посилити переваги кожного маркетингового інструменту та збільшити конкурентні переваги продукту.

Підхід інтегрованих маркетингових комунікацій для вітчизняних підприємств лише набуває розвитку, тому потребують подальших досліджень.

Прикладом успішного використання інтегрованого підходу маркетингових комунікацій можна назвати успіх Інтернет-магазину Rozetka, який є лідером на ринку побутової та електронної техніки та становить 44,3% частки онлайн-продажів [21]. Компанія активно використовує рекламні телевізійні повідомлення, є спонсором багатьох суспільних подій, виставок, спортивних змагань. Також компанія використовує рекламу в Інтернеті. Маючи велику базу клієнтів, компанія використала їх для дослідження їх поведінки. Поєднавши заходи мерчандайзингу, рекомендації продукції та e-mail, компанія збільшила прибуток із користувача на 18% та середнього чеку – на 8,9%. За підтримки аналітиків із OWOX компанія впровадила рекомендаційну систему із функціоналу супровідних товарів Google Analytics. Ці дані використовуються для персоналізованих розсилок споживачам [22].

Таким чином, можна сформулювати рекомендації для підвищення ефективності використання рекламних повідомлень підприємства:

- постійно вивчати запити та потреби споживачів;
- адаптувати форми реклами до нових сучасних вимог;
- застосовувати сучасні комунікаційні технології в мережі Інтернет;
- проводити дослідження контенту та принципів його споживання, враховуючи переваги використання реклами в Інтернеті;
- використовувати підхід інтегрованих маркетингових комунікацій, що дає змогу збільшити конкурентоспроможність підприємства та посилити лояльність покупців.

**Висновки.** Незважаючи на велику кількість трактувань поняття «реклама», усі вони виділяють характерні риси, які відрізняють її від усіх інших маркетингових комунікацій. Вона характеризує процес передачі інформаційного повідомлення, яке має на меті викликати потребу у поінформованому продукті. Тенденції розвитку медійного ринку в Європі та США свідчать, що цифрова реклама і надалі буде випереджати за витратами рекламу телевізійного формату, значну частку якої

матиме мобільна реклама. Аналіз світового досвіду використання сучасних рекламних інструментів дасть змогу вітчизняним компаніям посилити конкурентоспроможність на ринку, зміцнити імідж та привернути увагу нових споживачів.

#### Література:

1. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с франц. – СПб. : Наука, 1996. – XV+589 с.
2. Суркова Е.В. Основы маркетинга : [учеб. пособ.] / Е.В. Суркова. – Ульяновск : УлГТУ, 2007. – 152 с.
3. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти ; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.
4. American Marketing Association / Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ama.org/resources/Pages/Dictionary.aspx>.
5. Marketing management/Philip Kotler, Kevin Lane Keller. – 14th ed.p.658
6. Данайканич О.В. Теоретико-гносеологічні підходи до визначення категорії «реклама» / О.В. Данайканич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/7377>.
7. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій : [навч. посіб.] / Т.І. Лук'янець ; 2-е вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2003. – 524 с.
8. Уэллс У. Реклама: принципы и практика / У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Мориарти ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 1999. – 736 с.
9. Дымшиц М.Н. Оценка эффективности рекламы / М.Н. Дымшиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dnp.ru/publications/our-publications/marketingovye-kommunikatsii/article>.
10. Новое время // Рынок рекламы в Украине рухнул до самого низкого показателя за последнее десятилетие [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nv.ua/publications/kak-internet-vytesnyayet-iz-ukrainskogo-mediarynka-tv-reklamu-i-kogda-on-oboynet-pechatnyu-pressu-56887.html>.
11. Світові витрати на рекламу зростуть на 4,4% в 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.rbc.ua/ukr/Inews/mirovye-rashody-reklamu-vyrastut-4-4-2016-1474451813.html>.
12. ADEX Benchmark 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.iabeurope.eu/wp-content/uploads/2016/07/IAB-Europe\\_AdEx-Benchmark-2015-report\\_July-2016.pdf](http://www.iabeurope.eu/wp-content/uploads/2016/07/IAB-Europe_AdEx-Benchmark-2015-report_July-2016.pdf).
13. ADEX Benchmark 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.iabfrance.com/system/files/2013\\_08\\_28\\_iab\\_adex\\_benchmark.pdf](http://www.iabfrance.com/system/files/2013_08_28_iab_adex_benchmark.pdf).
14. У європейських країнах digital-реклама вперше випередила рекламу на ТБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://watcher.com.ua/2016/07/05/u-yevropeyskyh-krayinah-digital-reklama-vpershe-vyperedyla-reklamu-na-tb/>.
15. Total US Ad Spending to See Largest Increase Since 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.emarketer.com/Article/Total-US-Ad-Spending-See-Largest-Increase-Since-2004/1010982>.
16. Всеукраїнська рекламна коаліція покращила прогноз росту ринку Інтернет-реклами до +21% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://watcher.com.ua/2016/08/03/vseukrayinska-reklamna-koalitsiya-pokraschyla-prohnoz-rostu-rynku-internet-reklamy-do-21/>.
17. Объем рекламно-коммуникационного рынка Украины 2016 и прогноз объемов рынка 2017. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.adcoalition.org.ua/news/417>.
18. Indoor TV в гіпермаркетах «Епіцентр К» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://digitalsignage.ua/2014/11/indoor-tv-at-the-epicenter-hypermarkets/>.
19. SIM monitoring [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://media-sim.com/uslugi/razmeschenie-reklamy>.
20. Касян С.Я. Ефективність впливу маркетингових комунікацій підприємств на поведінку споживачів / С.Я. Касян, Т.С. Крицька // Економічний простір. – 2012. – № 63. – С. 237–243.



21. Объем рынок e-commerce Украины вырос в гривне на 32% в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://retail-community.com.ua/news/tehnologii/4471-obyem-rynok-e-commerce-ukrainyi-vyiros-v-grivne-na-32-v-2015-godu>.
22. Как Rozetka увеличила доход с маркетинга на 18% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.owox.ru/solutions/success-stories/success-stories-rozetka/>.

**Водяник М.А. Современные тенденции развития рекламы как базового инструмента маркетинговых коммуникаций**

**Аннотация.** В статье очерчена сущность понятия рекламы как базового инструмента маркетинговых коммуникаций, исследованы ее характерные черты, сформировано представление о состоянии и перспективах развития современной рекламы в Украине и мире.

**Ключевые слова:** реклама, рекламный бюджет, онлайн-реклама, внешняя реклама, мобильная реклама, медиарынок, инновационные рекламные технологии, интегрированные маркетинговые коммуникации.

**Vodianyuk M.O. Current trends of development of advertising as basic instrument of marketing communications**

**Summary.** In the article, the essence of a concept of advertising as a basic instrument of marketing communications is outlined, its characteristic features are researched, and idea of its condition and prospects of development of modern advertising in Ukraine and the world are created.

**Keywords:** advertising, advertising budget, online advertising, Out-of-Home media, mobile advertising, media market, innovative advertising technologies, integrated marketing communications.

*Волошина О.А.,  
асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом,  
Полтавський національний технічний університет  
імені Юрія Кондратюка  
Миргородська А.О.,  
студентка,  
Полтавський національний технічний університет  
імені Юрія Кондратюка*

## СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У статті досліджено і проаналізовано стан та тенденції розвитку інвестиційної сфери в Україні. Розглянуто напрями підвищення інвестиційної активності в Україні, оцінку інвестиційного клімату та шляхи поліпшення інвестиційного середовища. Виділено ключові проблеми інвестування економіки України за останні чотири роки.

**Ключові слова:** інвестування, портфельні інвестиції, прямі інвестиції, інвестиційний клімат, ділова активність, потенціал національної економіки.

**Постановка проблеми.** Дослідження проблем інвестування завжди знаходилося у центрі уваги економічної науки. Це зумовлено тим, що інвестиції зачіпають найглибші основи господарської діяльності, визначаючи процес економічного зростання у цілому. У сучасному динамічному світі інвестиції відіграють важливу роль. Їм можна відвести роль ядра економіки, рушійної сили національного виробництва. Проте внутрішніх ресурсів України для забезпечення фінансами національного господарства в належному обсязі не вистачає. У такій ситуації гостро постає питання залучення інвестицій з інших джерел, у тому числі закордонних. Економіка України має значний ресурсний потенціал, в який чимало інвесторів можуть і хочуть вкладати свої кошти. Нестабільність, суперечливість та непрозорість законодавства не дають змоги повністю використати наявний інвестиційний потенціал.

В Україні інвестиції є одним із найважливіших засобів забезпечення виходу країни з кризи, досягнення реальних структурних зрушень в економіці, технологічного переозброєння, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макрорівнях, оновлення застарілих основних виробничих фондів, тому вирішення питань ефективного залучення та використання іноземних інвестицій в Україні є одним із найбільш актуальних завдань економічної науки [3].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематикою створення привабливого інвестиційного середовища для залучення іноземних інвестицій, реалізації інвестиційного потенціалу займаються такі вчені: Т.С. Задніпрянна, Г.І. Євтушенко, Т.А. Лівківський, М.І. Карлін, Н. Вільгурська, В. Будкін, О. Вовченко, О. Гаврилюк, О. Іванюк, В. Єременко, І. Лукінова, І. Крупяк, А. Колосов, О. Мозговий, С. Мочерний, Н. Новицький та ін.

**Мета статті** полягає в оцінці інвестиційного клімату в Україні та шляхів поліпшення інвестиційного середовища, а також висвітленні необхідності активізації інвестиційної діяль-

ності в умовах сучасної економіки. Виходячи з мети, необхідно вирішити низку завдань, зокрема:

- дослідити сутність іноземного інвестування;
- довести необхідність здійснення іноземного інвестування в економіку України;
- узагальнити проблеми, з якими зіштовхуються іноземні інвестори;
- запропонувати шляхи покращення інвестиційного клімату в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На нашу думку, доцільно почати дослідження з визначення поняття «інвестицій». Термін «інвестиції» походить від лат. investire – одягати, оточувати й означає сукупність усіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємництва та інші види діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається відповідний соціальний ефект [2].

Можна визначити, що «режим іноземного інвестування України» – це сукупність економічних, соціальних, політичних та правових чинників, які забезпечують здійснення іноземними інвесторами інвестицій в економіку країни, гарантують забезпечення податкової політики, отримання прибутку, прозорість правовідносин на ринку фінансових послуг, а також безпосередній захист інвестицій державою через компетентні органи влади, а також у судовому порядку [5].

Іноземні інвестиції сприяють економічному зростанню приймаючої економіки, її інтеграції у світове господарство на основі перенесення виробничих потужностей, передачі технологій, капіталу, управлінського досвіду, навичок, інновацій. Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність», інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект [4].

Існує декілька класифікаційних ознак інвестицій, зокрема щодо:

- об'єкту інвестування;
- характеру участі в інвестуванні;
- періоду інвестування;
- форм власності інвестора;
- регіонального характеру інвестицій;
- ступеня ризику [5].

Ключову роль у процесі акумулювання коштів та їх відтворення відіграють саме іноземні інвестиції. Цьому сприяє нерівномірність розвитку економік, політичне становище в країні, географічне розташування, зони скупчення продуктивних сил, розвиток інфраструктури, історичні передумови, диференці-

акція прибутковості різних галузей у різних частинах світу та неоднорідний поділ праці.

Динаміку прямих іноземних інвестицій в економіку України за 2002–2016 рр. наведено на рис. 1 [2].

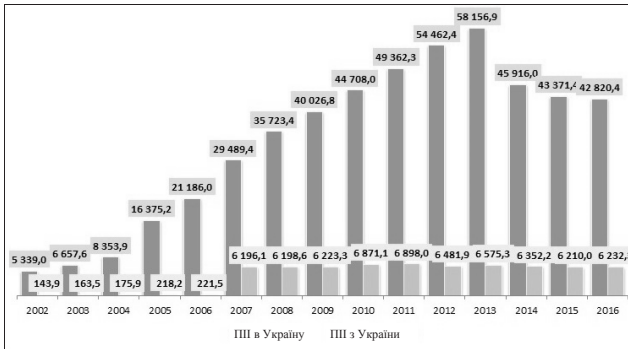


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України за 2002–2016 рр., млн. дол. США [7]

Незважаючи на економічну і політичну нестабільність у світі, обсяги прямих іноземних інвестицій продовжують рости. За даними звіту FDI Markets, The Financial Times, у 2015 р. іноземні інвестиції в усьому світі досягли посткризового максимуму, збільшившись на 9%, до 713 млрд. дол. Флагманом у сфері ІІІ є енергетика. Цьому сприяє зниження цін на енергетичні носії і ресурси [2].

На рисунку 1 ми бачимо, що піком залучення інвестицій був 2013 р., 2012 р. був роком проведення футбольної першості. Знайшлося чимало охочих вкласти свої кошти у розвиток інфраструктури, спортивних споруд, об'єктів готельно-ресторанного бізнесу та інших об'єктів.

На обсяги вкладення коштів впливає економічна, соціальна та політична ситуація, що розгортається в країні. Всю сукупність факторів, що впливає на бажання інвестора вкласти свої власні кошти в країну, можна назвати інвестиційним кліматом.

Інвестиційний клімат – це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що зумовлює привабливість і доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему (економіку країни, регіону, корпорації).

Інвестиційний клімат можна розділити на:

- потенціал народного господарства – сукупність об'єктів народного господарства, привабливі підприємства, наявність значних природних ресурсів із можливістю подальшої розробки, наявна інфраструктура та енергоресурси;
- українські бізнес-реалії очима іноземців – доступ до основних джерел інформації про стан народного господарства, нормативно-правова база, менталітет робочої сили, участь провідних світових ТНК у національній економіці.

Інвестиції формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі та зумовлюють конкурентні позиції на світових ринках, є основою для розвитку підприємств, окремих галузей та економіки України.

Про ресурсний потенціал економіки України можна навести безліч інформації. Особливо варто відзначити земельні, лісові та водні ресурси; багаті надра та ґрунти. Більше 60% сільськогосподарських угідь представлено високоякісними родючими чорноземами. У більшості регіонів України достатня кількість опадів, сонячної енергії, сприятлива температура, що дає змогу провадити господарську діяльність з обмеженими затратами у будь-яких галузях економіки [3].

Важливе значення для підвищення ефективності економіки має поліпшення структури капітальних вкладень.

Зростання обсягів капітальних інвестицій прискорилося у ІІ кварталі 2016 р. до 17,5% порівняно з відповідним періодом 2015 р. (скорочення на 3,6% у ІІ кварталі 2015 р. та зростання на 0,7% у І кварталі 2016 р., зростання на 7,5% у ІV кварталі 2015 р.) (рис. 2) [2].

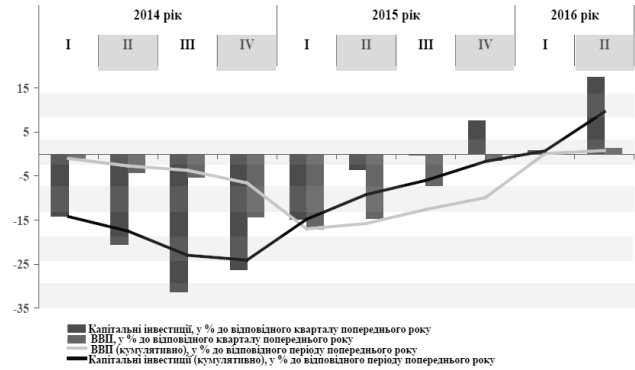


Рис. 2. Динаміка освоєних капітальних інвестицій та ВВП, %

Зростання капітальних інвестицій стало наслідком поживлення інвестиційної активності суб'єктів економічної діяльності в умовах збереження відносної макрофінансової стабільності, нарощування обсягів виробництва, продовження процесів реформування економіки, а також дії статистичного фактору.

Визначальну роль у структурі джерел інвестування відіграють власні кошти підприємств, за рахунок яких освоєно 79,0% капітальних інвестицій

(1 579,1 млн. грн.). За рахунок коштів державного та місцевих бюджетів освоєно 0,3% та 5,3% відповідно. Зменшився обсяг освоєних капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків та інших позик із 6,2% за 2014 р. до 4,7% за 2015 р. [2].

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у січні-червні 2015 р. освоєно 69,3% капіталовкладень [2].

Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 10,2% [2].

За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 3,0% капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 4,1% усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво житла – 10,7%. Інші джерела фінансування становлять 2,7% [2].

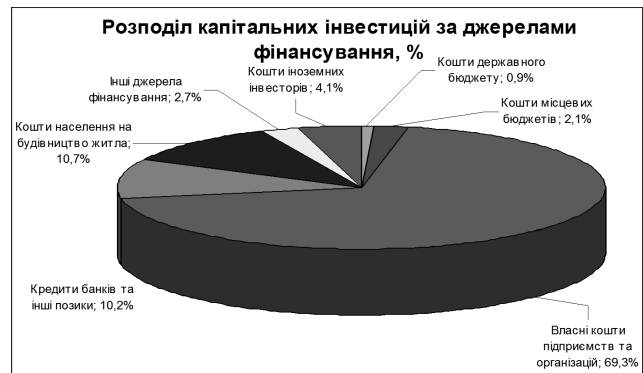


Рис. 3. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування

Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 р., опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій [6].

Для подальшого покращення інвестиційного клімату в Україні актуальним на сьогодні є питання вдосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Низку позитивних кроків у цьому напрямі вже здійснено:

1. На сьогодні в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства.

2. На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

3. Для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 № 1547 ратифікована Вашингтонська конвенція 1965 р. про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами [5].

Вирішенню проблемних питань інвесторів покликані сприяти комісії зі сприяння досудовому врегулюванню спорів з інвесторами, які можуть створюватися органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування як тимчасові консультативно-дорадчі органи для сприяння досудовому врегулюванню спорів між інвестором і органом виконавчої влади (місцевого самоврядування), відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо вдосконалення роботи органів виконавчої влади з інвесторами» від 26.11.2008 № 1024.

4. Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міждержавні угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

Зокрема, 05.02.2015 підписано Угоду між Україною та Японією про сприяння та захист інвестицій, яку ратифіковано Законом України від 03.06.2015 № 505-VIII.

Урядом та Президентом України здійснюються кроки щодо створення якісно нових умов ведення бізнесу, що мають забезпечити відбудову економіки України, сприятимуть її стабільному розвитку та активізації інвестиційної діяльності, а саме [3]:

- відмінено 16 неефективних регуляторних обмежень; гармонізовано систему оренди землі; встановлено строки реєстрації підприємств протягом не більше двох днів; запроваджено видачу документів дозвільного характеру через центри надання адміністративних послуг (Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» від 12.02.2015 № 191-VIII);

- відмінено ліцензування 26 типів господарської діяльності; визначено винятковий перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню; встановлено уніфікований порядок їх ліцензування, нагляду і контролю у сфері ліцензування (Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» від 02.03.2015 № 222-VIII);

- затверджено План дій щодо дерегуляції господарської діяльності та спрощення регуляторної бази, що спрямований на усунення надмірного адміністративного регулювання господарської діяльності, створення сприятливих умов для ведення бізнесу (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.03.2015 № 357-р);

- скасовано неефективну сертифікацію в сільськогосподарській сфері та обов'язковий моніторинг виконання особливих умов користування надрами, що відкривали значні можливості для корупції (Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання дерегуляції господарської діяльності» від 28.01.2015 № 42);

- забезпечено адаптацію українського законодавства до загальноєвропейського і відповідний захист міноритарних акціонерів (Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав інвесторів» від 07.04.2015 № 289-VIII);

- забезпечено обґрунтованість та прозорість прийняття рішень щодо фінансування державних інвестиційних проектів, підвищення ефективності використання державних коштів і результативності державних інвестиційних проектів (Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо державних інвестиційних проектів» від 07.04.2015 № 288-VIII);

- схвалено плани імплементації деяких актів законодавства ЄС у сфері інтелектуальної власності (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 04.03.2015 № 164).

Сьогодні передбачена державна підтримка реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки, зокрема шляхом звільнення від оподаткування ввізним митом під час увезення визначеного переліку товарів, необхідних для реалізації таких проектів, та відтермінування сплати ПДВ (до 60 днів) щодо ввезених товарів на підставі векселя (Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць»).

**Висновки.** Україна потенційно може бути однією з провідних країн із залучення іноземних інвестицій. Цьому сприяє її величезний природно-ресурсний потенціал, вигідне економіко-географічне положення, наявність кваліфікованої робочої сили, значний внутрішній ринок, місце у світовій геополітичній політиці провідних країн світу тощо.

Економіка України для іноземців – це об'єкт світового господарства, в який можна і варто вкладати капітал. Іноземці проявляють значну зацікавленість до інвестування народного господарства України. Наступним логічним кроком у залученні інвестиційних ресурсів повинні бути рішучі кроки з боку держави, зокрема: врегулювання політичної ситуації, стабілізація курсу гривні до основних світових валют, зменшення згубного впливу корупції, «відкатів» та інших згубних корупційних принципів діяльності типової пострадянської республіки.

Також для України як споживача іноземних інвестицій варто наполегливо попрацювати над нормативно-правовою базою. У цій ситуації вирішальна роль належить державній політиці щодо іноземних інвестицій. Вона полягає у співпраці з іноземними інвесторами, сприянні залученню капіталу, контролі над станом ринку, регулюванні економічної, політичної та соціальної діяльності.

#### Література:

1. Офіційний сайт державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

2. Євтушенко Г.І., Левківський Т.А. Іноземне інвестування в Україні. Сучасний стан та перспективи / Г.І. Євтушенко, Т.А. Левківський // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 13.
3. Офіційний сайт Міністерства економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 № 1560-ХІІ.
5. Савчук Н. Стан інвестиційного клімату України та напрямки його покращення / Н. Савчук // Демократичне врядування. – 2011. – № 8. – С. 3.
6. Иностранные инвестиции в Украину продолжают падать [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://newshub.in.ua/2016/07/11/inostrannye-investitsii-v-ukrainu-prodolzhayut-padat/>.

**Волошина О.А., Миргородская А.О. Состояние и тенденции развития инвестиционной сферы Украины**

**Аннотация.** В статье исследованы и проанализированы состояние и тенденции развития инвестиционной сферы Украины. Рассмотрены направления повышения инвестиционной активности в Украине, оценка инве-

стиционного климата в Украине и пути улучшения инвестиционной среды. Выделены ключевые проблемы инвестирования экономики Украины за последние четыре года.

**Ключевые слова:** инвестирование, портфельные инвестиции, прямые инвестиции, инвестиционный климат, деловая активность, потенциал национальной экономики.

**Voloshyna O.A., Myrhorodska A.O. Status and trends of development of investment sphere in Ukraine**

**Summary.** In this article analysed the current status and trends in the investment sphere in Ukraine. In the article, particular areas of increasing investment activity in Ukraine, assessment of the investment climate in Ukraine and ways to improve the investment environment are considered. The study highlighted the key issues of investment in Ukraine's economy over the past 4 years.

**Keywords:** investment, portfolio investment, direct investment, investment climate, business activity, potential of the national economy.

*Дериколенко О.М.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки та бізнес-адміністрування,**Сумський державний університет*

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ВЕНЧУРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** У статті проаналізовано нормативно-правову базу, що регламентує організаційні та процедурні питання специфічних відносин, які виникають у процесі інноваційної та венчурної діяльності промислових підприємств. Запропоновано систематизовану класифікацію принципів венчурної діяльності підприємств за групами.

**Ключові слова:** венчурна діяльність, законодавство, інновації, інвестиції, науково-технічний прогрес, інтелектуальний складник.

**Постановка проблеми.** Нині в Україні спостерігається складна ситуація й у сфері венчурної діяльності, й у сфері захисту прав на інтелектуальну власність. Проблемним залишається і питання гармонізації українського законодавства у сфері інноваційної діяльності з нормативно-правовою базою ЄС. Імплементация стимулюючих норм навіть у наявні закони в Україні не завжди проходить легко, оскільки існує багато сил, що намагаються використати пільги для наукових та інноваційних організацій у власних цілях [1, с. 12]. Думки науковців і практиків щодо стану вітчизняної венчурної діяльності однакові, а саме:

- в Україні ще не вироблено економічної політики, спрямованої на світовий ринок, і політики інтеграції у міжнародну спільноту;

- в Україні тільки народжується повноцінна індустрія венчурного капіталу [2];

- ринок венчурного капіталу в Україні на сьогодні все ще знаходиться у стані формування [3, с. 5].

Отже, організаційно-економічне забезпечення венчурної діяльності потребує вдосконалення й уваги з боку держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню окремих особливостей венчурної діяльності присвячено низку праць таких учених, як В.В. Кобринчук [1], Н.В. Краснокутська [2], Н.М. Іларіонова [3] та ін. Аналізу принципів венчурної діяльності присвячено роботи таких науковців, як: В.Ф. Савченко і Д.В. Шатирко [4], А.А. Садеков [5] – у частині організації венчурного фінансування; Р.Ю. Кризька [6] – у частині державного сприяння розвитку венчурного підприємництва; О.Ю. Новодон [7] – у частині інноваційного розвитку підприємств на базі принципів економіки знань; В.С. Локшин [8] – у частині урахування специфічних функцій, цілей і завдань різних суб'єктів венчурної діяльності; С.М. Ілляшенко – у частині систематизації принципів інноваційної діяльності підприємства [9].

Але організаційно-економічні основи венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств залишаються, на нашу думку, недостатньо систематизованими і потребують ґрунтовного наукового дослідження.

**Мета статті** полягає у дослідженні та систематизації організаційно-економічних основ венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Держава може підтримувати венчурне підприємництво шляхом застосування традиційних підходів: надання прямих інвестицій, кредитів із низькими пільговими ставками; надання фінансових пільг суб'єктам венчурної діяльності; вдосконалення норм, що регламентують венчурну діяльність. Науковці зазначають, що правове забезпечення венчурного підприємництва та гарантії його здійснення практично відсутні [1; 6 та ін.].

Сучасна нормативно-правова база України (211 355 документів станом на 13.01.2016 та 217 912 документів станом на 13.12.2016) налічує лише вісім документів, які містять термін «венчурний фонд» (і всі вони стосуються цінних паперів) [10].

Спеціалізованих нормативно-правових документів, що регламентують венчурну діяльність у частині її інноваційного, інвестиційного, науково-технічного, інтелектуального складників у базі налічується близько 200 документів, які потребують удосконалення, оскільки мають низьку результативність впливу на розвиток цієї діяльності в Україні. Основні з них систематизовані у хронологічному порядку за підрозділами, які визначають загальні характеристики венчурної діяльності (інноваційний, інвестиційний (у т. ч. фінансовий), науково-технічний, інтелектуальний складники) і наведені узагальнено на рис. 1.

Надзвичайно важливим є організаційний аспект діяльності, але окремо його виділити не вдалося, оскільки в нормативно-правових документах він розпорошений. Також важливими є фінансові аспекти, які також виокремити не вдалося (вони включені до розділу «Інвестиційна діяльність»).

Така систематизація основних документів нормативно-правової бази, що регламентують венчурну діяльність у частині її інноваційного, інвестиційного, науково-технічного та інтелектуального складників, дає змогу визначити слабкі місця в базі та сформулювати пропозиції щодо її вдосконалення.

Окрім того, в Україні створена нормативно-правова база, що регламентує організаційні та процедурні питання специфічних відносин, що виникають у процесі венчурної діяльності.

Стратегічною метою модернізації вітчизняної законодавчої бази є, з одного боку, її розбудова в бік гармонізації з європейськими нормами і стандартами, а з іншого – створення правових підстав для нової моделі взаємовідносин між наукою і суспільством, бізнесом і державою, що в цілому стане базою для успішної венчурної діяльності.

Окрім організаційного регламентування венчурної діяльності, важливою є система економічних відносин, які врегульовують різні її аспекти (фінансові, інвестиційні тощо). На мікро-економічному рівні венчурна діяльність підпорядковується певним принципам організації і впровадження. Розглянемо їх.

Принципи організації венчурного фінансування були закладені на початку становлення венчурного капіталу засновниками цього бізнесу, а саме Т. Перкінсом, Ю. Клейнером,

Ф. Кофілдом, Б. Байерсом та ін. У 1950–1960-ті роки вони розробили основоположні концепції організації фінансування: створення партнерств у вигляді венчурних фондів, збирання грошей у партнерів з обмеженою відповідальністю й установлення правил захисту їх інтересів, застосування статусу генерального партнера [5].

В.С. Локшин вважає, що для різних суб'єктів венчурної інвестиційної діяльності використовуються різні принципи (табл. 1). Такий розподіл впливає з особливостей венчурної діяльності та специфічних функцій, цілей і завдань, що повинні виконувати обидві сторони процесу [8, с. 7–8].

На думку В.Ф. Савченко, Д.В. Шатирко [4] та А.А. Садекова [5], принципи організації процесу венчурного фінансування доцільно поділяти на чотири групи: принципи організації венчурних фондів; принципи організації відносин між венчурним капіталістом та інвестором; принципи організації процесу венчурного фінансування та принципи організації діяльності щодо обмеження ризиків. Тобто ці автори приділяють увагу фінансуванню, організації та ризикам, з одного боку, та венчурним капіталістам, інвесторам, венчурним фондам і венчурним компаніям – з іншого. Отже, основні акценти розставлено на встановленні та підтримці вигідних для інвесторів відносин.

На нашу думку, принципи організації венчурної діяльності необхідно розглядати не тільки з позицій фінансування та ризиків, а й з позицій маркетингу (від проведення досліджень до просування і реалізації), виробництва (науково-технічного рівня венчурних ідей), менеджменту (специфіки організаційного та управлінського процесів) та інновацій (усіх аспектів затребуваності результатів конкретного венчуру).

Інноваційна діяльність підприємства, на думку С.М. Ілляшенко [9, с. 44–45], повинна здійснюватися за такими принципами:

- адаптивності – прагнення до підтримання певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку (внутрішні спонукальні мотиви діяльності суб'єкта господарювання і зовнішні, що генеруються ринковим середовищем);

- динамічності – динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів (стимулів) діяльності підприємства (зокрема, його власників, менеджерів, фахівців, працівників);

- самоорганізації – самостійне забезпечення умов функціонування, тобто самопідтримка обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;



Рис. 1. Складники венчурної діяльності, відображені в законах України

Таблиця 1

Принципи діяльності учасників венчурного процесу

Принципи венчурної діяльності інвестора	Принципи венчурної діяльності підприємця
Динамізм	Комплексний і системний характер управлінських рішень
Інтегрованість з об'єктом інвестування	Сталість і корелятивність із загальною системою управління
Комплексний і системний характер управлінських рішень	Головний принцип побудови системи управління – проектний підхід
Концентрація ресурсів і зусиль	Організаційно-управлінська забезпеченість
Варіативність	Орієнтація на новизну й інноваційність технології, продукту, ринку, управлінської технології тощо
Закінченість	Споживча орієнтація
Орієнтація на нарощування потенціалу підприємства	Цільова орієнтація – нарощування потенціалу підприємства
Стратегічна орієнтація цілей, рішень і дій	Самостійність та ініціативність

- саморегуляції – коригування системи управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

- саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства (відповідно до його місії й ухвалені мотивації діяльності).

Це класичні принципи інноваційної діяльності, які не потребують доповнення.

Враховуючи стрімкий розвиток НТП і прискорення економічних процесів, вважаємо за необхідне розглянути інформаційно-інтелектуальний аспект, який стає все більш важливим в «економіці знань». Так, О.Ю. Новодон [7] пропонує класифікацію принципів інноваційного розвитку на базі економіки знань, яка включає три групи: принципи, що визначають необхідні характеристики системи (включають перелік С.М. Ілляшенко); принципи, що відображають особливості економіки знань; принципи організації дій.

Для розуміння основних принципів формування відносин у венчурній діяльності необхідно представляти інтереси кожної сторони в спільному проекті, а саме:

• з боку підприємця:

- знаходження необхідної суми для інвестування;

- виведення нового товару на ринок або формування нового сегмента ринку для отримання прибутку;

- визначення мінімально необхідної кількості переданих інвестору прав власності, контролю діяльності для все-таки отримання необхідного інвестування;

- залишення за собою можливості впливати на розподіл одержуваного прибутку;

- залишатися головним керівником проекту і його технологічним виконавцем;

- за виходу проекту на стадію expansion або IPO мати достатньо прав для вибору стратегічного рішення й отримання відповідного доходу;

- мати можливість максимально використовувати зв'язки, досвід і ділові здібності інвестора;

• з боку інвестора:

- наявний вільний капітал (це переважно грошові кошти і нерухомість) повинен працювати на розширення свого відтворення;

- розроблення стратегії розвитку венчурного бізнесу з чітким розумінням цілей, завдань, способів виконання кожного венчурного проекту, що забезпечується або власним, або спільним фінансуванням;

- переконаність у необхідності власного стратегічного управління інвестованим проектом (підприємством);

- обов'язковість із боку підприємця виконувати поради інвестора у сфері вирішення фінансових проблем, рекрутингу ключових співробітників, оцінки менеджменту;

- наявність переважного права:

• на вибір або отримання своєї частки або розміру вкладених інвестицій – у разі продажу підприємства (проекту),

• на акції пропорційно наявному їх обсягу – під час покупки (у разі додаткового інвестування);

- розуміння того факту, що в центрі будь-якого венчурного проекту завжди знаходиться його інвестор;

- розуміння того, що інвестор є таким же підприємцем і в основі можливостей спільного бізнесу лежать особистісні відносини, при цьому спільність поглядів є чи не найголовнішою причиною розвитку цього бізнесу, незважаючи навіть на результати фінансового аналізу;

- готовність до такого результату, як утрата інтересу до венчурного проекту з боку підприємця.

Отже, враховуючи вищевикладене стосовно основних аспектів венчурної діяльності, які регламентуються законодавством України (інноваційних, інвестиційних (у т. ч. фінансових), науково-технічних та інтелектуальних), та принципів такої діяльності, узагальнених у роботах науковців (інновацій-



Рис. 2. Класифікація принципів венчурної діяльності підприємств [4; 5; 7; 9]



них, фінансових, організаційних, ризикових, інформаційних), пропонуємо систематизовану класифікацію принципів венчурної діяльності підприємств (рис. 2).

Дана систематизація дає змогу більш повно враховувати всі аспекти венчурної діяльності підприємств, а саме:

- інформаційні (у т. ч. інтелектуальні);
- інноваційні;
- інвестиційні (у т.ч. фінансові);
- обмеження ризиків;
- організаційні;
- системні.

Дослідивши організаційно-економічні передумови венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств, відзначимо коеволюційність характеру їх розвитку (тобто взаємобумовленість змін окремих суб'єктів венчурної діяльності як складових елементів цілісної системи, що розвивається), оскільки механізми взаємобумовлених змін усіх суб'єктів венчурного середовища є подібними, а в цілому вони становлять цілісну систему, яка розвивається.

**Висновки.** Таким чином, у статті:

- проаналізовано нормативно-правову базу, що регламентує організаційні та процедурні питання специфічних відносин, які виникають у процесі інноваційної та венчурної діяльності;

- систематизовано основні документи нормативно-правової бази, що регламентує венчурну діяльність у частині її інноваційного, інвестиційного, науково-технічного та інтелектуального складників;

- систематизовано класифікацію принципів венчурної діяльності підприємств, що дає змогу більш повно враховувати всі аспекти венчурної діяльності та може бути покладено в основу методології венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств.

Результати даного дослідження можуть бути покладені в основу подальших досліджень венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств.

#### *Література:*

1. Кобринчук В.В. Науково-методичні засади інноваційного розвитку економіки в умовах євроінтеграції України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / В.В. Кобринчук ; Н.-д. екон. ін-т М-ва економіки України. – К., 2009. – 19 с.
2. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/books/4.html>.
3. Іларіонова Н.М. Удосконалення діяльності венчурних фондів України: регіональний аспект : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 / Н.М. Іларіонова ; Ужгород. нац. ун-т. – Ужгород, 2009. – 20 с.
4. Савченко В.Ф. Принципи організації та регулювання венчурного

інвестування / В.Ф. Савченко, Д.В. Шатирко // ВІСНИК ЖДТУ. – 2014. – № 4(70). – С. 190–201.

5. Садеков А.А. Принципи організації венчурного фінансування інноваційної діяльності / А.А. Садеков // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=juu\\_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=0&S21COLORTERMS=0&S21STR=vdnuete](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=juu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=0&S21COLORTERMS=0&S21STR=vdnuete).
6. Кризська Р.Ю. Принципи і механізми державного сприяння розвитку венчурного підприємництва в сфері інвестиційно-інноваційної діяльності / Р.Ю. Кризська // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 117–120.
7. Новодон О.Ю. Інноваційний розвиток підприємств на базі принципів економіки знань / О.Ю. Новодон // Ефективна економіка. – 2013. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1981>.
8. Локшин В.С. Організаційно-економічний механізм реалізації венчурних інвестиційних проектів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / В.С. Локшин ; Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. – Дніпропетровськ, 2006. – 18 с.
9. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : [підручник] / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.
10. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

#### **Дериколенко О.М. Организационно-экономические основы венчурной деятельности отечественных промышленных предприятий**

**Аннотация.** В статье проанализирована нормативно-правовая база, регламентирующая организационные и процедурные вопросы специфических отношений, возникающих в процессе инновационной и венчурной деятельности промышленных предприятий. Предложена систематизированная классификация принципов венчурной деятельности предприятий по группам.

**Ключевые слова:** венчурная деятельность, законодательство, инновации, инвестиции, научно-технический прогресс, интеллектуальная составляющая.

#### **Derykolenko O.M. Organizational and economic foundations of venture activity of domestic industrial enterprises**

**Summary.** The article analyses the legal and regulatory framework governing the organizational and procedural issues of specific relationship that occurs in the process of innovation and venture activities of industrial enterprises, offers a systematized classification of principles of a venture activity by the groups.

**Keywords:** venture activities, legislation, innovation, investment, scientific and technical progress, intellectual component.

*Скляр А.В.,  
студентка,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

*Занора В.О.,  
к.е.н., доцент кафедри менеджменту  
та економічної безпеки,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

## УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ

**Анотація.** Запропоновано визначення поняття «економічної безпеки». Розглянуто теоретико-методичні особливості організації системи економічної безпеки суб'єктів господарювання. Сформовано структурно-логічну схему організації (проекування) системи економічної безпеки суб'єктів господарювання.

**Ключові слова:** економічна безпека, система економічної безпеки, управління економічною безпекою, системний підхід, загроза, ризик, небезпека, суб'єкт, об'єкт.

**Постановка проблеми.** Господарювання в умовах зростання динамічності ринку, глобалізації економіки, підвищення активності конкурентної боротьби зумовлює необхідність оперативного захисту вітчизняними суб'єктами господарювання своїх економічних інтересів. Система економічної безпеки суб'єкта господарювання повинна бути одним із основних елементів стратегічного управління ним. Зважаючи на це, керівництву суб'єктів господарської діяльності необхідно потурбуватись про інформаційно-аналітичне, інноваційне та стратегічне забезпечення належного рівня їх економічної безпеки не лише в поточному періоді, а й у наступних. Проведення зваженої обґрунтованої політики в області економічної безпеки підприємницьких структур є надзвичайно актуальним завданням на сучасному етапі трансформації української економічної системи.

Економічні перетворення, що відбуваються в сучасній економіці України, інтеграційні процеси, зростання рівня конкуренції, обмеження доступності фінансових інвестиційних ресурсів потребують оновлення системи економічної безпеки суб'єктів господарювання відповідно до потреб сьогодення, що могла б адекватно реагувати на зовнішні та внутрішні чинники як під час операційної, так і в період активної інвестиційної діяльності, структурної проектної перебудови, інноваційних змін та захищала господарські структури від матеріальних, фінансових та інтелектуальних втрат, ефективно взаємодіяла з правоохоронними та контролюючими органами.

Таким чином, проблема організації системи економічної безпеки суб'єкта господарювання перебуває на стадії вивчення та не є остаточно розв'язаною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій та визначення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Значний внесок у вивчення проблем організації системи економічної безпеки суб'єктів господарювання різних видів економічної

діяльності зробили такі вчені, як І.П. Мігус, яка розробила методологічний підхід до оцінювання стану системи економічної безпеки акціонерних товариств [1], Т.М. Іванюта, що досліджував систему економічної безпеки підприємства: процес формування за окремими типами, взаємозв'язок із зовнішнім середовищем, інформаційні канали та потоки [3], Н.В. Зачосова, яка окреслила концептуальні засади формування комплексної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств та фінансових установ України [4], Л.В. Гнилицька, яка розглядала механізм обліково-аналітичного забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання [5] та інші.

**Мета та завдання статті.** Метою є узагальнення та поглиблення теоретико-методичних засад щодо організації системи економічної безпеки суб'єктів господарювання.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Категорія економічної безпеки сучасними дослідниками однозначно не визначена. У вітчизняній науковій думці наразі не сформовано єдиного теоретико-методологічного підходу до визначення економічної безпеки, як наукового поняття, що зумовлено недостатнім рівнем досліджень у царині безпекознавства, прогалинами у методології її вивчення та забезпечення.

М.І. Камлик зокрема, трактує економічну безпеку підприємства як стан розвитку суб'єкта господарювання, що характеризується стабільністю економічного та фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних чинників і протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності [6, с. 9].

Н. Капустін [7] визначає економічну безпеку підприємства як сукупність складників, що забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах впливу дестабілюючих чинників.

На думку В.В. Шликова, економічна безпека підприємства – рівень захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних та потенційних джерел небезпеки або економічних загроз [8, с. 138].

За результатами аналізу, під економічною безпекою розумітимемо певний стан суб'єкта, що характеризується стійкістю до впливу численних та різноманітних внутрішніх і зовнішніх загроз, наслідки реалізації яких здатні призвести до ліквідації, зниження економічних показників, що характеризують діяльність суб'єкта господарювання.

Під управлінням економічною безпекою суб'єкта господарювання розуміємо систему (систему-процес та систему-об'єкт)

досягнення певного стану суб'єкта господарювання, що характеризується стійкістю до впливу численних та різноманітних внутрішніх і зовнішніх загроз, наслідки реалізації яких здатні призвести до ліквідації, зниження економічних показників, що характеризують діяльність суб'єкта господарювання.

Поняття економічної безпеки суб'єкта господарювання є ключовою для визначення такої категорії як «система економічної безпеки суб'єктів господарювання». Система економічної безпеки підприємства – комплексне поняття, до складу якого входять суб'єкти, об'єкти та механізм реалізації безпеки на підприємстві. Система економічної безпеки кожного підприємства є індивідуальною, її повнота і дієвість залежать від чинної в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств; від розуміння кожним з працівників важливості гарантування безпеки бізнесу; а також від досвіду роботи керівників служб безпеки підприємств [9].

І. Шульга (Мігус) трактує систему економічної безпеки (на прикладі акціонерного товариства) як сукупність економічних відносин, пов'язаних із управлінням діяльністю акціонерного товариства шляхом мінімізації впливу на нього внутрішніх і зовнішніх загроз та досягнення поставлених стратегічних цілей [10, с. 155].

На думку Л.Г. Шемяєвої, система економічної безпеки суб'єктів господарювання – це організована сукупність взаємопов'язаних елементів зовнішньої та внутрішньої безпеки суб'єктів господарювання, таких як спеціальні органи та служби, об'єкти, наукові підходи, нормативно-правова база політика, стратегія, концепція, принципи, функції, завдання методи та засоби, що спрямовані на забезпечення реалізації стратегічних та тактичних інтересів суб'єктів господарювання, а також захист цих інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз [11].

Н. Зачосова розглядає систему економічної безпеки (на прикладі компанії з управління активами інститутів спільного інвестування), як сукупність економічних відносин, пов'язаних із оптимальним управлінням операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю компанії з управління активами шляхом протидії впливу на фінансові результати керованих нею інститутів спільного інвестування внутрішніх і зовнішніх загроз, досягнення поставлених стратегічних цілей та забезпеченням потенціалу подальшого розвитку [10, с. 243].

Аналіз підходів до визначення системи економічної безпеки суб'єктів господарювання довів відсутність системного підходу до конкретизації її змісту, переліку елементів, функцій та принципів її побудови. На прикладному рівні підрозділи, що займаються інтеграцією системи економічної безпеки в організаційну структуру суб'єкта господарської діяльності одержують різні назви та виконують різні функції залежно від покладених на них завдань та наданих повноважень й фінансових, матеріальних, кадрових та інших ресурсів: служба безпеки, служба економічної безпеки, служба охорони, відділ безпеки тощо.

Вивчення понятійного апарату системи економічної безпеки суб'єктів господарювання передбачає розгляд наступних базових елементів.

Загроза, ризик, небезпека – це ключові поняття системи економічної безпеки суб'єктів господарювання. В економічній літературі існує багато визначень поняття «загрози», проте майже всі вчені сходяться на думці, що загрози це [12]:

– події, зміни або дії, тобто загрозам притаманна динаміка;

– вони спричиняють шкоду або порушення нормального функціонування суб'єкта господарювання, і як наслідок є причиною збитків та втрат;

– загрози виникають під дією певних чинників (зовнішніх та внутрішніх), і тому потребують комплексу заходів з боку суб'єкта господарювання для їх нейтралізації та усунення.

В.М. Ячменьова зазначає [13, с. 313], що дослідники досить часто однаково тлумачать поняття «загроза» та «ризик», вважаючи це хибним твердженням. На її думку, за своєю природою, «загроза» є наслідком неконтрольованого збігу обставин, умов та подій зовнішнього середовища, що сприймаються суб'єктами ринкової економіки як реальність, та безвихідні обставини, що при наявності резервів ресурсів необхідно усунути, або навчитися з ним співіснувати, якщо не можна їм запобігти. Розрізняють ці поняття також І.П. Мігус та С.М. Лаптев. Під загрозою вони розуміють певну подію, що впливає на діяльність суб'єктів господарювання, а ризик визначають як результат впливу загроз на господарську діяльність суб'єктів господарювання [14].

Категорію «небезпека» розглядають у своїх працях М.Ю. Погосова [15], С.М. Рудніченко [16], Е.А. Олейников [17], які розуміють її як наявну або потенційну можливість дії загрози, вплив якої може завдати шкоди будь-якому суб'єкту чи об'єкту; об'єктивно існуючу реальність, що може порушити стан рівноваги суб'єктів і призвести до негативних наслідків; усвідомлену, але не фатальну ймовірність заподіяння шкоди, що визначається наявністю об'єктивних або суб'єктивних факторів, яким притаманні вражаючі властивості.

Отже, такі поняття як «небезпека», «загроза» та «ризик» є дійсно взаємопов'язаними, а їх виникнення у більшості випадків спричинено невизначеністю зовнішнього середовища. В нашому дослідженні під цими поняттями ми будемо розуміти:

– небезпека – це об'єктивно існуюча реальність, яка може порушити стан рівноваги суб'єктів і призвести до негативних наслідків;

– загроза – це наслідок небезпеки у вигляді об'єктивізованого чинника потенційно негативної дії;

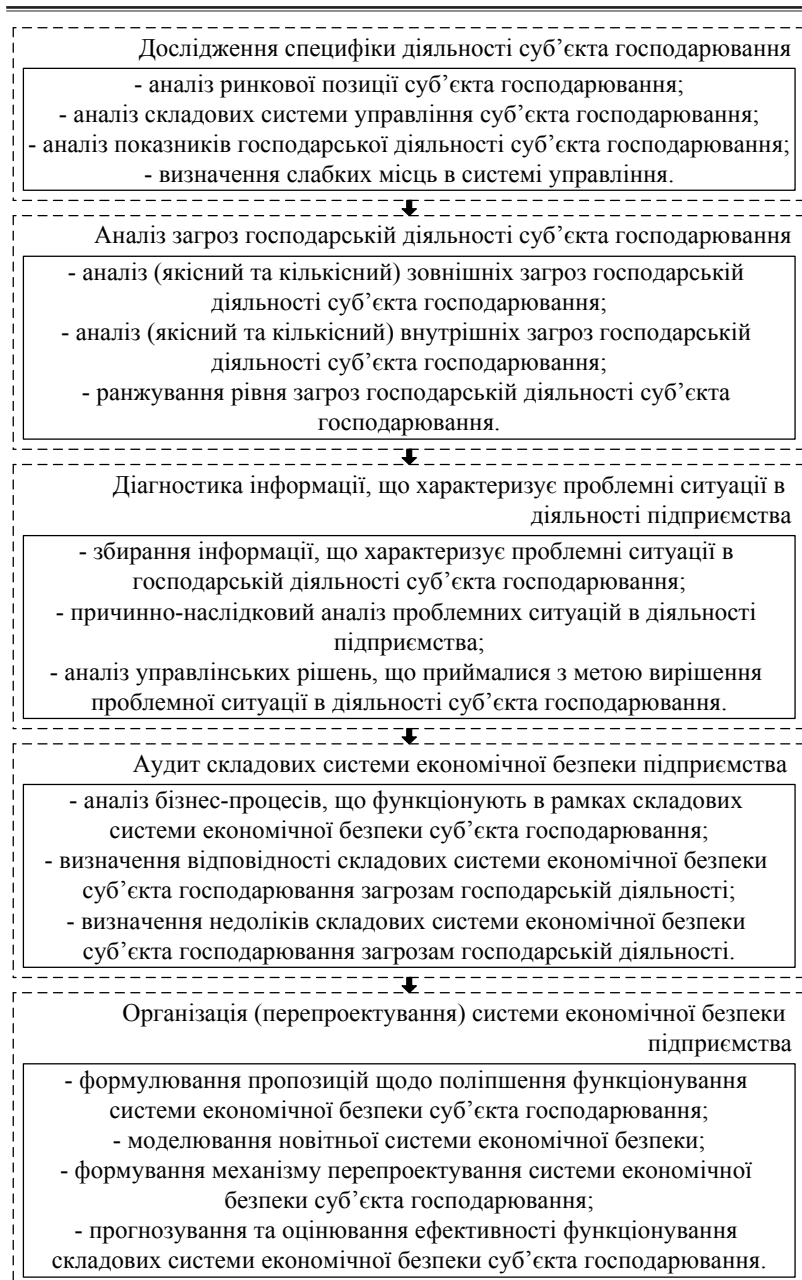
– ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, що пов'язана з певною мірою невизначеності результату внаслідок прийнятого рішення (дії і/або обставин).

Взаємоузгодження категорій ризик, загроза, небезпека та можливості визначена у праці [18], що є підґрунтям для подальшого дослідження.

До загальної характеристики теорії сучасних систем економічної безпеки входять такі поняття як: об'єкти системи економічної безпеки та суб'єкти системи економічної безпеки. Об'єктами системи забезпечення економічної безпеки виступає все те, на що спрямована діяльність по забезпеченню економічної безпеки суб'єкта господарювання, зокрема: різні види діяльності (комерційна, виробнича, управлінська, постачальницька та ін.); майно і ресурси (матеріально-технічні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та ін.); керівники, персонал, різні структурні підрозділи, служби, співробітники, партнери, які володіють інформацією, що є комерційною таємницею, тощо.

Суб'єктами механізму забезпечення економічної безпеки виступають держава та її інститути (міністерства, відомства, податкові й митні органи, біржі, фонди і страхові компанії), а також суб'єкта господарювання, установи й організації як державного, так і приватного сектора економіки [19].

Під організацією системи економічної безпеки суб'єкта господарювання слід розуміти сукупність заходів органі-



**Рис. 1. Загальна структурно-логічна схема організації (проектування) системи економічної безпеки суб'єкта господарювання**

Джерело: сформовано авторами за [21, с. 44; 22, с. 64]

заційно-правового та організаційно-економічного характеру, що передбачає визначення основних завдань, методів, інструментів, засобів, об'єктів і суб'єктів економічної безпеки, а також створення нормативного та інформаційного забезпечення для комплексної протидії загрозам з метою забезпечення стійкої реалізації економічних інтересів суб'єкта господарської діяльності [20, с. 207].

Організація надійної й ефективної системи економічної безпеки суб'єктів господарювання можлива лише за системного підходу. Системний підхід (англ. systems thinking – системне мислення), як зазначає Д.М. Стеченко, виокремлюється в методологічний підхід, тобто є напрямом методології досліджень, що передбачає дослідження об'єкта як цілісної множини елементів в сукупності відношень і зв'язків між ними. Досліджуючи категорію «системний під-

хід», доцільно також навести його розгорнуте визначення. Р.А. Фатхутдінов у праці визначає системний підхід до управління в якості підходу, при якому будь-яка система (об'єкт) розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів (компонентів), що має «вхід» (ресурси), «вихід» (мету), зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок і «процес» у системі. У свою чергу системний підхід використовується найчастіше з огляду на окремі аспекти, що є його складовими, основними серед яких є такі: елементний (компонентний); комплексний; структурний; процесний; функціональний; цільовий; ресурсний; інтегрований; комунікаційний; історичний (ретроспективний); діагностичний; еволюційний; перспективний та ін. [2, с. 61].

Використовуючи системний підхід нами було побудовано загальну структурно-логічну схему організації (проектування) системи економічної безпеки суб'єкта господарювання.

За системного підходу організація системи економічної безпеки суб'єкта господарювання ґрунтується на основі політики у сфері безпеки, спрямованої на стійкий розвиток самого суб'єкта господарювання та задоволення інтересів зацікавлених сторін (англ. stakeholders). При цьому організація заходів із забезпечення безпеки розуміється не як технічна функція, а як системний процес, що охоплює всю організаційну структуру суб'єкта господарювання [19, с. 207].

Організація дієвої системи економічної безпеки суб'єктів господарювання дозволить вітчизняним підприємствам підвищити рівень рентабельності та забезпечити стійкий фінансовий стан та конкурентні переваги у майбутньому.

**Висновки.** Підсумовуючи, зазначимо, що сутність економічної безпеки можна визначити як певний стан економічного розвитку об'єкта, що характеризується захищеністю його інтересів від економічних та всіх інших видів загроз та забезпеченням сталого розвитку й ефективності діяльності суб'єкта господарювання при максимально ефективному використанні всіх наявних ресурсів. Забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання може бути забезпечене роботою системи економічної безпеки суб'єкта господарювання що являє собою комплекс взаємопов'язаних, послідовних, системних дій спрямованих на забезпечення безпеки та сталого розвитку всієї системи роботи суб'єкта господарювання та ефективної реалізації стратегії його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

#### Література:

1. Мігус І.П. Методологічний підхід до оцінки стану системи економічної безпеки акціонерних товариств [Електронний ресурс] / І.П. Мігус // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2571>.
2. Занора В.О. Узагальнення науково-методичних підходів до стра-

- тегічного управління підприємством / В.О. Занора // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 33 (366). – С. 59–63.
3. Іванюта Т.М. Система економічної безпеки підприємства: процес формування за окремими типами, взаємозв'язок із зовнішнім середовищем, інформаційні канали та потоки [Електронний ресурс] / Т.М. Іванюта // Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/121.pdf>.
  4. Зачосова Н.В. Концептуальні засади формування комплексної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств та фінансових установ України / Н.В. Зачосова, А.В. Шостак // Наукове фахове видання «Економіка та держава». – 2016. – № 7. – С. 80–83.
  5. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання як об'єкт наукових досліджень / Л.В. Гнилицька // Управління процесами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – № 1(37). – С. 142–150.
  6. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економікоправовий аспект [Текст] : навч. посіб. / М.І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
  7. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы // Бизнес-информ. – 1999. – № 11–12.
  8. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия [Текст] / В. В. Шлыков. – Рязань : Алетейя, 1999. – 145 с.
  9. Худолій М.Л. Складові економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності [Електронний ресурс] / М.Л. Худолій // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=455>.
  10. Шульга І.П., Васенко В.К., Пуш Л.А., Зачосова Н.В., Герасименко О.М. Економічна безпека держави, суб'єктів господарювання та тіньова економіка: колективна монографія / За заг. ред. д.е.н., Васенка В.К. – Черкаси: Вид-во ТОВ «Маклаут». – Черкаси, 2010. – 367 с.
  11. Шемаєва Л.Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією з суб'єктами зовнішнього середовища : монографія / Л.Г. Шемаєва. – К. : НШМБ, 2009. – 357 с.
  12. Рудніченко С.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства / С.М. Рудніченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2013. – № 25 (1). – С. 188 – 195. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/есмері\\_2013\\_25\(1\)\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/есмері_2013_25(1)_23).
  13. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств: монографія / В.М. Ячменьова. – Сімферополь: Доля, 2007. – 523 с.
  14. Мігус І.П. Необхідність розмежування понять «загроза» та «ризик» при діагностиці економічної безпеки суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / І.П. Мігус, С.М. Лаптев. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operational&iid=821>.
  15. Погосова М.Ю. Структурно-логічний аналіз поняття «Фінансова безпека підприємства» / М.Ю. Погосова // Наука й економіка. – 2008. – № 3. – С. 258–263.
  16. Рудніченко С.М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства: монографія / С.М. Рудніченко. – Луганськ : Промдрук, 2014. – 389 с.
  17. Олейников Е.А. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) [Текст] / под ред. Е.А. Олейникова. – М., 1997. – 288-с.
  18. Занора В.О. Ризики, загрози, небезпеки, можливості: взаємозгодження категорій / В.О. Занора, І.Ю. Недотопа // Економічна безпека України : Тези доповідей учасників Всеукраїнської наук.-практ. конф., 22 квітня 2016 р. – Львів : ЛьвДУВС, 2016. – С. 105–108.
  19. Хринюк О.С. Система забезпечення економічної безпеки підприємства: основні елементи [Електронний ресурс] / О.С. Хринюк, М.Р. Корчовна // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3927>.
  20. Ботьботенко І.В. Методичні засади організації системи економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності / І.В. Ботьботенко // Вчені записки університету «КРОК». Серія : Економіка. – 2014. – Вип. 36. – С. 204–211.
  21. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О.Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4 (94). – С. 41–45.
  22. Занора В.О. Організація системи економічної безпеки суб'єктів господарювання / В.О. Занора, А.В. Скляр // Перспективи управлінської діяльності суб'єктів господарювання в контексті економічної безпеки: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, Черкаси, 25-26 березня 2016 р. – Черкаси: вид-во ПП Чабаненко Ю. А., 2016. – 283 с.
- Скляр А.В., Занора В.А. Управление экономической безопасностью субъектов хозяйствования: теоретико-методические аспекты организации системы**
- Аннотация.** Предложено определение понятия «экономической безопасности». Рассмотрены теоретико-методические особенности организации системы экономической безопасности субъектов хозяйствования. Сформирована структурно-логическая схема организации (проектирования) системы экономической безопасности субъектов хозяйствования.
- Ключевые слова:** экономическая безопасность, система экономической безопасности, управления экономической безопасностью, организация системы экономической безопасности, субъекты хозяйствования.
- Skliar A.V., Zanora V.O. Management of economic security of entities: theoretical and methodical aspects of system organization**
- Summary.** A definition of «economic security» is offered. The theoretical and methodological features of the organization of economic security of business entities are considered. The structural and logical scheme of organization (design) of the economic security system of business entities is formed.
- Keywords:** economic security, economic security system, economic security management, organization of economic security system, economic entities.

Какодей А.О.,

к.е.н.,

Одеський національний політехнічний університет

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВЛАСНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МАРОК (ВТМ) У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

**Анотація.** У статті розглянуто сучасні стратегії використання власних торговельних марок українськими мережами роздрібних торгівлі, запропоновано основні рекомендації з розвитку ВТМ на основі європейського досвіду, наведені переваги використання ВТМ в економічних кризових умовах сьогодення.

**Ключові слова:** власна торговельна марка, торговельна роздрібна мережа, товарний ринок, комерційна діяльність, споживач.

**Постановка проблеми.** У зв'язку з поступовим зниженням споживчих спроможностей населення через курсові коливання, підвищення тарифів комунального господарства та загальне підвищення цін на ринку товарів та послуг, представники роздрібних мереж знаходяться у постійному пошуку додаткових важелів впливу на споживачів. Одним зі способів залучення клієнтів до купівлі товарів у саме цій мережі є використання власних торговельних марок (ВТМ). Такий спосіб має високу частку продажів у Європейських мережах роздрібних торговельних центрів, але в Україні цей інструмент не використовується повною мірою всіма представниками товарного ринку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Роздрібну торгівлю вивчають у своїх працях такі вчені як М. Леві, Б.А. Вейтц [1], Гілберт Девид [2], Джонс Роб, Мерфи Ден [3], О.А. Бузукова [4]; використання ВТМ та його ефективність досліджують Кумар Нірмалія та Стенкамп Ян-Бенедікт [5]. Серед вітчизняних практиків це питання розглядають А. Муравський [6], А. Деміденко [7], В. Нагорський [8; 9].

У сучасних умовах торговельного ринку можливі напрямки розвитку ВТМ в українських роздрібних мережах потребують додаткового дослідження.

**Метою статті** є огляд розвитку власних торговельних марок у вітчизняній практиці, стратегій, що використовують торговельні мережі та визначення перспективних шляхів використання ВТМ для роздрібних мереж українського товарного ринку.

**Викладення основного матеріалу.** Відповідно до [10] власна торговельна марка – це бренд, яким володіє структура, що займається його реалізацією. Створювати їх можуть як окремі роздрібні ритейлери, так і кооперативи та закупівельні союзи мереж, регіональні об'єднання оптових та дистрибуційних компаній.

ВТМ можуть вироблятися декількома виробниками, але незмінність якості даних товарів контролює та гарантує торговельна мережа. Найчастіше, ціни на товари ВТМ встановлюють нижчі, ніж на аналогічні брендові товари за рахунок зниження витрат на дистрибуцію, упаковку та просування. Будь-яка мережа торгівлі може виступити ініціатором створення ВТМ. Але як показує досвід зарубіжних мереж, це не завжди є доцільним і залежить від цілей компанії та її фінансових можливостей.

Причиною появи ВТМ стала конкурентна боротьба між роздрібними мережами та відомими виробниками. Коли ритейлери продають відомі торговельні марки, це безпосередньо впливає на споживача, бо саме він оплачує бренди, у вартість яких закладено велику частку рекламних витрат.

А в сучасних економічних умовах українські споживачі все більше схильні купувати товари у період акцій, коли пропонуються знижки, подарункові пропозиції та розпродажі. Вітчизняний споживач стає все більше чутливим до змін у цінах.

74% українців вважає, що економічна криза буде продовжуватися більше року. За результатами глобальних досліджень всесвітньо відомої дослідної компанії Nielsen «Індекс споживчої довіри», Україна займає друге місце в ТОП-10 країн, де спостерігається найбільш низький рейтинг споживчої довіри з результатом у 52 бали. В країнах-сусідах цей показник складає 66 (12 місце) в Росії та 87 (37 місце) у Польщі.

Щоб зекономити, люди купують лише необхідне (40%), активно шукають продукти зі знижками (37%), 13% респондентів підтверджують, що стали купувати більш дешеві марки. Це стає основним поштовхом для розвитку ВТМ роздрібних мереж [11].

У першому кварталі 2016 року частка продажів продуктових категорій у штуках через промо-акції досягла майже третини. За даними дослідної компанії Nielsen, у січні-березні 2016 року в порівнянні з аналогічним періодом 2015 року частка продажів продуктових категорій через промо-акції збільшилась на 10% і досягла 27% [9].

Більш за все під час промо-акції користується попитом слабоалкогольні напої, рослинна олія, дитяче харчування та шоколад, а серед непродуктових товарів – зубні паста, засоби для догляду за обличчям, дитячі підгузки та шампуні для волосся.

Але після проведення цінових акцій торговельним мережам зазвичай важко повернути споживача до сприйняття «звичайних» цін та утримувати при цьому необхідний рівень прибутку від комерційної діяльності. Саме ВТМ можуть частково вирішити питання необхідності постійних пропозицій цінових акцій на товари відомих виробників.

Вперше ВТМ з'явилися у 1860-х роках на полицях британських торговельних мереж. У пошуках способів зниження вартості товарів роздрібні мережі дійшли висновку, що споживачу немає сенсу переплачувати за відомий бренд. Роздрібні мережі почали самостійно заказувати у виробників виготовлення певних категорій продуктів та виводити їх на ринок під власними марками.

Продукція ВТМ користувалась попитом та стала популярною по всій Європі. Однією з причин її вдалого просування було позиціонування товарів ВТМ як товару, якість якого контролюється мережею.

Першими, хто став використовувати ВТМ на вітчизняному ринку була торговельна мережа «Наш край». У 2002 році вони запропонували своїм споживачам деякі бакалійні продукти під

назвою «Наш край», а їх вартість була значно нижчі, ніж у відомих брендів.

У 2004 році товари під власною маркою почали з'являтися у мережі дистаунтера «АТБ-Маркет», у 2005 році у одеської мережі «Таврія-В», а з 2007 року ВТМ почали з'являтися у «Сільпо», «Фора», «Фуршет», «Велика кишеня», «Караван».

У 2008 році, з початком фінансової кризи, в українських ритейлерів була змога перевірити, чи справіє твердження про те, що споживачі починають економити і ВТМ стає антикризовим інструментом, що дозволяє зберігати рівень прибутку. Але українські споживачі виявили високу залежність від брендів. За даними Nielsen, лише 4% киян погодились перейти до власних марок з метою економії у 2008 році, у той час як у країнах Європи цей відсоток складає 50-60% [12].

Але з часом ця ситуація змінювалась. У мережах почали активно використовувати інструменти стимулювання збуту ВТМ, такі як викладка товару на «золотих полицях» та ефективні комунікації в торговельних залах. І поступово споживачі почали проявляти довіру до товарів ВТМ.

Мережа «АТБ маркетів» була лідером у впровадженні ВТМ, оскільки використала вдалу стратегію їх запуску. Вони створили свій бренд для кожної групи товарів, що виглядало на полицях магазинів барвисто, а компанія мінімізувала ризики від неякісної продукції – якщо за будь-яких причин споживач не вподобав товар, негативне ставлення було до окремої марки, а не до мережі в цілому.

З 2015 року «АТБ» змінює свою стратегію від мультиполітики до позиціонування лише за двома напрямками – «Своя лінія» та «Вигода щодня». Кожна з марок відповідає певному ціновому сегменту. Таке скорочення пов'язане з запуском власної лабораторії, що дозволить пропонувати споживачам лише перевірену якість власної продукції. Четверта частина придбаної продукції мережі «АТБ» є товарами власних марок.

Подібної стратегії дотримується «Ашан», що використовує торговельну марку «Кожного дня» для сегменту «економ» та торговельну марку «Ашан» для сегменту «середній плюс».

Мережа «Метро» зі ВТМ «АРА» довго була взірцем вигідної пропозиції на ринку ВТМ, на яку орієнтувались інші гравці. Зараз більшість пропозицій «Ашану», що стосуються власних марок, є набагато привабливішими, ніж у «Метро».

Іншої стратегії дотримується мережа «Сільпо». Для підтвердження європейської якості в мережі пропонуються товари вироблені під власною маркою закордоном. Спочатку під ВТМ пропонували ті товари, що не виробляють в Україні, а зараз вже 10% портфелю ВТМ «Сільпо» – це продукції закордонного походження.

Для мережі «Таврія-В» продажі товарів ВТМ стали основним шляхом збереження прибутковості, оскільки в обороті частка власних марок склала 12% у 2015 році, що у грошовому вимірі складає 930 млн. грн. За даними Держстату, у 2015 році обсяг роздрібною торгівлі у порівняльних цінах скоротився майже на 21%, у той час як продажі ВТМ виросли на 19% [12].

Якщо казати про тенденції торговельного ринку, то ВТМ є майже у кожній роздрібною компанії та займає 8-12% від обігу мережі [7].

Частка витрат на ВТМ порівняно з витратами на національні бренди в розрізі країн Центральної та Східної Європи (товари повсякденного вжитку загалом) у 2015 році за даними GfK Group [8] представлено у таблиці 1.

Як видно з таблиці, в Україні найнижчий показник серед країн Східної Європи. Це зумовлено насамперед тим, що доля

Таблиця 1

№ п/п	Країна	Витрати на ВТМ, %	Витрати на національні бренди, %
1	Австрія	31	69
2	Болгарія	10	90
3	Польща	18	82
4	Росія	7	93
5	Румунія	14	86
6	Сербія	5	95
7	Словакія	26	74
8	Туреччина	19	81
9	Угорщина	28	72
10	Україна	3	97
11	Хорватія	22	78
12	Чехія	20	80

підприємств роздрібною торгівлі сучасного формату та концентрація торговельних мереж залишається низькою порівняно з сусідніми країнами. Так, лише 23% товарів повсякденного вжитку купують у мережевих точках продажу, а топ-3 торговельні мережі займають лише 10% товарного ринку.

У європейській практиці виділяють три основні стратегії розвитку ВТМ залежно від мети торговельної мережі та ступеню готовності споживачів до відмови від відомих брендів на користь ВТМ:

1. Видові ВТМ характеризуються наступними відмінностями: самі прості продукти; пропозиція – купувати дешево; якість продукції – гірша за середню в категорії; відсутність інвестицій у розвиток продукту; марка – спеціально визначена, або марка мережі; реклама – відсутня; просування через цінові знижки.

2. Імітаційні ВТМ характеризуються такими відмінностями: популярні категорії товарів; імітація фірмових продуктів за нижчою ціною; якість – близька до фірмових продуктів; розвиток продукту – відповідальність виробника; марка – мережева або квазібренд; реклама – імітує комунікації марок виробників; просування через цінові знижки.

3. ВТМ як додана вартість, характеризуються наступними показниками: категорії, що формують імідж; нові продукти; унікальна пропозиція мережі; якість – така сама або вища, ніж у ринкового лідера; значні витрати на розвиток продукту – інновації роздрібною мережі; марка – мережева, або спеціально призначена; іміджева реклама; просування через залучення, цінові знижки обмежені [13].

Вдале використання ВТМ може збільшити потік покупців до мережевих торговельних залів та зробити з пересічного відвідувача лояльного клієнта певної роздрібною мережі. Але для ефективного використання ВТМ необхідно враховувати такі рекомендації:

- слід випускати ВТМ у тих категоріях, де існує стабільна динаміка продажів;
- ВТМ повинна позитивно впливати на результат комерційної діяльності компанії, її доходну частину бюджету;
- конкуренція з відомими брендами повинна відбуватися не лише у ціновому полі, а перш за все у якісних складових товарів, а також створенні унікальних пропозицій на рівні асортименту і упаковки;
- починати використовувати ВТМ найкраще у категоріях, де не існує жорсткої прив'язки до бренду. Наприклад, у категорії паперових та гумових виробів для господарства чи одноразових

зового посуду. А вже після закріплення у свідомості споживача товарів ВТМ як якісних, розширювати асортимент на такі категорії як молочна продукція, бакалійні вироби тощо;

- під час розробки стратегії ВТМ слід особливу увагу приділяти молодому поколінню, так званім «мільніалам». Саме ця категорія споживачів, віком до 32 років більш чуттєва до вартості товарів, хоча і не є представниками «мисливців за знижками». Основна причина цієї чуттєвості є відносно невеликий рівень доходів та відсутність накопичень, тому вони більш схильні до вибору товарів, чия вартість нижча за вартість брендів. Крім того, представники покоління «мільніалів» не схильні довіряти рекламі та віддають перевагу оригінальним та не «розкрученим» товарам;

- втілювати чітку відповідність стратегії ВТМ очікуванням споживачів. Розуміти, хто саме є цільовим споживачем цього продукту, як він здійснює покупки. Для цього необхідно постійно проводити дослідження, аналізувати тенденції, використовувати bag data;

- використовувати сучасні технології та споживчий досвід для комунікацій зі споживачами. Пропонувати індивідуальні набори товарів ВТМ кожному окремому сегменту споживачів. Для цього доречно надсилати персональні листи електронною поштою або повідомлення на мобільні телефони з особистими зверненнями;

- використовувати досвід європейських мереж, де ритейлери пропонують споживачам продукти з національного специфікою, що характерні для традицій інших країн. Споживачі здебільшого зацікавлені спробувати страви та продукти, що недоступні їм у повсякденному житті;

- виготовляти товари ВТМ невеликими партіями та супроводжувати кожний товар інформацією про його походження та способи виготовлення, що надасть йому ексклюзивності;

- шукати виробників, що не лише запропонують цінову перевагу, а таких виробників ВТМ, що зможуть запропонувати рішення, яких ще не має на ринку;

- постійно контролювати та підвищувати якість товарів ВТМ. Марка мережі повинна стати гарантією якості для споживачів [7; 13; 14; 15].

Використання рекомендацій передових експертів та досвіду європейських торговельних мереж дозволить розширити цільову аудиторію, збільшити лояльність споживачів не лише до власних марок, а й до роздрібною мережі загалом. А якщо в продуктів ВТМ з'явиться власний стиль та нестандартні комунікації, це збільшить їх цінність в очах споживачів та зробить з товарів ВТМ елемент іміджу роздрібною мережі.

Окрім вигід для торговельних мереж, запуск та популяризація ВТМ серед споживачів несе у собі значні переваги і для вітчизняних підприємств-виробників. Під час кризи виробництво власних марок для торговельних мереж може допомогти виробникам повністю задіяти виробничі потужності, зберегти робочі місця та компенсувати втрати від зниження попиту на свою основну продукцію. А оскільки роздрібною мережі волюють заключати договори з виробниками, що пропонують найліпшу якість при найнижчій ціні контракту, то виробництво ВТМ стимулює процес модернізації виробничих потужностей та використання сучасних технологій.

**Висновки і пропозиції.** Впровадження ВТМ до асортименту торговельних роздрібних мереж вирішує такі питання:

- торговельним мережам збільшувати обіг та зберігати прибутковість в умовах невизначеності;

- коло споживачів на тих, хто намагається зекономити і при цьому вимагає якісних товарів;

- мережам конкурентні переваги перед виробниками брендів через можливість використовувати найкращі позиції та всі інструменти стимулювання продажів у торговельних залах;

- формуванню лояльного ставлення до мережі як гаранта високої якості власних марок;

- розвиток виробничих потужностей постачальників ВТМ.

При грамотній стратегії розвитку та активному просуванні, ВТМ українських торговельних мереж можуть скласти до 50% обігу мережі проти 10%, які вони мають сьогодні.

#### Література:

1. Леви М., Вейтц Б.А. Основы розничной торговли / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Издательство «Питер», 1999. – 448 с.
2. Гилберт Д. Управление розничным маркетингом. – М: Инфра-М, 2012. – 571 с.
3. Джонс Р., Мэрфи Д. Оздоровление розничной торговли. Как установит успешные стратегические взаимоотношения. – М. : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 278 с.
4. Бузукова Е.А. Ассортимент розничного магазина: методы анализа и практические советы. – СПб: Питер, 2006. – 176 с.
5. Кумар Н., Стенкамп Ян-Б. Марки торговых сетей. Новые конкуренты традиционных брендов. – М: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 264 с.
6. Муравский А. Крупные торговые сети стремятся вернуть потери от вынужденного сдерживания цен [Электронный ресурс] / А. Муравский // Finance.ua Режим доступа – <http://news.finance.ua/ru/news/-/383269/krupnye-torgovye-seti-stremyatsya-vernut-poteri-ot-vynuzhdenogo-sderzhivaniya-tsen> (дата обращения 13.11.16)
7. Демиденко А. Сетям не стоит увлекаться запуском СМТ во всех подряд категориях [Электронный ресурс] / А. Демиденко // Trademaster.ua Режим доступа – [http://www.trademaster.ua/ryinki\\_food/312234](http://www.trademaster.ua/ryinki_food/312234) (дата обращения 07.11.16)
8. Нагорский В. Доля СМТ в Украине остается относительно низкой – GfK [Электронный ресурс] / В. Нагорский // Ассоциация ритейлеров Украины Режим доступа – <http://rau.com.ua/analytics/dolya-stm-ostaetsya-nizkoj/> (дата обращения 07.10.16)
9. Нагорский В. Ближе к Европе: доля промо продаж в Украине растет [Электронный ресурс] / В. Нагорский // Ассоциация ритейлеров Украины Режим доступа – <http://rau.com.ua/analytics/dolya-promo-prodazh-rastet-nielsen/> (дата обращения 07.11.16)
10. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс] <http://www.marketing.spb.ru> Режим доступа – [http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/house\\_brand.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/house_brand.htm) (дата обращения 04.08.16)
11. Украина – на втором месте среди стран с низким индексом потребительского доверия – Nilsen [Электронный ресурс] // Hubs Режим доступа – <http://hubs.ua/news/ukraina-na-vtorom-meste-sredi-stran-s-nizkim-indeksom-potrebitel'skogo-doveriya-nilsen-86057.htm> (дата обращения 12.11.16)
12. Держать марку: почему розничная торговля не может обойтись без private label [Электронный ресурс] // Ассоциация ритейлеров Украины Режим доступа – <http://rau.com.ua/analytics/roznichnaya-torgovlya-private-label/> 04.05.2016 (дата обращения 12.11.16)
13. Как сделать собственный торговые марки брендами [Электронный ресурс] // TradeMaster.ua Украины. Режим доступа – [http://trademaster.ua/ryinki\\_nonfood/312182](http://trademaster.ua/ryinki_nonfood/312182) (дата обращения 12.11.16)
14. Jon Springer FMI speakers: Private label can capture more Millennials Read More [Электронный ресурс] / Jon Springer // Supermarket News Режим доступа – <http://supermarketnews.com/new-consumer/fmi-speakers-private-label-can-capture-more-millennials#ixzz4S0IPrYxm> (дата обращения 12.11.16)
15. Тенденции выпуска privat labels в европейском ритейле [Электронный ресурс] // TradeMaster.ua Украины Режим доступа – [http://www.trademaster.ua/ryinki\\_food/312215](http://www.trademaster.ua/ryinki_food/312215) (дата обращения 12.11.16)



**Какадей А.А. Перспективы развития собственных торговых марок в розничной торговле**

**Аннотация.** В статье определены современные стратегии использования собственных торговых марок украинскими сетями розничной торговли, предложены основные рекомендации по развитию СТМ на основе европейского опыта, указаны преимущества использования СТМ в экономических кризисных условиях.

**Ключевые слова:** собственная торговая марка, торговая розничная сеть, товарный рынок, коммерческая деятельность, потребитель.

**Kakodei A.O. Prospect of the private labels (PL) development in retail trade**

**Summary.** The article defines modern strategies of using private labels by Ukrainian retail trade networks; key recommendations for the PL development on the basis of European experience are offered, advantages of using the PL in the economic crisis are given.

**Keywords:** private label, retail trade network, commodity market, commercial activities, consumer.

*Рубльов В.В.,  
консультант з питань протидії та запобігання корупції,  
Волинська обласна рада*

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛІДЕРСТВА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Анотація.** У статті досліджено зміст поняття лідерства, еволюцію концепцій та теоретичний базис (принципи і базові елементи). Здійснено аналіз основних теорій лідерства та встановлено відсутність єдиного теоретичного підходу до трактування цього явища. На засадах єдності теорії та практики проаналізовано існуючі організаційно-економічні моделі та виокремлено модель «7-С» як таку, що може широко використовуватись при нарощуванні та реалізації лідерського потенціалу в управлінні комунальними підприємствами. Автором визначено зміст елементу лідерства при одержанні інформації для побудови моделі «7-С» та удосконалено опис етапів формування моделі лідерства у рамках концепції «7-С».

**Ключові слова:** лідерство, теоретичні основи лідерства, концепції лідерства, моделі лідерства, управління комунальними підприємствами.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день у рамках процесів децентралізації влади спостерігається стійка тенденція до підвищення ролі місцевого самоврядування у забезпеченні важливих соціально-побутових потреб, що складають невід'ємну частину високого рівня життя населення. Згідно «Про місцеве самоврядування в Україні», матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у комунальній власності територіальних громад. Одним з ключових інститутів ефективного використання комунальної власності є комунальні підприємства. Таким чином, важливою теоретико-прикладною проблемою є розробка нових конкурентоспроможних економічних інструментів управління комунальними підприємствами, зокрема у аспекті формування і використання лідерського потенціалу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці лідерства присвячено сучасні праці Весельської А. Л., Волківської Д. А., Дармограй О. О., Сорокопуд М. Є., Тельпіс О. В., Юкіш В. В. Теоретичні основи лідерства розробляли Бейлс Р., Блейк Р., Конгер Дж., Левін К., Макіавелі Н., Манн Р., Мітчел Т., Стогділл Р., Фідлер Ф., Х'юстон М. Хаус Р., Херсі П., Хоманс Дж., Шамір Б. та ін. У цих та інших працях розглянуто зміст поняття, основні теорії та моделі лідерства на підприємстві.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Не зважаючи на значну дослідженість проблематики лідерства, практично відсутні науково-прикладні розробки щодо реалізації конкретних рекомендацій на прикладі комунальних підприємств.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є обґрунтувати економічну модель реалізації теоретичних концепцій лідерства на комунальних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу.** О. В. Тельпіс зауважує, що лідерство – універсальний за своєю природою феномен суспіль-

ного життя, який проявляється у великих і малих організаціях, у бізнесі і релігії, у компаніях і університетах, у неформальних організаціях, у вуличних зграях і масових демонстраціях. Науковець стверджує, що лідерство властиво тій сфері людської діяльності, для існування якої потрібне виділення лідерів і послідовників [1, с. 237-238]. О. О. Дармограй формулює теоретичне визначення поняття лідерства виходячи з таких концептуальних засад: «Лідерство це – реалізація оптимальної, у деякому змісті, системи внутрігрупової взаємодії (взаємодії між членами групи), спрямованої на досягнення загальногрупових цілей. Відповідно, на протікання даної діяльності і її результат можуть впливати здатність лідера вирішити завдання ситуаційного аналізу й адекватності його дій у даній ситуації [2, с. 2].

У вітчизняній економічній думці досить слабо простежується діалектичний зв'язок нинішніх концепцій лідерства та накопиченого історичного досвіду щодо осмислення цього феномену. Зауважимо, що найвагомішим внеском у теорію лідерства славиться праця Н. Макіавелі «Государь», викладена у якій концепція розкривається через чотири тези: влада лідера базується на підтримці прихильників; підлеглі повинні знати, чого очікувати від лідера та чого лідер очікує від них; лідер повинен мати волю виживання; лідер – завжди зразок мудрості і справедливості для своїх прихильників [1, с. 238]. Звідси можна вивести низку історично сформованих принципів лідерства – принципи підтримки прихильників, передбачуваності, виживання, зразковості.

На нинішньому етапі принципові положення лідерства виводяться з низки функціональних характеристик лідера: готовність до ризику, вміння надихнути, делегування повноважень, лідер як приклад наслідування, цінування індивідуального внеску членів команди і відзначення досягнень [3, с. 237]. Умовно, теоретичним базисом (базовими елементами) лідерства можливо назвати елементи концепції «7-С»: стратегія, структура, системи і процедури роботи (закріплені у відповідних інструкціях), стиль, склад персоналу, сума навичок і сумісно сповідуваний персоналом цінності [4].

На сьогоднішній день сформовано досить багато теорій лідерства [1, с. 239; 5, с. 22; 6; 7, с. 46]:

1. Теорія соціального обміну (Дж. Хоманс) – виникнення лідерства пов'язується з існуванням психологічного обміну цінностями (значущими особистісних якостями, вміннями, знаннями, досвідом).

2. Теорія людських ролей (Р. Бейлс) – обґрунтовує розподіл керівників за типами лідера-професіонала, котрий займається розв'язанням робочих питань та «емоційного лідера», котрий урегулює людські стосунки у колективі.

3. Теорія харизматичного лідера (Дж. Конгер, Р. Хаус, Б. Шамір) – обґрунтовує лідерство наявністю певних якостей, що у сукупності формують харизму лідера – властивість, яка викликає у послідовників довіру та готовність слідувати за лідером.

4. Інтерактивна теорія – припускає можливість будь-якого члена колективу стати лідером у залежності від особистих властивостей цього та інших членів колективу, ситуації та мети, що стоїть перед колективом.

5. Синтетична теорія – основним завданням лідера вважається організація (синтез) міжособистісних стосунків у колективі.

6. Ситуативна теорія (Ф. Фідлер) – лідерство виникає як реакція на конкретну ситуацію, вирішення або ефективна поведінка в умовах якої вимагають певного комплексу особистісних рис, умінь, навичок, володіння специфічними управлінськими методами та прийомами.

7. Теорія рис (Р. Манн, Р. Стогділл) – розглядає лідера як сукупність певних психологічних якостей, наявність яких сприяє набуттю індивіда статусу лідера, і наділяють його здатністю приймати владні рішення відносно інших людей.

8. Поведінковий підхід (Р. Блейк, К. Левін) – результативність управління визначається не стільки особистісними якостями, стільки тим, як лідер поводить себе з послідовниками.

9. Адаптивний підхід (Т. Мітчелл, П. Херсі) – ефективність лідерства визначається здатністю адаптуватись до швидко змінюваних обставин.

10. Системна теорія (М. Х'юстон) – розглядає процес організації міжособистісних відносин у групі, а лідера – як суб'єкта управління цим процесом.

Серед найбільш відомих теорій лідерства – теорія особистісних якостей, поведінковий підхід і ситуаційна теорія лідерства. О. О. Дармограй зауважує, що «кожна з теорій “закривала” частину загальної проблеми, але не вирішувала її цілком. При цьому варто відзначити, що жодна з теорій не була до кінця прийнята, усі вони зазнавали критики, але, проте, всі вони так чи інакше використовувалися і використовуються в практиці. На сьогоднішній день немає єдиної теорії (або підходу), що поєднувала б усі дослідження і відображала загальне бачення теоретиками і практиками феномена лідерства і фігури лідера» [2, с. 2].

Важливим теоретичним питанням є типологія лідерства. О. В. Тельпіс виокремлює низку чинників, що визначають формування типу лідерства: політична системи суспільства (тоталітарне, демократичне і т.д.); виробничі відносини; загальнолюдські цінності та цінностей певного суспільства; психофізіологічна природа людини (проявляється в основному в потребах); національний менталітет [1, с. 239].

Перехідним етапом на шляху практичної реалізації теоретичних знань про лідерство є розробка організаційно-економічних моделей. У цьому плані звернемо увагу на загальновідомі моделі ситуаційного лідерства [3, с. 236]:

1. Ситуативна модель Ф. Фідлера – враховує такі змінні, як відносини між керівником і підлеглими, зміст завдання та його структурованість, посадові повноваження персоналу.

2. Модель «шлях – мета» Т. Мітчела і Р. Хауза – враховує два типи ситуаційних факторів: характеристики послідовників і фактори організаційного середовища.

3. Теорія життєвого циклу П. Херсі і К. Бланшара – базується на двох основних типах поведінки, які демонструють менеджери по відношенню до своїх підлеглих. Перший тип – поведінка завдань, визначається мірою участі лідера у односторонній комунікації, розподілі ролей для підлеглих і ставленні конкретних завдань. Другий тип – поведінка відносин, визначається залученням лідера у двосторонню комунікацію, емоційну підтримку і турботу про підлеглих.

4. Модель прийняття рішень В. Врума – Ф. Йеттона – враховує п'ять стилів поведінки лідера і сім (пізніше – 10) критеріїв,

по яких оцінюється ситуація «підлегли – керівник». Враховуються такі критерії, як вимоги до якості прийняття рішення, вимоги до прихильності підлеглих, інформованість керівника, структура завдання, вірогідність підтримки підлеглих, узгодженість цілей організації та її членів, конфлікт між підлеглими, інформованість підлеглих, обмеження в часі, географічний розкид підлеглих. Стилі поведінки лідера включають: авторитарний I – керівник приймає рішення самостійно; авторитарний II – керівник отримує необхідну інформацію від своїх підлеглих, а потім самостійно приймає рішення; консультативний I – керівник радиться з кожним підлеглим індивідуально, а потім сам приймає рішення; консультативний II – керівник радиться з групою, а потім самостійно приймає рішення; груповий (партнерський) II – керівник викладає завдання групі і разом з нею приймає рішення.

Оригінальні моделі лідерства можливо сформулювати на основі концепції «7-С», що базується на семи елементах мікросередовища організації (стратегія, структура, системи і процедури роботи (закріплені у відповідних інструкціях), стиль, склад персоналу, сума навичок і сумісно сповідуваним персоналом цінності) шляхом встановлення пріоритетності, взаємодії, узгодження окремих складових.

Інформація для побудови моделі одержується шляхом заповнення анкети – чек-листу. Перелік орієнтовних питань, удосконалений на основі питань, запропонованих у [4] з урахуванням потреб управління комунальними підприємствами подано у таблиці 1.

Формування моделі лідерства у рамках концепції «7-С» відбувається за шістьма етапами, описаними у [4]. Опис етапів удосконалено автором з метою відображення особливості побудови моделі лідерства.

1. Збір інформації. На основі запропонованого переліку питань з урахуванням доповнень, що описують лідерські аспекти формується стек даних, використання яких у подальшому необхідне для ефективної роботи моделі. Для такого стеку повинні виконуватись наступні вимоги: конкретність, лаконічність, ґрунтовність, деталізованість.

2. Аналіз суперечностей. Кожен елемент моделі повинен бути співставлений з рештою з метою виявлення конфлікту елементів. Особливу увагу необхідно звернути на роль лідерів у гармонізації елементів. Цей етап визначає подальші пріоритети роботи лідерів. Наприклад, якщо сума навичок не відповідає складу працівників, можливо виділити такий пріоритетний напрямок роботи лідера, як навчання існуючих працівників або пошук таких, що відповідають вимогам посад. Це, у свою чергу, визначає особливі вимоги до лідера як ефективного гравця ринку праці.

3. Побудова ідеальної моделі. Передбачає пошук серед усієї сукупності альтернативних варіантів таких, які сприятимуть максимальній гармонізації усіх елементів моделі. При цьому слід керуватись критеріями ефективності – зміни існуючої моделі мають бути мінімальними при максимальному ефекті, що попередить недоцільні витрати.

4. План змін. Формування плану змін вимагає попередньої підготовленості до змін, у чому має проявитись відповідна характеристика менеджера-лідера. Навіть віднайдення ідеальної моделі на етапі впровадження змін може відклатись або взагалі відмінитись у зв'язку з недостатнім досвідом, навичками, готовністю менеджменту та працівників до змін на підприємстві. Особливо це стосується комунальних підприємств, де часто готовність до змін є досить низькою.

Перелік питань, необхідних для одержання даних щодо формування моделі лідерства на основі концепції «7-С»

№ з/п	Запитання	Зміст елементу лідерства
Система цінностей		
1.	Які основні цінності підприємства?	Чи входить до таких цінностей лідерство.
2.	У чому полягає корпоративна культура підприємства?	Роль лідера у розбудові корпоративної культури.
3.	Наскільки повно у практичній діяльності відображена кожна з цінностей?	Чи базується діяльність керівництва на визначених цінностях.
Стратегія		
4.	У чому полягає стратегія та ключові цілі підприємства?	Роль лідерів у розробці стратегії.
5.	Як підприємство збирається досягнути поставлених цілей?	Співвіднесення керівництво/лідерство.
6.	Чи є у підприємства конкуренти та які використовуються методи конкурентної боротьби?	Розвиток лідерства у конкурентних умовах.
7.	Яким чином підприємство досягає задоволеності потреб споживачів?	Роль лідерства у досягненні задоволеності потреб споживачів.
8.	Як стратегія підприємства співвідноситься з ключовими тенденціями захисту оточуючого середовища?	Соціальна значимість керівника-лідера підприємства.
9.	Чи відображено у стратегії елементи соціальної відповідальності?	
Структура		
10.	На які підрозділи поділяється підприємство та як визначається ієрархія?	Закріплення відповідальності лідерів за окремими напрямками роботи.
11.	Яким чином кожен відділ взаємодіє з іншими та координує свої дії?	Комунікативна функція лідерів.
12.	Як відбувається робота у проектних групах та як формуються такі групи?	Проектно-організаційна функція лідерів.
13.	Спосіб прийняття рішень – централізований чи децентралізований?	Визначення стилю роботи лідерів в умовах прийняття рішень.
14.	Який тип прийняття рішень допомагає чи перешкоджає усталеному процесу роботи підрозділів?	Аналіз стилю прийняття рішень лідерами.
15.	Які основні пріоритети роботи кожного підрозділу?	Визначення основних напрямків роботи лідерів підрозділів.
Система управління		
16.	Якими процесами, системами контролю та управління підтримується робота підприємства?	Закріплення ролі лідерів у межах кожної з управлінських підсистем.
17.	Як відбувається контроль, моніторинг, оцінка якості роботи підприємства?	Вплив лідерства на ефективність роботи підприємства та якість.
Стиль взаємовідносин на підприємстві		
18.	Який стиль управління поширений на підприємстві?	Аналіз стилю управління лідерів.
19.	Чи ефективний стиль, що є найпоширенішим?	Ефективність лідерської роботи у рамках прийнятого стилю управління.
20.	Працівники діють в умовах внутрішньої конкуренції чи кооперації?	Визначення напрямку розвитку лідерства – конкурентно орієнтований чи кооперативно-орієнтований.
21.	Групи, які працюють на підприємстві, мають номінальний (штучно утворені) чи реальний (колективний) характер?	Командотвірна функція лідера.
Склад працівників		
22.	Які посади та спеціальності представлені на підприємстві?	Місце лідерів у формальній кадровій структурі.
23.	Які посади є вакантні та повинні бути заповнені?	Роль лідерів у формуванні кадрового потенціалу підприємства.
24.	Які посади можуть бути скорочені без завдання шкоди процесам на підприємстві?	Ефективність лідерської роботи у оптимізації кадрового складу.
25.	Чи мають працівники достатню компетенцію?	Освітньо-компетентнісна функція лідера.
Сума навичок		
26.	Які навички працівників та керівників є найбільш сильними та значимими?	Аналіз навичок лідерів.
27.	Що підприємство та його працівники уміють робити найкраще?	Визначення сильних сторін лідерів.
28.	Чи є слабо виражені (або відсутні) навички, які необхідно покращити (розвинути) для ефективної роботи підприємства?	Визначення слабких сторін лідерів.
29.	Яким чином на підприємстві побудований контроль, моніторинг та оцінка необхідних навичок та компетенцій?	Роль лідерів у оцінці роботи персоналу підприємства.

Джерело: сформовано автором на основі [4] та власних досліджень

5. Впровадження змін. Є найважливішим етапом, що об'єктивує попередньо проведену роботу. Значний спротив змінам може призвести до постійного відкладання даного етапу, що супроводжуватиметься значними втратами як часу, так і можливих доходів від реалізації моделі. Таким чином, для впровадження змін необхідно сформулювати готову до змін команду та надати їй усе необхідне забезпечення та повноваження.

6. Контроль та регулювання. На даному етапі слід порівняти заплановані цілі з конкретним результатом і, у випадку необхідності, внести корективи у плани роботи та хід діяльності.

Використання даної моделі відзначається як наявністю теоретичного підґрунтя так і очевидною практичною спрямованістю, що дає підстави рекомендувати її як методичний інструмент управління комунальними підприємствами на засадах лідерства.

**Висновки і пропозиції.** З огляду на проведене дослідження доходимо висновку, що управління комунальними підприємствами на засадах лідерства вимагає уважного вивчення існуючих теорій та моделей лідерства. Використання основних відомих теорій лідерства, як-от теорія особистісних якостей, поведінковий підхід і ситуаційна теорія лідерства уможливить створення на комунальному підприємстві необхідного клімату та організаційної культури для розвитку лідерського потенціалу. Для повноцінної реалізації лідерського потенціалу необхідно впроваджувати конкретні моделі лідерства. З цією метою автором удосконалено існуючу модель управління підприємством «7-С» з уведенням нових аспектів як збору даних, так і алгоритму змін на підприємстві у відношенні до цієї моделі з урахуванням ролі та функцій лідера за окремими складовими моделі.

Перспективним напрямком подальших досліджень слід вважати подальше поглиблення теоретичних знань та практичних методів впровадження концептуальних засад лідерства в управлінні підприємствами, зокрема комунальними.

#### *Література:*

1. Тельпіс О. В. Антропологічна природа політичного лідерства в міжнародних відносинах / О. В. Тельпіс // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2011. – Вип. 103(1). – С. 236-247.
2. Дармограй О. О. Вдосконалення стилю державно-управлінської діяльності на основі використання основних підходів теорій лідерства / О. О. Дармограй. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2012. – № 11. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duug\\_2012\\_11\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duug_2012_11_8)
3. Юкіш В. В. Сучасні наукові підходи в зарубіжній теорії менеджменту до розуміння лідерства / Юкіш В. В. // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 235–239.
4. Работает ли ваша компания идеально? Модель McKinsey 7S [Електронний ресурс] // Powerbranding. – Режим доступу <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/mckinsey-7s-model/>
5. Весельська А. Л. Гендерний аспект лідерства: теоретичний

аналіз / Весельська А. Л. // Наука і освіта. – 2014. – №5 (122). – С. 19-24.

6. Сорокопуд М. Є. Концептуальні положення теорії рис політичного лідерства [Електронний ресурс] / Сорокопуд М. Є. // SWorld. – 2015. – Режим доступу <http://www.sworld.com.ua/konferm2/56.pdf>
7. Волківська Д. А. Сучасні підходи до визначення лідерства / Д. А. Волківська // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Сер. : Педагогічні науки. – 2014. – Вип. 115. – С. 45-47.

#### **Рубльов В.В. Теоретические основы лидерства в управлении предприятиями**

**Аннотация.** В статье исследовано содержание понятия лидерства, эволюцию концепций и теоретический базис (принципы и базовые элементы). Проведен анализ основных теорий лидерства и установлено отсутствие единого теоретического подхода к трактовке этого явления. На основе единства теории и практики проанализированы существующие организационно-экономические модели и выделена модель «7-С» как такую, которая может широко использоваться при наращивании и реализации лидерского потенциала в управлении коммунальными предприятиями. Автором определено содержание элемента лидерства при получении информации для построения модели «7-С» и усовершенствовано описание этапов формирования модели лидерства в рамках концепции «7-С».

**Ключевые слова:** лидерство, теоретические основы лидерства, концепции лидерства, модели лидерства, управления коммунальными предприятиями, модель «7-С».

#### **Rublov V.V. Theoretical foundations of leadership in enterprise management**

**Summary.** The paper studied the content of the concept of leadership, the evolution of concepts and theoretical basis (the principles and basic elements). Author analysed the main theories of leadership and found no unified theoretical approach to the treatment of this phenomenon. On the basis of the unity of theory and practice, author analysed the existing organizational-economic models and highlighted the model of «7-S» as one that can be widely used in the building and implementation of leadership potential in the management of communal enterprises. The author defined the content of the leadership element in the preparation of information for the construction of the «7-S» model and improved description of the leadership models stages of formation in the framework of the «7-S».

**Keywords:** leadership, theoretical foundations of leadership, leadership concepts, leadership models, utilities management, «7-S» model.

**Фірсова С.Г.,***к.е.н., доцент,**доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОЗИЦІЇ БРЕНДУ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ПОБУТОВОЇ ХІМІЇ

**Анотація.** У статті проаналізовано сучасні методи аналізу функціонування брендів. Визначено, що існуючі підходи зосереджують свою увагу виключно на споживчій аудиторії, не мають чітко структурованої системи показників та призначені для оцінювання таких об'єктів вимірювання, як вартість бренду, ринкова сила бренду, ефективність управління брендом. Обґрунтовано необхідність систематизації показників й формування комплексного методу оцінювання позиції бренду. Оцінено позиції брендів на вітчизняному ринку побутової хімії на основі комплексного підходу, який враховує суб'єктивне уявлення про бренд у цільових аудиторіях та об'єктивне положення на ринку, яке формується під впливом факторів мікро- і макросередовища.

**Ключові слова:** бренд, позиціонування бренду, позиція бренду, оцінювання позиції бренду, показники уявлення про бренд, показники пропозиції бренду, показники реакції ринку на бренд.

**Постановка проблеми.** У світовій практиці прийнято вважати, що концепція позиціонування була започаткована у 1972 році, Е. Райсом та Дж. Траутом. На їхню думку, концепція позиціонування продукту полягає у діях з розробки торгової пропозиції компанії та її іміджу, спрямованих на те, щоб зайняти у свідомості покупця гідне місце, відмінне від положення конкуруючих об'єктів [10]. Виділяється кілька напрямків активних дій компанії для отримання максимального ефекту від присутності бренду на ринку: зміцнення у свідомості споживачів поточної позиції марки; пошук нової незайнятої позиції, яка представляє цінність для досить великого числа споживачів; витіснення конкурентів з їх позицій або здійснення репозиціонування. Аналізуючи практику бізнесу, можна стверджувати, що різні підприємства при позиціонуванні своїх брендів можуть прагнути досягти різних за своєю суттю цілей. Більшість авторів стверджують про спрямованість позиціонування на споживачів, хоча деякі автори наголошують на важливості впливати на різних суб'єктів ринку. Розширений і поглиблений аналіз визначень і описів позиціонування підтверджує, що найбільш часто позиціонування розглядається як ініційований компанією, цілеспрямований процес досягнення стратегічно важливого результату: споживчого уявлення, позитивного іміджу, відмінного конкурентного становища на ринку. Основною метою активного позиціонування у наукових колах визнається відмежування від конкурентів (диференціація), а також донесення до цільових аудиторій концепції позиціонування об'єкта.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз наукових джерел дозволяє вести мову про наявність кількох трактувань поняття «позиція на ринку». Відповідно до одного з підходів, ринкова позиція об'єкта (товару, бренду) – це «його місце по відношенню до суперників на ринку» – відміна бренду від конкурентів [5] або конкретна перевага над конкурентами [13].

Інші автори акцентують увагу на тому, що позиція формується у свідомості цільової аудиторії [12]. Кожний підхід пропонує свою систему показників для оцінювання.

Найбільш відомою системою показників, що використовується для комплексної оцінки бренду, є модель «Brand Equity Ten», яка була запропонована Д. Аакером в рамках концепції капіталу бренду – сукупність активів (або пасивів), пов'язаних з марочним назвою і символом, яка збільшує (або зменшує) цінність товару або послуги для фірми і (або) для клієнтів цієї фірми [1; 11]. Найбільш амбітна спроба виміряти марочний капітал в товарних категоріях, що дала методу назву «Оцінка цінності активів бренду» (Brand Asset Valuator), була зроблена великим рекламним агентством Young & Rubicam, яке зробило спробу дослідити капітал 450 глобальних і більше 8000 локальних брендів в 24 країнах світу. Діагностичний метод BAV використовують, щоб вибрати стратегічний напрям розвитку бренду і компанії-виробника. Метод має очевидну практичну цінність [14]. Альтернативою методу Y&R є метод EquiTrend, розроблений компанією Total Research. Узагальнюючих показників тут три: помітність (відсоток респондентів, що мають якусь думку про даний бренд), сприймається якість і задоволеність користувача (середня оцінка якості даного продукту серед тих споживачів, які користуються ним найчастіше) [6]. Метод британської компанії Interbrand суб'єктивно відібрає критерії оцінювання, які включають в себе бізнес-перспективи бренду, його ринкове оточення і сприйняття бренду споживачами [9]. Ще одним із сучасних підходів до оцінювання вартості бренду є система показників ROBI 8. Автор даної методики Скотт М. Девіс вважає, що слід дотримуватися простих підходів і використовувати тільки ті показники, які вважаються найбільш доцільними для якісного управління активами марки, і пропонує використовувати систему, що складається з восьми параметрів ROBI 8 (Return on Brand Investment). ROBI 8 – це набір кількісних і якісних показників, що вимагає фундаментального розуміння і постійної оцінки вартості торгової марки з позиції ринкового сприйняття і поведінки покупців щодо марки, та на показниках, що характеризують фінансовий та ринковий вплив марки на майбутні витрати [8].

Представлені показники в своєму початковому вигляді не можуть бути використані для аналізу позиції бренду, а повинні бути переосмислені і перероблені, оскільки вони орієнтовані на інші об'єкти вимірювання, зокрема, на такі як оцінка капіталу бренду, аналіз ринкової сили бренду, оцінка ефективності управління брендом.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Не зважаючи на переваги вищезазначених методів та можливості їх широкого використання у бренд-менеджменті, можна зробити висновок про слабку узгодженість показників між собою, складність їх спільного використання з метою аналізу, проблематичність формування інтегрального показника

позиції і неочевидність висновків щодо формування управлінських рішень, що стосуються бренду. Ці підходи мають ряд обмежень, оскільки зосереджують свою увагу виключно на споживчій аудиторії, не мають чітко структурованої системи показників та обґрунтування значимості показників для інтерпретації позиції бренду і вироблення стратегічних рішень, спрямованих на досягнення цільової позиції. Для ефективного управління процесом позиціонування компаніям необхідно не тільки ініціювати процес позиціонування, пропонуючи бренд ринку, але і контролювати досягнення цільової позиції, оцінювати і аналізувати результати позиціонування.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є розробка більш формалізованої процедури та чіткої методології комплексного вимірювання, оцінки та інтерпретації позиції бренду на ринку за широким спектром показників, що були запропоновані в рамках різних методик дослідження функціонування та позиціонування бренду.

**Виклад основного матеріалу.** У процесі аналізу результатів позиціонування брендів істотна роль відводиться процедурам

вибору, опису, вимірювання, оцінки та інтерпретації показників, що визначають позицію бренду.

Визначення позиції бренду має надзвичайну важливість для розуміння тенденцій ринку, виявлення сильних і слабких сторін бренду, можливостей та загроз для його розвитку. Результати аналізу позиції бренду становлять основу для прийняття стратегічних і тактичних рішень, можуть бути використані для вимірювання ефективності маркетингової діяльності фірми, у якості додаткової інформації для інвесторів та партнерів, для оцінювання вартості бренду при прийнятті рішення про його купівлю.

Насправді, щоб оцінити позицію бренду недостатньо за набором атрибутів оцінити сприйняття образу бренду. Необхідно дослідити також реакцію споживачів на бренд, яка включає когнітивний (переконання), афективний (почуття) і поведінковий (дія) аспекти. Когнітивний компонент пов'язаний з думкою споживача про бренд. Афективний компонент – співвідноситься з почуттями, які викликають у споживача продукт, наприклад виглядає він привабливим або непривабливим,

Таблиця 1

Комплексний підхід до оцінювання позиції бренду

Група показників		Показник		
<b>Показники уявлення про бренд</b>				
Сприйняття образу бренду		Рівень виразності та диференціації функціональних характеристик		
		Рівень виразності та диференціації емоційних характеристик		
		Рівень концентрованості бренду		
		Розуміння бренду (змістовні асоціації)		
		Унікальність образу бренду		
<b>Показники положення бренду</b>				
<b>Показники пропозиції бренду</b>				
Характеристика пропозиції бренду	Товар	Рівень сприйняття якості		
		Технічні характеристики (інноваційність, рентабельність виробництва)		
		Рівень правового захисту		
	Ціна	Цінова премія бренду		
		розподіл	Географічне охоплення бренду	
			Рівень нумеричної дистрибуції	
	Просування	Рівень зваженої дистрибуції		
		Інтенсивність комунікативного впливу		
			Охоплення комунікацій	
	<b>Показники реакції ринку на бренд</b>			
Реакція споживачів	Когнітивна реакція	Спонтанна обізнаність		
		Наведена обізнаність		
		Частка споживачів, що оцінюють бренд як лідера категорії		
	Афективна реакція	Частка споживачів, що позитивно ставляться до бренду		
		Частка споживачів, задоволена брендом		
		Частка споживачів, що віддають перевагу бренду поряд із конкурентами		
	Поведінкова реакція	Частка споживачів, що купують бренд		
		Частка ринку		
		Частка споживачів, що здійснюють повторну купівлю		
	Реакція партнерів	частка контрагентів, що співпрацюють з брендом		
частка партнерів, які задоволені співробітництвом				
партнери, які мають довготривалі відносини				
Реакція конкурентів	частка компаній, що вважають бренд конкурентом			
	частка компаній, що вважають бренд сильним гравцем ринку			
Реакція контактних аудиторій	частка контактних аудиторій, що мають позитивне ставлення до бренду			
	частка контактних аудиторій, які готові до співробітництва з брендом			

подобається чи не подобається. Поведінковий компонент – спрямований на виявлення ймовірної поведінки споживача, що стосується продукту.

Для того, аби всебічно оцінити позиції бренду на ринку пропонується систематизувати існуючі показники, виділивши при цьому дві підсистеми показників, що характеризують позицію бренду:

1) змістовні аспекти позиції – уявлення про бренд у свідомості споживачів (образ бренду);

2) оціночні аспекти позиції – положення бренду на ринку, що включає в себе аналіз пропозиції бренду і реакцію ринку на бренд [7].

Зокрема, для оцінювання реакції ринку, окрім дослідження поведінки споживачів, необхідно також визначити реакцію інших зацікавлених сторін, таких як конкуренти, партнери, контактні аудиторії, думка яких також впливає на силу позицій бренду на визначеному ринку. Комплексний підхід полягає у формуванні інтегрального показника позиції бренду на основі врахування системи факторів, які вимірюються шляхом визначення різних груп показників (табл. 1). Наведені в табл. 1 показники формуються на основі даних маркетингових досліджень і/або експертної інформації і методом шкалування приводяться до порівняного вигляду. Так, показники реакції ринку визначаються в ході маркетингових досліджень, що реалізуються в формі стандартизованих опитувань респондентів відповідних цільових груп. Оцінки показників пропозиції бренду формуються в процесі дослідження цільових аудиторій та в ході експертного опитування внутрішніх експертів компанії і, при необхідності, залучених зовнішніх експертів.

Здійснено порівняльний аналіз брендів на ринку засобів побутової хімії, виокремимо бренди, які мають подібну структуру асортименту, діапазон «ціна-якість», однакові канали збуту, подібні засоби реклами і стратегічні орієнтири на основі дослідження проведеного AC Nielsen Україна [15] та матеріалів дослідження [16].

На етапі аналізу змістовної сторони позиції бренду за результатами опитування респондентів будується модель (табл. 2), яка наочно демонструє думку цільової аудиторії про досліджуваний бренд і відображає лідируючі бренди по кожній з характеристик.

За результатами опитування, характеристики, які були оцінені респондентами на рівні 6 балів і вище, пропонуємо розцінювати як сильну асоціацію параметра з брендом.

На думку більшості опитаних респондентів, бренд Domestos найефективніше видаляє забруднення та дезінфікує поверхню порівняно з іншими засобами, хоча і не впевнені у його безпечності для здоров'я через застосування досить агресивної формули. Найбільш економічним у застосуванні був визнаний Cillit Bang через концентрованість засобів. Торгові марки з гарною репутацією не завжди можна купити за доступною ціною, тому споживачі звертають увагу і на більш дешеві засоби для чищення, оскільки фактор ціни має значення в процесі прийняття рішення про купівлю. Слід відзначити, що безпечність продукту та відчуття турботи про сім'ю на думку респондентів найбільше проявляється при користуванні брендом Mr. Muscle. Це доводить успішність позиціонування бренду, оскільки компанія робить акцент на сімейних цінностях. Можна зробити висновок про чіткість змістовних асоціацій та високий ступінь диференціації брендів Domestos та Mr. Muscle від конкуруючих. Інші бренди не мають чіткої диференціації, і споживачі обирають їх виходячи з параметрів ціни чи конкретної ситуації – наявності бренду в торговій точці, випадкова купівля. На основі підрахунку кількості асоціацій, з якими більше половини респондентів пов'язали певний бренд, можна зробити висновок про концентрованість його позицій. Варто відмітити, що за параметром «інноваційність», який є цільовим у позиціонуванні бренду Mr. Muscle, лідирує його конкурент Domestos. Схожість асоціацій при розташуванні бренду компанії «SC Johnson» на «другому плані» є підставою для посилення впливу на цільову аудиторію через комунікаційний

Таблиця 2

Профілі оцінювання характеристик образу бренду [7]

Характеристики брендів	Шкала асоціацій (частка респондентів, що пов'язали даний фактор з брендом)									
	<10%	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-100
	Переведення в бальну шкалу									
Характеристика n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Таблиця 3

Показники уявлення про бренди, що представлені на вітчизняному ринку побутової хімії

Показники уявлення про бренд		Варга	Mr. Muscle	Cif	Clin	Cillit Bang	Mister Chyster	San Clean	Domestos
Сприйняття образу бренду	Рівень виразності та диференціації функціональних характеристик	0,3	6,37	6,16	5,90	4,90	4,91	4,91	6,43
	Рівень виразності та диференціації емоційних характеристик	0,25	6,87	6,64	5,33	5,78	4,58	4,71	6,78
	Рівень концентрованості бренду	0,15	8	9	5	5	2	2	9
	Розуміння бренду (змістовні асоціації)	0,1	7	5	5	5	5	5	7
	Унікальність образу бренду	0,2	7	5	5	5	5	5	7
<b>Інтегральна оцінка уявлення про бренд</b>			<b>6,99</b>	<b>6,42</b>	<b>5,33</b>	<b>5,18</b>	<b>4,44</b>	<b>4,39</b>	<b>7,05</b>

Джерело: розроблено автором



слоган «Наука ретельного прибирання», який має бути підкріплений унікальними характеристиками продукції. Аналіз частки респондентів, що співвідносять бренди з певним рядом асоціацій, вимірювання сили вираженості асоціацій дають підґрунтя для розрахунку інтегрального показника сприйняття образу бренду (табл. 3).

Змістовний аналіз асоціацій дозволяє зробити висновок про те, в якому полі концентруються характеристики образу бренду – функціональному або емоційному. За інтегральними оцінками, бренди Mr. Muscle, Domestos, Cif та Clin вони були визначені як збалансовані бренди з яскраво вираженими функціональними і емоційними характеристиками. Торгові

Таблиця 4

Показники пропозиції брендів, конкуруючих на вітчизняному ринку побутової хімії

Показники положення бренду										
Показники пропозиції бренду		Vara	Mr. Muscle	Cif	Clin	Cillit Bang	Mister Chyster	San Clean	Domestos	
Характеристика пропозиції бренду	Товар	Рівень сприйняття якості	0,108	8,54	8,69	8,85	7,84	6,67	7,02	8,17
		Широта асортименту	0,108	9,80	5,65	7,10	5,65	7,20	8,50	5,20
		Технічні характеристики	0,072	7,2	6,8	7,5	6,2	5,5	5,8	7,6
		Рівень правового захисту	0,072	8	8	8	8	7	7	8
	Ціна	Цінова премія бренду	0,1	10	6	8	7	5	4	8
	Розподіл	Рівень нумеричної дистрибуції	0,135	7	4	6	5	4	4	7
		Рівень зваженої дистрибуції	0,135	8	6	8	6	5	5	8
	Просування	Інтенсивність комунікативного впливу	0,135	7	7	7	4	2	2	8
		Охоплення комунікацій	0,135	8	5	6	3	1	1	8
	<b>Інтегральна оцінка пропозиції бренду</b>		<b>1</b>	<b>6,144</b>	<b>4,64</b>	<b>5,56</b>	<b>4,15</b>	<b>3,02</b>	<b>2,94</b>	<b>6,11</b>

Джерело: розроблено автором

Таблиця 5

Показники реакції ринку на бренди, які конкурують на вітчизняному ринку побутової хімії

Показники положення бренду										
Показники реакції ринку на бренд		Vara	Mr. Muscle	Cif	Clin	Cillit Bang	Mister Chyster	San Clean	Domestos	
Реакція споживачів	Когнітивна	Спонтанна обізнаність	0,045	7	6	5	5	2	3	7
		Наведена обізнаність	0,045	10	10	9	7	4	5	10
		Частка споживачів, що оцінюють бренд як лідера категорії	0,09	3	2	1	1	0	0	3
	Афективна	Частка споживачів, що позитивно ставляться до бренду	0,09	8	5	5	4	3	3	7
		Частка споживачів, задоволена брендом	0,108	7	6	7	5	6	5	8
		Частка споживачів, що віддають перевагу бренду поряд із конкурентами	0,162	3	2	3	1	1	1	3
	Поведінкова	Частка споживачів, що купують бренд	0,07	6	4	5	4	2	2	5
		Частка ринку	0,08	8	5	7	3	3	1	7
		Частка споживачів, що здійснюють повторну купівлю	0,05	7	8	8	2	3	3	7
Реакція партнерів	частка контрагентів, що співпрацюють з брендом	0,02	9	8	8	6	3	2	8	
	частка партнерів, які задоволені співробітництвом	0,05	7	6	7	4	4	4	7	
	партнери, які мають довготривалі відносини	0,03	5	4	3	3	2	2	5	
Реакція конкурентів	частка компаній, що вважають бренд сильним гравцем ринку	0,08	8	7	8	4	6	5	8	
Реакція контактних аудиторій	частка контактних аудиторій, що мають позитивне ставлення до бренду	0,04	7	6	7	4	6	4	7	
	частка контактних аудиторій, які готові до співробітництва з брендом	0,04	4	3	3	2	2	2	4	
<b>Інтегральна оцінка реакції ринку на бренд</b>		<b>1</b>	<b>6,17</b>	<b>4,9</b>	<b>5,36</b>	<b>3,28</b>	<b>3</b>	<b>2,64</b>	<b>6,02</b>	

Джерело: розроблено автором

Модель аналізу положення бренду на ринку

Група показників	Bara	Mr. Muscle	Cif	Clin	Cillit Bang	Mister Chyster	San Clean	Domestos
<b>Показники уявлення про бренд</b>								
<i>Інтегральна оцінка сприйняття образу бренду</i>	0,4	6,99	6,42	5,33	5,18	4,44	4,39	7,05
<b>Показники положення бренду</b>								
Показники пропозиції бренду	0,3	6,14	4,64	5,56	4,15	3,02	2,94	6,11
Показники реакції ринку на бренд	0,3	6,17	4,90	5,36	3,28	3,00	2,64	6,02
<i>Інтегральна оцінка положення бренду</i>	0,6	6,16	4,77	5,46	3,72	3,01	2,79	6,06
<b>Інтегральна оцінка бренду</b>	<b>1</b>	<b>6,49</b>	<b>5,43</b>	<b>5,41</b>	<b>4,30</b>	<b>3,58</b>	<b>3,43</b>	<b>6,46</b>

Джерело: розроблено автором

марки Mister Chyster і San Clean охарактеризовані як раціональні бренди з переважанням функціональних характеристик. Бренд Cillit Bang більше тяжіє до переважання емоційних характеристик.

Наступні етапи аналізу спрямовані на оцінку реального ринкового положення бренду, досягнутого внаслідок сформованого у цільових аудиторій уявлення про нього. Для цього проводиться оцінка показників пропозиції бренду (табл. 4.) і реакції ринку на бренд (табл. 5).

За комплексним оцінюванням пропозиції брендів за елементами товар, ціна, розподіл та просування, можна зробити висновок, що завдяки високому рівню сприйняття якості (інтегральна оцінка споживачів та експертів) та широкому асортименту разом з високими оцінками за іншими характеристиками лідирує бренд Mr. Muscle. Слідом за лідером розташувалися бренди Domestos та Clin. Найменші оцінки пропозиції бренду отримали Mister Chyster і San Clean, оскільки незважаючи на високі показники за якістю та широтою асортименту, вони охоплюють менше покриття торгових точок і так інтенсивно рекламують продукцію як конкуренти. Наступною складовою ринкового положення брендів є реакція суб'єктів ринку на бренд, оцінки наведені в таблиці 5. За показником реакції ринку на бренд лідерами є Mr. Muscle, Domestos та Clin, оскільки компанії протягом тривалого часу вибудовували відносини із стейкхолдерами на принципах етичного ведення бізнесу.

У результаті об'єднання показників сприйняття образу бренду та положення бренду на ринку, отримуємо комплексну інтегральну оцінку позиції брендів (табл. 6).

Отже, за результатами оцінювання брендів на ринку миючих засобів на основі комплексного підходу, можна зробити висновок, що найкращу позицію займає бренд Mr. Muscle, який отримав інтегральну оцінку 6,49. Високі оцінки бренду за кожною групою показників характеризують позиції бренду як досить стійкі та сильні. Образ бренду позитивно сприймається споживачами, і відповідає цільовому позиціонуванню, оскільки асоціюється у більшості респондентів з безпечністю для здоров'я, а використання продукції пов'язане у споживачів із відчуттям турботи про сім'ю. Пропозиція бренду отримала найвищу оцінку серед конкурентів на ринку засобів для чищення, оскільки бренд Mr. Muscle вирізняється дуже високою якістю, широким асортиментом (різні сегменти, великий вибір в кожному сегменті), гарною представленістю у торгових мережах та ефективною рекламною діяльністю у різних каналах комунікації. Інтегральний показник реакції ринку на бренд є вищим порівняно з іншими досліджуваними брендами завдяки тому,

що бренд завоював лояльність споживачів і партнерів, контактних аудиторій, зарекомендував себе як сильний гравець ринку.

Бренд Domestos за результатами комплексного оцінювання його ринкових позицій, опинився на другому місці з інтегральною оцінкою 6,46, дуже близько до позиції лідера. Бренд Domestos має в асортименті засоби, які позиціонуються виробником як універсальні, і користуються значною популярністю у споживачів вітчизняного ринку. Сприйняття образу бренду Domestos отримало найвищу оцінку, з огляду на яскраво виражені функціональні та емоційні характеристики, диференціацію та унікальність, що проявляється у високоєфективній формулі та дезінфекції. Високими є показники пропозиції бренду, які були сформовані на основі гарних показників якості, високого рівня захисту торгової марки, ефективною дистрибуції та охоплення рекламою.

Бренди Cif та Clin отримали оцінки вище середнього, що свідчить про досить упевнені позиції, але з одного боку їм не вистачає сили образу бренду у свідомості споживача, оскільки вони не розуміють чіткої відмінності цих брендів від інших, хоча більшість із них лояльна до бренду, задоволена результатом використання засобів. Положення на ринку можна охарактеризувати як стійке, але наявність лідерів галузі значно послаблює позиції цих брендів. Засоби під торговою маркою Cillit Bang має слабші позиції, хоча бренд досить позитивно оцінюється споживачами, лише невелика частка споживачів купують цей бренд, невелика кількість контрагентів займається реалізацією засобів побутової хімії під цим брендом.

Бренд Mister Chyster та бренд San Clean мають набагато слабші позиції, оскільки їм складно протистояти відомим світовим брендам, які вже отримали визнання споживачів. Але з огляду на вигідне співвідношення «ціна-якість» засобу, ці бренди будуть посилювати свої позиції, якщо зможуть обрати правильну стратегію позиціонування та донести до споживача інформацію про основні переваги та унікальні властивості продукції.

**Висновки і пропозиції.** Для оцінювання позиції бренду на ринку запропоновано застосувати комплексний інструмент аналізу, який буде охоплювати дві підсистеми показників, що характеризують позицію бренду: змістовні аспекти позиції – уявлення про бренд у свідомості споживачів (образ бренду) та оціночні аспекти позиції – положення бренду на ринку, що включає в себе аналіз пропозиції бренду і реакцію ринку на бренд. Для оцінювання цих двох складових було визначено перелік показників, проведено комплексне опитування споживачів, партнерів, конкурентів, представників контактних аудиторій, та експертів. Шляхом підрахунку зважених оцінок кож-

ного параметра моделі, було визначено інтегральний показник позицій брендів на вітчизняному ринку побутової хімії.

Комплексне оцінювання позицій бренду є підґрунтям для прийняття важливих стратегічних рішень та розробки конкретних заходів для досягнення цільового позиціонування, формування чіткого образу бренду та позитивної реакції ринку на пропозицію бренду.

#### Література:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов [Текст] / Д. Аакер – М. : Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 340 с.
2. Антошкин С.И. Капитал бренда: основные интерпретации и модель управления [Текст] / С.И. Антошкин // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2014. – Вып. 4. – С. 68-100.
3. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда [Текст] / Ж.-Н. Капферер ; пер. с англ. Е. В. Виноградовой; под. общ. ред. В. Н. Домнина. – Москва: Вершина, 2007. – 448 с.
4. Келлер К. Стратегический брэнд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом [Текст] / К. Келлер. – 2-е изд. – пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 704 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс [Текст] / Ф. Котлер, К. Л. Келлер ; пер. с англ. 3-е издание. – СПб.: Питер, 2012. – 810 с.
6. Соловьева Д. В. Анализ позиции бренда на рынке: эволюция подходов [Текст] / Д. В. Соловьева, С. В. Афанасьева // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2012. – Вып. 4. – С. 49–81.
7. Соловьева Д. В. Маркетинговый анализ позиции бренда на рынке: комплексный метод [Текст] / Д. В. Соловьева, С. В. Афанасьева // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2013. – Вып. 1. – С. 31–68.
8. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків [Текст] : підруч. / А. О. Старостіна. – К. : ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с.
9. Темпорал П. Эффективный бренд-менеджмент [Текст] / П. Темпорал ; [пер. с англ.]. – СПб. : Нева, 2003. – 320 с.
10. Траут Дж. Позиционирование. Битва за узнаваемость [Текст] / Дж. Траут, Е. Райс; [пер. с англ. С. Жильцова]. – СПб. : Питер, 2004. – 256 с.
11. Aaker D. Brand Relevance: Making Competitors Irrelevant / D. Aaker San Francisco: Jossey-Bass, 2011.
12. Blackwell R. D. Consumer Behavior / R. D. Blackwell, P. W. Miniard, J. F. Engel. – Boston: South-Western College Pub, 2005.
13. Chernatony L. Creating Powerful Brands / L. Chernatony, M. McDonald, E. Wallace. – UK: A Butterworth-Heinemann Title, 2010.
14. Пэйн Д. Brand Asset Valuator – методика измерения ценности брендов [Электронный ресурс] / Д. Пэйн. – Режим доступа: <http://marketing.web-standart.net/node/1112>
15. Споживчі тренди догляду за будинком і одягом, а також розподілу обов'язків у світі і в Україні [Електронний ресурс] / Офіційний сайт AC Nielsen Україна. – 07 квітня 2016. – Режим доступа: <http://www.nielsen.com/ua/uk/insights/news/2016/homecare-for-web.html>

16. Украина: рынок синтетических моющих средств [Электронный ресурс] // Химия Украины и мира. – 2013. – Режим доступа: <http://ukrchem.dp.ua/2013/09/07/ukraina-rynok-sinteticheskix-moyushhix-sredstv-i-kvartal-2013-goda.html#more-25479>

#### Фирсова С.Г. Методические подходы к оценке позиции бренда на отечественном рынке бытовой химии

**Аннотация.** В статье проанализированы современные методы анализа функционирования брендов. Определено, что существующие подходы сосредоточивают свое внимание исключительно на потребительской аудитории, не имеют четко структурированной системы показателей и предназначены для оценивания таких объектов, как стоимость бренда, рыночная сила бренда, эффективность управления брендом. Обоснована необходимость систематизации показателей и формирования комплексного метода оценивания позиции бренда. Оценены позиции брендов на отечественном рынке бытовой химии на основе комплексного подхода, который учитывает субъективное представление про бренд целевых аудиторий и объективное положение на рынке, которые формируется под влиянием факторов микро- и макросреды.

**Ключевые слова:** бренд, позиционирование бренда, позиция бренда, оценивание позиции бренда, показатели представления о бренде, показатели позиции бренда, показатели реакции рынка на бренд.

#### Firsova S.H. Methodological approaches and research strategies to the analysis of brand developing in Ukrainian household chemistry industry

**Summary.** The paper examines modern methods of brands functioning analysis. It is found that existing methods and approaches focus solely on consumer audiences; do not have any coherent and stable structural system and are designed to evaluate such parameters as brand value, brand market power and brand management efficiency. The need to systematize indicators and comprehensively evaluate method of brand positioning design and development is emphasized. Brand positions in the domestic market of household chemicals in an integrated approach that takes into account the subjective understanding of the brand in the target audience and objective position in the market, which is influenced by factors of micro and macro environments, are analysed and evaluated.

**Keywords:** brand, brand positioning, brand development, brand positions evaluation, brand awareness indicators, brand supply indicators, indicators of marketing reaction on brand.

Шевченко Л.О.,

аспірант,

Національний університет харчових технологій

## ДИВЕРСИФІКАЦІЯ РИНКІВ ЗБУТУ ШЛЯХОМ ОСВОЄННЯ РИНКІВ ЄС ТА СВІТУ ДЛЯ СПИРТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** Розглянуто проблеми розвитку місць провадження діяльності ДП «Укрспирт» та спиртових підприємств, які підпорядковуються Концерну «Укрспирт». Наголошено на необхідності проведення дій щодо диверсифікації ринків збуту для спиртових підприємств. Перспективними ринками збуту для спиртових підприємств визначені ринки ЄС (позитивним аспектом є тимчасове застосування торговельної частини Угоди про асоціацію між Україною та Євросоюзом) та світові торгові біржі (вихід на Чиказьку торгову біржу). Визначено, що впровадження принципів співпраці із ЄС мають позитивні наслідки: підвищення стандартів якості для спиртового виробництва; додатковий прибуток при здійсненні експортних операцій спиртовими підприємствами від скасування ввізних мит ЄС; відкриття та освоєння для українських спиртових підприємств ринків державних закупівель держав-членів ЄС. Визначено, що диверсифікація ринків збуту шляхом виходу на ринки ЄС та світу надасть можливість для запуску частини непрацюючих спиртових заводів та отримання додаткового прибутку.

**Ключові слова:** спирт, диверсифікація, спиртові підприємства, збут, ринок ЄС, Чиказька торгова біржа, експорт.

**Постановка проблеми.** В сучасному економічному середовищі однією із основних проблем спиртових підприємств є неможливість забезпечення стабільної роботи, виробництва та реалізації спирту для більшості спиртових заводів. Це відбувається за рахунок того, що попит на внутрішньому ринку покривається запуском та виробництвом спирту 20 спиртовими заводами (15 МПД в складі ДП «Укрспирт» та 5 самостійних спиртових заводів, які в підпорядкуванні Концерну «Укрспирт»), а інші 62 спиртових заводи (26 МПД ДП «Укрспирт» та 36 спиртових заводів Концерну «Укрспирт») простоюють, що призводить до морального зношення обладнання, підвищенням соціальної напруги і до недоотримання можливих прибутків та несплату податків до бюджету.

Протягом останніх п'яти років катастрофічно знизилась обсяги експорту спирту етилового харчового та спирту технічного з 2,5 млн. декалітрів в рік до 150 тис. декалітрів в рік. Спиртові заводи фактично не мали можливості забезпечити конкурентоздатну ціну на спирт для продажу на зовнішньому ринку через високу вартість сировини та енергоносіїв і, як наслідок, високу собівартість виробництва спирту.

За сьогодишньої економічної ситуації в країні та із можливим підписанням Угоди про асоціацію між Україною та Євросоюзом спиртовим підприємствам необхідно забезпечити всі необхідні умови та технічні регламенти для виконання вимог щодо виходу спирту на ринки ЄС та світу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження процесів диверсифікації ринків збуту висвітлені в працях відо-

мих західних економістів, таких як І. Ансоф, А.А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд, М.С. Портер, Г. Гольдштейн, Б. Карлоф, Ф. Котлер, М. Паск'є, П. Друкер, Р. Фатхутдінов, так і вітчизняних економістів С. Попова, О. Віханського, М. Корінько, З. Шершньова, М. Скоробогатов, О. Куцербубова, М. Багорка, І. Білоткач, Є. Богуславський, Л. Федулова та інші.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Враховуючи розгорнуті дискусії вчених відносно необхідності вжиття заходів стосовно відновлення та розвитку підприємств спиртової промисловості, нами досліджується питання освоєння ринку ЄС та вихід на світові товарні біржі зі спиртом етиловим та спиртовмісними рідинами у відповідності до попиту.

Метою статті є визначення перспектив розвитку спиртових підприємств шляхом диверсифікації ринків збуту спирту, а саме освоєння ринків ЄС та світу.

**Виклад основного матеріалу.** Перспективними напрямками розширення ринків збуту спиртових заводів є вихід на європейський ринок та на світові товарні біржі.

Диверсифікація ринків збуту шляхом освоєння ринку ЄС та інших країн є одним із шляхів подолання кризового становища для спиртового виробництва. Дослідження існуючого попиту свідчить, що для виходу на нові ринки збуту спиртовим підприємствам необхідно перепрофілювати частину потужностей на виробництво технічного спирту або інвестувати в дооснащення спиртових заводів лініями по виробництву технічних рідин.

Європейський Союз – це найбільший єдиний ринок в світі, який складається з 28 країн та охоплює населення, чисельність якого в 11 разів перевищує чисельність населення України. Це понад 500 мільйонів споживачів, середній дохід яких складає 39,000 доларів США. Для того, щоб Україна могла легко та ефективно продавати свої товари на цьому ринку, відповідні регламенти, стандарти вимоги щодо безпечності продукції мають бути гармонізовані відповідно до вимог ЄС [5].

Державне підприємство спиртової та лікєро-горілчаної промисловості «Укрспирт», до складу якого входять 41 місце провадження діяльності та 41 самостійні юридичні особи – державні спиртові заводи, які входять до складу Концерну «Укрспирт» та підпорядковуються Міністерству аграрної політики та продовольства України, формують спиртову промисловість України.

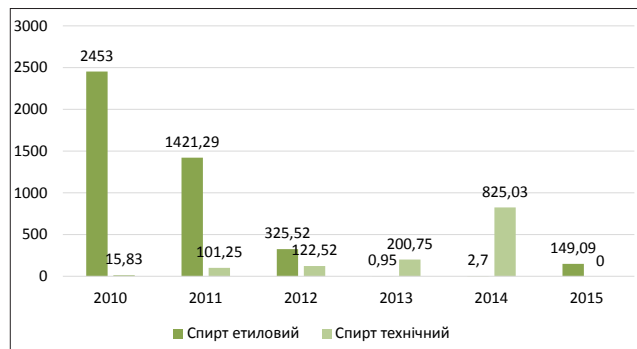
На виконання постанови Кабінету Міністрів України від 28.07.2010 року № 672 було створене Державне підприємство спиртової та лікєро-горілчаної промисловості «Укрспирт». Тобто 38 спиртових заводів приєдналися до ДП «Укрспирт», шляхом передачі активів і пасивів на баланс. В підсумку єдиною юридичною особою є ДП «Укрспирт» – до кінця 2014 р. в складі 38 місць провадження діяльності (МПД). В кінці 2014 року до складу ДП «Укрспирт» приєднуються ще 3 спиртових заводи.

Таким чином, станом на 01.01.2016 в складі ДП «Укрспирт» – 41 місце провадження діяльності, які створені фак-

тично на базі майна 40 спиртових заводів, які реорганізувалися шляхом приєднання до ДП «Укрспирт», виробнича потужність яких понад 36 мільйонів декалітрів на рік.

Необхідно зазначити, що для ДП «Укрспирт» пріоритетним напрямком роботи завжди був експорт продукції. Основними ринками збуту для ДП «Укрспирт» були ринки Туркменістану, Грузії, Азербайджану, Туреччини, Австрії, Польщі.

Динаміку реалізації на експорт спирту етилового харчового та технічного спиртовими підприємствами протягом 2010-2015 рр. можна проаналізувати за даними рис. 1.



**Рис. 1. Динаміка реалізації на експорт спирту етилового харчового та технічного спиртовими підприємствами протягом 2010-2015 рр.**

Аналізуючи обсяги експортованого харчового етилового спирту спиртовими підприємствами необхідно звернути увагу на наступні моменти.

Протягом 2010 р. відбувається суттєве підвищення показників експорту, а саме на рівні 2450,0 тис. дал. Даний показник був досягнутий завдяки широко розгалуженому ринку збуту, низькій та конкурентоспроможній ціні, високій якості спирту харчового.

На початку 2011 р. у зв'язку із початком проведення реорганізації шляхом утворення ДП «Укрспирт» обсяги етилового харчового спирту, який відвантажується на експорт, суттєво знизились, а саме на 42% менше за показники реалізації протягом 2010 р.

Негативна тенденція скорочення обсягів експорту збереглась протягом 2012-2015 рр., а саме зменшилися обсяги реалізації на 86%, 99% та 93% відповідно.

Суттєве скорочення експорту відбулось за рахунок неспроможності забезпечення ціни на спирт харчовий на зовнішньому ринку. Спиртові підприємства не мали можливості знижувати ціни, оскільки із нестійкою економічною ситуацією в країні, собівартість виробництва спирту етилового була і є високою.

Для підприємств спиртової галузі наразі актуальним питання є виробництво та реалізація спирту технічного на ринки ЄС та світу, оскільки це надасть можливість для переоснащення вільних виробничих потужностей при незначних інвестиціях та запуск непрацюючих спиртових заводів, які фактично простоюють.

У економічно стабільних державах світу близько 95% виробленого технічного спирту йде на виробництво технічних рідин, наприклад на паливний етанол. Інші 5% виробленого спирту – в харчову промисловість. В нашій країні більшість виробленого спирту використовується в харчовій промисловості, а випуск технічних рідин майже не відбувається.

Ситуація, яка склалась на ринку реалізації спирту технічного на експорт є негативною, оскільки виробництво тех-

нічного спирту – один із напрямків диверсифікації прибутків спиртових підприємств, оскільки попит на даний вид спирту є суттєвий в країнах ЄС, СНГ.

Випуском спирту технічного займаються лише 3 спиртових заводів, але фактично та постійно виробляють 2 заводи: Довжоцьке МПД ДП «Укрспирт» та ДП «Уладівський спиртовий завод». Протягом 2010-2013 рр. ДП «Довжоцький спиртовий завод» реалізує на експорт від 7,83 тис. дал до 65,39 тис. дал, а в складі ДП «Укрспирт», Довжоцьке МПД реалізує на 90% більше, ніж будучи самостійною юридичною особою в 2012 р.

Реалізація спирту технічного на експорт ДП «Уладівський спиртовий завод» сягає від 57,13 тис. дал. до 163,9 тис. дал.

Необхідно зазначити, що протягом 2015 р. експорт спирту технічного не здійснювався, натомість весь обсяг виробленого спирту був реалізований на внутрішньому ринку.

Під час вивчення потреб європейського ринку визначився дефіцит спирту етилового з концентрацією менш як 80 об.%,. Необхідно зазначити, що ДП «Укрспирт» має можливість виробляти даний вид спирту.

Також зауважимо, що ДП «Укрспирт» при впровадженні аспектів торговельної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС має можливість отримати тарифні квоти, які діють за принципом «перший прийшов, перший отримав» на експорт. Дана тарифна квота визначена на рівні – 0% для перших 27 тис. тон із подальшим збільшенням до 100 тис. тон протягом 5 років. Тобто у 2016 році ДП «Укрспирт» має можливість експортувати 27 тис. тонн спирту та інших спиртовмісних рідин по коду 2207 та 2208.

Враховуючи те, що існує дефіцит спирту етилового з концентрацією менш як 80 об.%, то найбільш важливим аспектом для ДП «Укрспирт» є отримання ліцензії по коду 2208 на постачання в країні ЄС.

Наступним кроком необхідно визначити кількість заводів, які знаходяться ближче до західного кордону України з метою скорочення витрат на логістику. Таким чином, ці заводи повинні бути реконструйовані для забезпечення конкурентоспроможності продукції. Необхідно впровадити енергоефективні технології та обладнання, які знизять споживання палива на 30%.

Ці заходи охоплюють потреби ЄС в спирті і нададуть можливість диверсифікувати виробництво ДП «Укрспирт» і збільшити обсяг запланованих і реальних прибутків.

Іншим методом розширення ринків збуту для підприємств спиртової галузі є освоєння світового ринку через вихід на міжнародні товарні біржі.

Міжнародні товарні біржі належать до організованих товарних ринків. Класичні визначення розглядають товарну біржу одночасно як особливий вид постійно діючого ринку, на якому здійснюються угоди з купівлі-продажу масових, сировинних і продовольчих товарів, що мають спільні родові ознаки, якісно однорідні та взаємозамінні, і як ринковий механізм, завданням якого є виконання ряду стабілізаційних функцій в економіці, а саме: ліквідності та оптимального розподілу найважливіших сировинних товарів [4, с. 268].

Перспективною товарною біржею, на яку можуть вийти українські виробники спирту етилового, є Чиказька товарна біржа.

Чиказька товарна біржа (англ Chicago Mercantile Exchange) – одна із крупніших і найбільш диверсифікована товарно-сировинна біржа світу, розташовується в Чикаго, США. 12 липня 2007 р через придбання найстарішої ф'ючерсної біржі світу –

Чиказької торгової палати (СВОТ) – була об'єднана з нею у найбільший нині діючий торговельний майданчик ф'ючерсами CME Group [1].

Проаналізуємо ціновий діапазон на спирт етиловий харчовий та технічний, які представлені в Річному звіті про ціноутворення на спирт на міжнародній арені (Чиказька товарна біржа), який забезпечений незалежною аудиторською компанією Informa PLC (Велика Британія) [3].

Динаміка цін на міжнародній Чиказькій товарній біржі на технічний спирт в період 2011-2016 рр. представлені на рис. 2 (в євро та доларах США за 10 декалітрів).

Аналізуючи дані рис. 2 можна зробити наступні висновки. Основні дії з продажу спирту відбуваються в країнах ЄС. Протягом 2011-2016 рр. спостерігається позитивна тенденція до зниження рівня цін на технічний спирт.

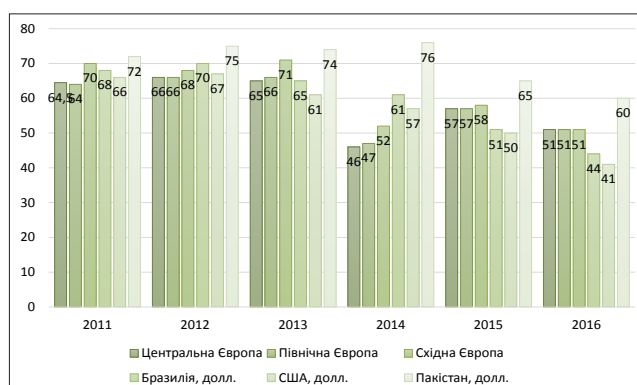


Рис. 2. Динаміка цін на технічний спирт в країнах ЄС та світу 2011-2016 рр.

Найнижчий рівень цін на технічний спирт спостерігається в 2016 році в країнах ЄС, США та Бразилії, в Пакистані протягом 2016 року спирт реалізується за ціною на 10% більшою за ціни країн ЄС та на 36% більшою за ціни США.

Найвищі ціни на технічний спирт спостерігаються протягом 2011-2013 рр. Протягом 2014 р. відбувається суттєвий спад рівня цін по країнах ЄС, а саме на 41%. В США та Бразилії рівень цін знижується не суттєво, на 10%, а в Пакистані рівень цін підвищується на 2%.

Рівень цін на спирт етиловий харчового призначення протягом 2011-2016 рр. на ринку ЄС, можна проаналізувати за даними табл. 1. Дані наведені в євро за 10 літрів 96% та 99% спирту етилового.

Аналізуючи рівень цін на харчовий спирт 96% об. та 99% об. на ринку ЄС можемо побачити, що найвищий рівень цін спостерігається протягом 2011 р., що пояснюється суттєвим неврожаєм на сировину - зерно, тому собівартість виробництва спирту була високою. Протягом 2012-2013 рр. спостерігається зменшення ціни на спирт в середньому на 17% із 2011 р. Протя-

гом 2014-2016 рр. рівень цін має позитивну тенденцію до зниження, а саме в середньому на 7% менше за середній діапазон цін протягом 2012-2013 рр.

Наразі ДП «Укрспирт» реалізує спирт етиловий на експорт за ціною 7 доларів США., тобто враховуючи цінову кон'юнктуру, необхідно шукати шляхи для зниження собівартості спирту та намагатись виходити на ринки ЄС.

На нашу думку, основними позитивними аспектами виходу спирту на товарні біржі є:

- висока концентрація попиту та пропозиції на спирт етиловий харчовий та технічний в одному місці. Це досягається шляхом залучення до біржових операцій якомога більшої кількості продавців і покупців спирту. Концентрація попиту та пропозиції на спирт дозволяє виявити реальну збалансованість ринку спирту, спрямувати ресурси на забезпечення покупців необхідною кількістю спирту, обмежити випуск спирту у міру насичення потреби в них;

- оптовий товарообіг спирту регулюється на основі ринкових законів. Забезпечується шляхом впорядкування оптового товарообігу спирту, реалізацією найефективніших шляхів розподілу спирту від виробника до покупців, мінімізуючи зумовлені цим витрати;

- кваліфіковане посередництво між продавцями і покупцями спирту. На товарній біржі залучаються кваліфіковані оптові посередники, які добре ознайомлені з умовами реалізації та закупівлі спирту, станом поточної біржової кон'юнктури та у стислі строки можуть з'єднати контрагентів між собою. Біржове посередництво сприяє прискоренню руху товарних і грошових потоків, подальшому піднесенню виробництва спирту, мінімізації пов'язаних з цим витрат;

- формування ринкових цін на спирт. Вважається, що товарна біржа – це інструмент формування ціни на спирт, оскільки механізм біржового ціноутворення дозволяє визначити реальне співвідношення попиту та пропозиції на спирт, врахувати умови поставки та оплати спирту та інші чинники;

- зближення взаємозв'язків між покупцями і продавцями спирту у просторі та часі. Біржова торгівля сприяє формуванню ефективних міжрегіональних зв'язків, а також через механізм ф'ючерсних угод дозволяє пов'язати не тільки поточні, але й перспективні спільні інтереси продавців і покупців спирту;

- боротьба з виявами монополізму на товарних ринках. Товарна біржа сприяє створенню умов для активізації різних форм цінової конкуренції;

- мінімізація комерційного та фінансового ризиків. Біржа виступає гарантом виконання укладених на ній угод, підвищує надійність їх реалізації. Окрім того, на біржі відпрацьовано особливий механізм страхування цінового ризику, що в умовах нестабільності економічної та біржової кон'юнктури дозволяє знизити до мінімуму комерційний і фінансовий ризик продавців та покупців.

Таблиця 1

Ціновий діапазон на спирт етиловий харчовий протягом 2011-2016 рр.

Регіон	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	96%	99%	96%	99%	96%	99%	96%	99%	96%	99%	96%	99%
Західна Європа	75-78	78-81	64-67	68-70	67-71	68-73	60-63	67-69	59-61	65-67	61-63	65-67
Центральна Європа	77-81	79-83	65-68	70-75	68-72	68-73	62-64	67-69	60-62	65-67	60-64	64-67
Південна Європа	80-82	84-87	80-82	84-87	73-76	77-79	63-67	70-73	63-67	70-73	63-65	71-73
Північна Європа	78-80	80-82	67-69	70-72	66-68	68-71	61-63	66-69	61-63	63-65	62-64	67-69
Східна Європа	79-81	84-86	75-77	79-81	72-74	72-75	68-72	67-71	62-64	66-68	62-66	64-66

Результати регулярних біржових торгів дозволяють забезпечити повну інформованість учасників ринку продажу спирту, про стан попиту і пропозиції, ціни, рівень конкуренції на ринку спирту того чи іншого товару.

Отже, для спиртових підприємств позитивними аспектами співпраці із ЄС є:

- підвищення стандартів якості для спиртового виробництва;
- додатковий прибуток при здійсненні експортних операцій спиртовими підприємствами від скасування увізних мит ЄС;
- відкриття та освоєння для українських спиртових підприємств ринків державних закупівель держав-членів ЄС.

Вільна торгівля з ЄС а саме впровадження Угоди про асоціацію Україна-ЄС передбачає не лише відміну митних ставок або запровадження нульових ставок у двосторонній торгівлі – українські спиртові підприємства повинні виконати ряд дій, а саме провадити європейські технічні стандарти, стандарти якості виробництва спирту, інші регуляції, що стосуються безпечності виробництва спирту та спиртовмісної продукції.

Спирт етиловий в Україні виготовляється у відповідності до сертифікованої системи менеджменту якості, безпеки та екологічного керування: ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000, HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points). Даних стандартів вистачає для реалізації спирту на експорт в Європейські країни, але для окремих покупців також необхідно отримати Сертифікат CE (EC Certificate of Compliance).

Особливу увагу для підприємств спиртової промисловості є завдання виходу на світові державні закупівлі. Удосконалення законодавчої бази та процедур в сфері державних закупівель надасть можливість українським спиртовим підприємствам приймати участь на рівних умовах з європейськими спиртовими підприємствами у проведенні робіт за державним замовленням, наданні послуг та у проведенні тендерів на рівні ЄС, національному та регіональному рівні. Обсяг ринку державних закупівель складає майже 2,5 трлн. доларів США.

До позитивних аспектів також можна віднести торгівлю послугами. Спиртові підприємства отримають можливість продавати окремі послуги в країнах ЄС на кращих умовах, ніж будь-які інші країни, а в деяких випадках отримають право на застосування національного режиму. Угода надає спиртовим підприємствам право на заснування представництв (за умови виконання певних вимог) та автоматично поширюється на нові послуги в майбутньому.

Впровадження та удосконалення технічних регламентів надасть можливість спиртовим підприємствам забезпечити відповідність своїх регламентів та процедур регламентам та процедурам ЄС, сертифіковані спирт харчовий та спирт технічний вважатимуться такими, що відповідають вимогам ЄС і не потребуватимуть додаткових перевірок.

Перевагою для спиртового виробництва також є спрощення митних процедур: митні органи України та ЄС співпрацюватимуть з метою спрощення митного оформлення та митних процедур на кордоні за умови впровадження заходів для недопущення незаконних дій.

**Висновки і пропозиції.** Вітчизняна спиртова промисловість потребує суттєвих змін, особливо в частині відновлення роботи спиртових підприємств.

Вітчизняний спирт етиловий вже відомий та конкурентоздатний на ринках Середньої Азії та Кавказу, Туркменістану, Грузії, Азербайджану, Туреччини, Австрії, Польщі.

Диверсифікація ринків збуту шляхом виходу на ринки ЄС та світу надасть можливість для запуску частини непрацюючих спиртових заводів.

Для виходу на нові ринки спиртових заводів необхідно здійснити ряд заходів, а саме в частині удосконалення законодавства, впровадження та удосконалення технічних регламентів, удосконалення митного оформлення, а найголовніше зменшення собівартості виробництва спирту та як наслідок ціни на реалізацію на експорт. Особливу увагу необхідно приділити виходу на світові державні закупівлі, що надасть можливість для вітчизняних спиртових підприємств приймати участь на рівних умовах з європейськими та світовими спиртовими підприємствами у проведенні робіт за державним замовленням.

### Література:

1. Сайт Вікіпедія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.
2. Сайт CME Group Inc [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cmegroup.com/>.
3. Сайт Informa PLC (Велика Британія). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://informa.com/>.
4. Світова економіка : підручник / за ред. А. П. Голикова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.
5. Торговля з ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю [Електронний ресурс] / Марк Хейліер та Валерій Пятницький – 2015. – Режим доступу до статті: DCFTA\_UA%20(1).pdf.

### Шевченко Л.О. Диверсификация рынков сбыта путем освоения рынков ЕС и мира для спиртовых предприятий

**Анотація.** В статье рассмотрены проблемы развития мест осуществления деятельности ГП «Укрспирт» и спиртовых предприятий, которые в подчинении Концерна «Укрспирт». Отмечена необходимость проведения действий по диверсификации рынков сбыта для спиртовых предприятий. Перспективными рынками сбыта для выхода спиртовыми предприятиями определенные рынки ЕС (положительным аспектом является временное применение торговой части Соглашения об ассоциации между Украиной и Евросоюзом) и мировые торговые биржи (выход на Чикагскую торговую биржу). Определено, что внедрение принципов сотрудничества с ЕС имеют положительные последствия: повышение стандартов качества для спиртового производства; дополнительную прибыль при осуществлении экспортных операций спиртовыми предприятиями от отмены ввозных пошлин ЕС; открытие и освоение для украинских спиртовых предприятий рынков государственных закупок государств – членов ЕС. Определено, что диверсификация рынков сбыта путем выхода на рынки ЕС и мира предоставит возможность для запуска части неработающих спиртовых заводов и получения дополнительной прибыли.

**Ключевые слова:** спирт, диверсификация, спиртовые предприятия, сбыт, рынок ЕС, Чикагская торговая биржа, экспорт.

**Shevchenko L.O. Market outlets diversification by entering the EU and the world markets for alcohol enterprises**

**Summary.** The problem of places of activities of SE "Ukrspirt" and alcohol companies that are subordinated to Concern "Ukrspirt" is determined in the article. The necessity of actions to diversify markets for alcohol companies is emphasized. It is identified that the perspective markets for alcohol entering are the EU market (positive aspect is the provisional application of the trade part of the Association Agreement between Ukraine and the EU) and international trade exchange (entering the Chicago Mercantile

Exchange). Determined that the implementation of the principles of cooperation with the EU have positive effects: improving quality standards for ethanol production; additional revenue from export for enterprises of alcohol by the EU fees cancellation; discovery and development for Ukrainian alcohol companies of the public procurement markets of the EU member states. Determined that the diversification of markets by entering the EU markets and world markets will provide an opportunity to run unemployed distilleries and receive additional income.

**Keywords:** alcohol, diversification, alcohol enterprises, sales, EU market, Chicago Mercantile Exchange, export.





*Кирлик Н.Ю.,  
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,  
Ужгородський національний університет*

## ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ

**Анотація.** У статті розкрито європейський досвід розвитку транспортно-логістичних центрів із метою виявлення можливостей адаптації його в Україні. Досвід країн Західної Європи свідчить про величезну роль транспортно-логістичних центрів. За результатами наукового дослідження виділено п'ять категорій транспортно-логістичних центрів, класифікація котрих історично обумовлена. Зважаючи на досвід європейських країн, виділено першочергові територіально-пріоритетні місця розташування транспортно-логістичних центрів в Україні. Визначено особливості, котрі слід враховувати при будівництві транспортно-логістичних центрів в Україні. Визначено, що в країнах Європейського Союзу великі транспортно-логістичні центри створюються за підтримки держави. Всі транспортно-логістичні центри в Європейському Союзі відповідають загальноприйнятій структурі, а наявність або відсутність окремих елементів залежить від розміру транспортно-логістичного центру, а також його розташування і цілі функціонування. Також визначено принципи, на котрих має базуватися робота транспортно-логістичних центрів в Україні. Наведений перелік переваг, котрим володіють транспортно-логістичні центри порівняно з іншими видами логістичних утворень.

**Ключові слова:** кластер, логістичний кластер, транспортний потік, логістика.

**Постановка проблеми.** Зростаючі товаропотоки в напрямку Україна-ЄС та загострення конкуренції на ринку міжнародних транспортних послуг вимагає вироблення нових підходів до розвитку транспортних відносин, створення нових технологій та підвищення якості надання послуг. При цьому під якістю сьогодні розуміється не тільки доставка товару до місця призначення та у визначений термін. Окрім прямих функцій, транспортні компанії змушені надавати також і супутні послуги, що забезпечують споживачам зниження витрат і вартості доставки. Одночасно, темп зростання супутніх послуг набагато перевищує темп зростання транспортних послуг загалом. Проте, надання супутніх послуг повною мірою здатне забезпечити транспортно-логістичні центри, які доволі поширені за кордоном.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Основні розробки теоретичних аспектів сутності та формування економічних кластерів проводилися зарубіжними авторами Е. Дахменом, Е. Лімер, М. Портером, М. Тодаро, І. Толенадо, П. Фішером, М. Фельдманом, Д. Якобсоном, А. Янгом, Я. Суомінен. Серед вчених, які концентрують свою увагу на проблемі логістичних кластерів в Україні слід зазначити М. Данько, Т. Маселко, С. Співаковський, І. Токмакова та ін.

**Невирішена раніше частина загальної проблеми** полягає в тому, що незважаючи на наявність низки праць з

цієї проблеми, в умовах сучасної економіки виникає необхідність більш детального дослідження поширених за кордоном транспортно-логістичних центрів, їх формування та функціонування.

**Мета статті** полягає в дослідженні європейського досвіду розвитку транспортно-логістичних центрів та виявлення можливостей адаптації його в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** В країнах Європи транспортно-логістичні центри доволі поширені та можуть бути оформлені у вигляді центрів вантажообігу, центрів діяльності, логістичних платформ; логістичних вузлів; інтермодальних терміналів та інших форм.

Проте відрізнятися транспортно-логістичні центри можуть не тільки за назвою, а й за метою створення і функціонування. Так, наприклад, в Італії головною метою діяльності транспортно-логістичних центрів є організація перевезення вантажів морем, а в Німеччині – використання механізму взаємодії всіх видів транспорту.

Європейська комісія опублікувала Послання, в якому наводиться бачення майбутнього транспортної галузі до 2020 р. Згідно з визначеннями наведеними в цьому Посланні «транспортно-логістичний центр» – це територіальне об'єднання незалежних компаній і органів, що займаються вантажними перевезеннями і супутніми послугами, що включає щонайменше один термінал (місце, обладнане для перевалки і зберігання товарів, забезпечене контейнерами, змінними кузовами і напівпричепами, придатними для інтермодальних перевезень).

У Європі транспортно-логістичні центри почали створюватися ще на початку 80-их років минулого століття. Вперше транспортно-логістичний центр був розміщений в Баварії. Місце локації першого транспортно-логістичного центру було обрано не випадково, а з тією метою, щоб мінімізувати витрати з постачання товарів. Вказаний транспортно-логістичний центр був розміщений у місті Інгольштадті, котре характеризувалося зручними залізничними та автомобільними під'їздними шляхами. Логістика поставок продукції було спроектована таким чином, щоб необхідні вантажі були на місці призначення ще до початку робочого дня.

Досвід країн Західної Європи свідчить про величезну роль транспортно-логістичних центрів. Так, в Голландії діяльність транспортних логістичних центрів приносить 40% доходу транспортного комплексу, у Франції – 31%, в Німеччині – 25%. Терміни окупності транспортно-логістичного центру складають приблизно 5-9 років.

У країнах Західної Європи частка логістичних послуг в економіці країни є однією з найбільш значущих. Серед країн в яких лідирує кількість зайнятих в компаніях, що надають допоміжні транспортні послуги слід виділити Німеччину, Італію, Іспанію, Францію, Великобританію.

У 1991 році на території європейського простору була створена Європлатформа (Europlatforms), котра представляє собою Європейську асоціацію транспортно-логістичних центрів. До складу даної організації входять 62 компанії з 10 держав (Італії, Іспанії, Франції, Португалії, Данії, Німеччини, Греції, Угорщини, України і Люксембургу). Основна мета діяльності вказаної Європлатформи полягає у створенні та управлінні діяльністю транспортно-логістичних центрів, котрі розміщені по всій Європі. Під керівництвом Європлатформи функціонує понад 2 400 транспортних і логістичних компаній. Стратегічна ціль функціонування Європлатформи полягає в просуванні та розширенні концепції створення транспортно-логістичних центрів по всьому світі та розвитку взаємовідносин транспортно-логістичних систем різних країн і регіонів.

Одним з найбільших транспортно-логістичних центрів у Європейському Союзі є «Bologna Freight Village» в Італії. Цей транспортно-логістичний центр розміщений на перетині 5 найбільших залізничних і 4 автомобільних шляхів. Транспортно-логістичний центр «Bologna Freight Village» обслуговує близько 35% вантажопотоків італійського трафіку і 16% міжнародного вантажного трафіку. До складу транспортно-логістичного центру «Bologna Freight Village» входить близько 100 транспортних і логістичних компаній з усього світу, а також митна служба, банківські установи, пошта, готелі і ресторани.

У результаті історично багатшої практики створення транспортно-логістичних центрів на території Європейського Союзу та досліджень у цій сфері в науці сформувався класифікація транспортно-логістичних центрів. Виділяють п'ять категорій транспортно-логістичних центрів:

1. Основні транспортно-логістичні центри загальноєвропейського значення.
2. Основні транспортно-логістичні центри частково загальноєвропейського значення.
3. Другорядні транспортно-логістичні центри регіонального значення.
4. Національні допоміжні транспортно-логістичні центри.
5. Регіональні допоміжні транспортно-логістичні центри.

У країнах Європейського Союзу крупні транспортно-логістичні центри створюються за підтримки держави. Всі транспортно-логістичні центри в Європейському Союзі відповідають загальноприйнятій структурі, а наявність або відсутність окремих елементів залежить від розміру транспортно-логістичного центру, а також його розташування і цілі функціонування.

З огляду на вигідне географічне положення України необхідно сформулювати сучасну, розвинену та економічно виправдану структуру транспортно-логістичних центрів на території нашої країни. Це нововведення сприятимуть інтеграції ринку України в світову транспортну систему і розвитку транзитного потенціалу національної економіки.

Аналіз створення та функціонування транспортно-логістичних центрів в Європейському Союзі свідчить про необхідність великої кількості незалежних і конкуруючих між собою транспортно-логістичних компаній, наявність достатньої кількості терміналів, а також великої кількості компаній, що надають супутні послуги. Термінали мають бути універсального призначення і орієнтуватися на обробку як внутрішніх зовнішньоторговельних вантажів, так і тран-

зитних, що проходять через територію нашої країни. Також на транспортно-логістичних центрах буде організовано весь комплекс транспортно-експедиційних послуг, активізовано процес перевалки вантажів, автоматизований процес управління вантажними потоками і організовані інші види послуг, супутні перевезення вантажів.

Для комплексного обслуговування клієнтів необхідним є розміщення взаємодіючих за технологічним процесом установ та організацій, до яких відносяться транспортно-експедиційні організації, філіали транспортних компаній, банки, страхові компанії, готельні комплекси, заклади громадського харчування, сервісного обслуговування транспортних засобів тощо. Така розгалужена інфраструктура надасть змогу здійснювати підготовку вантажу до загрузки, закріплення, укріття, перевезення, зберігання різними видами транспорту; оформлення документів, необхідних для перевезення та зберігання вантажів, страхування, супровід та інші необхідні послуги.

Серед першочергових територіально-пріоритетних місцезонаштувань транспортно-логістичних центрів в Україні слід виокремити такі місця:

1. В усіх обласних центрах, де спостерігається попит на транспортно-логістичні послуги, і розташування в місцях проходження міжнародних транспортних коридорів.
2. У спеціальних економічних зонах.
3. У містах, де спостерігається найбільший вантажопотік експортно-імпортних вантажів.

Отже, з огляду на зарубіжний досвід створення транспортно-логістичних центрів при їх будівництві в Україні необхідно враховувати:

- розміщення транспортно-логістичних центрів поблизу автомагістралей, залізничних станцій та аеропортів, з метою використання різних видів транспорту для доставки вантажу;
- внутрішня кооперація і співпраця з транспортно-логістичними центрами, розташованими в інших областях або на кордоні з іншими країнами;
- розташування транспортно-логістичних центрів за межами міст, але в місцях, де спостерігаються високі показники експортно-імпортової діяльності;
- наявність поблизу транспортно-логістичних центрів розвиненої інфраструктури.

Крім вищевказаного, робота транспортно-логістичних центрів повинна базуватися на принципах:

- відкритості – транспортно-логістичні центри мають бути доступними для всіх компаній незалежно від їх адміністративно-правової форми;
- забезпеченості – транспортно-логістичні центри мають володіти устаткуванням, необхідним для транспортування вантажів (перевезення, експедирування, навантаження-розвантаження, пакетування вантажів, розукрупнення, консолідація, маркування, контроль за проходженням та відстеження вантажу під час перевезення, обробка і зберігання вантажів, перевезення збірних вантажів, агентування, перевантаження, переадресація, зважування, митне очищення, підготовка експортно-імпортних документів, декларування, дослідницька діяльність, оренда, розробка оптимальних схем доставки, страхування, фінансові операції, АЗС, автомобілі тощо);
- організаційного управління – керівництво транспортно-логістичним центром має здійснюватися єдиним

керівним органом – незалежною юридичною компанією, що діє від імені транспортно-логістичного центру та захищає загальні інтереси компаній, розташованих у його межах;

– конкуренції – в структурі транспортно-логістичних центрів має бути велика кількість конкуруючих між собою транспортних, логістичних та експедиторських компаній;

– взаємодії – в транспортно-логістичних центрах має здійснюватися діяльність, пов'язана з транспортними перевезеннями і логістичними операціями відповідно до національної і міжнародної взаємодії, з метою оптимізації вантажних потоків.

**Висновки і пропозиції.** У світовій практиці транспортно-логістичні центри можуть варіюватися за своїми розмірами, широтою охоплення та іншими показниками. Квінтесенцією критеріїв класифікації транспортно-логістичних центрів можна навести, узагальнивши дані європейських дослідників.

Ми вже визначили, що до складу транспортно-логістичних центрів може входити безліч підприємств, що спеціалізуються на виконанні конкретних ринкових функцій. Між ними, з метою інтенсивного розвитку, відбувається вільний обмін інформацією і поширення інноваційних технологій. Взаємозв'язки всередині транспортно-логістичних центрів ведуть до розробки нових шляхів у набутті конкурентних переваг і породжують абсолютно нові можливості. Більшість підприємств в складі транспортно-логістичних центрів в процесі розвитку взаємодії і зближення інтересів поступово долають роз'єднаність, інертність і замкнутість на внутрішніх проблемах, що позитивно впливає на зростання їх технічного рівня і конкурентоздатності.

Таким чином, транспортно-логістичні центри володіють низкою переваг порівняно з іншими видами логістичних утворень:

1) в транспортно-логістичні центри об'єднуються різноманітні за формою власності, організаційно-правовим статусом та галузевою приналежністю підприємства, установи та організації, які беруть участь у цілісній системі логістики;

2) транспортно-логістичний центр має територіальну локалізацію, що дозволяє учасникам розташовуватися в безпосередній близькості один від одного і отримувати за рахунок цього економію на транзакційних витратах;

3) між учасниками транспортно-логістичного центру встановлюються не тільки ринкові взаємини, але й відносини довірчого співробітництва в досягненні єдиної мети на основі спільних стратегічних планів, спільного використання матеріальних і нематеріальних активів, а також взаємодії, що базуються на адміністративному регулюванні;

4) управління транспортно-логістичними центрами здійснюється на умовах державно-приватного партнерства;

5) транспортно-логістичний центр є замкнутою структурою, в результаті чого з'являється можливість обліку сукупних витрат, включаючи витрати пов'язаних видів діяльності, загальногосподарський, соціальний і екологічний ефекти;

6) ініціатива формування транспортно-логістичного центру зазвичай належить адміністративним органам управління, які в процесі управління розвиваються створюючи єдину інноваційну та інфраструктурну систему;

7) в основі управління транспортно-логістичним центром закладений спільний розвиток, який вказує єдиний вектор діяльності учасників.

### Література:

1. Глушаниця Р.В. Кластерний принцип формування міжнародних стратегічних альянсів / Р.В. Глушаниця // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 3. – С. 38-43.
2. Підвисоцький В.Г. Транскордонні кластери: європейський досвід створення та розвитку / В.Г. Підвисоцький, Т.В. Паллу // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4. – С. 28-35.
3. Демченко В.В. Особливості формування транскордонних кластерів / В.В. Демченко // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 179-186.
4. Шарай С.М. Реалізація принципів логістики на автомобільному транспорті : навчальний посібник / С.М. Шарай. – Автошляховик України. – 2010. – № 4. – С. 44-45.
5. Смирнов І.Г. Транспортна логістика: навч. пос. / І.Г. Смирнов, Г.В. Косарева. – К.: ЦУЛ, 2011. – 24 с.
6. Якименко Н.В. Аспекти функціонування транспортно-логістичних кластерів в Україні та оптимізація управління їх потоковими процесами / Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 38. – 2012. – С. 297-301.
7. Ковальська Л.Л. Процес формування регіонального логістичного кластеру / Л.Л. Ковальська // Логістика: теорія та практика. – № 1. – 2011. – С. 70-78.

### Кирлик Н.Ю. Европейский опыт развития транспортно-логистических центров

**Аннотация.** В статье раскрыто европейский опыт развития транспортно-логистических центров с целью выявления возможностей адаптации его в Украине. Опыт стран Западной Европы свидетельствует об огромной роли транспортно-логистических центров. По результатам научного исследования выделено пять категорий транспортно-логистических центров, классификация которых исторически обусловлена. Учитывая опыт европейских стран выделено первоочередные территориально-приоритетные места расположения транспортно-логистических центров в Украине. Определены особенности, которые следует учитывать при строительстве транспортно-логистических центров в Украине. Определено, что в странах Европейского Союза крупные транспортно-логистические центры создаются при поддержке государства. Все транспортно-логистические центры в Европейском Союзе соответствуют общепринятой структуре, а наличие или отсутствие отдельных элементов зависит от размера транспортно-логистического центра, а также его расположение и цели функционирования. Также определены принципы на которых должна базироваться работа транспортно-логистических центров в Украине. Приведенный перечень преимуществ которым обладают транспортно-логистические центры сравнению с другими видами логистических образований.

**Ключевые слова:** кластер, логистический кластер, транспортный поток, логистика.

### Kyrlyk N.Y. European experience in transport logistics centres' development

**Summary.** The article deals with European experience in the development of transport and logistics centres in order to identify opportunities of its adaptation in Ukraine. The experience of Western Europe suggests an important role of transport and logistics centres. The results of scientific research highlighted five categories of transport and logistics centres, which classification is historically conditioned. Given the experience of European countries, it is distinguished prior territorially

strategic locations of transport and logistics centres in Ukraine. The features that should be considered in the construction of transport and logistics centres in Ukraine are determined. It is defined that in the European Union major transport and logistics centres are being created by the state support. All transport and logistics centres in the European Union meet the conventional structure, and the presence or absence of certain elements depends

on the size of the transport and logistics centre as well as its location and purpose of operation. Also the principles on which work of transport and logistics centres in Ukraine should be based are determined. The list of benefits, which have transport and logistics centres compared with other types of logistical structures, is given.

**Keywords:** cluster, logistics cluster, traffic flow, logistics.

*Приходченко Т.А.,  
к.е.н., доцент,  
докторант кафедри регіоналістики і туризму,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

## УПРАВЛІННЯ ЗБАЛАНСОВАНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

**Анотація.** У статті сформовано теоретико-методичні засади управління збалансованим розвитком регіону. Досліджено поняття та сутність збалансованого розвитку регіону та управління ним. Обґрунтовано методологічний підхід до управління збалансованим розвитком регіону. Розроблена мультипарадигмальна модель регіонального розвитку. Визначено склад основних сфер, об'єктів і суб'єктів реалізації основних завдань розвитку економіки регіону, опосередкованих дією інституційних чинників.

**Ключові слова:** регіон, регіональна економіка, регіональне управління, сталий розвиток, управління збалансованим розвитком регіону.

**Постановка проблеми.** Проблема збалансованого розвитку регіонів постає перед кожною державою світового співтовариства, адже від успішності розвитку окремих регіонів залежить розвиток країни в цілому.

У сучасний період є актуальною вимога реалізації функцій управління розвитком регіону, на засадах забезпечення умов збалансованого розвитку, з урахуванням впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників.

Реалізація принципів збалансованого управління регіональним розвитком передбачає розробку адекватної методології управління. Існуючі на даний час підходи тяжіють до принципів сталого розвитку, але дана концепція потребує суттєвого доопрацювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** При значному обсязі наукових робіт, присвячених проблемам управління регіональним розвитком в Україні, питання збалансованого розвитку регіонів в наукових публікаціях відображені недостатньо, так як проблема є досить новою і своєчасно дуже важливою для української теорії і практики регіонального управління.

Теоретичною та методологічною основою даного дослідження є наукові праці зарубіжних учених: Е. Алаєва, Ю. Гладкого, М. Портера, П. Самуельсона, А. Смита, В. Фадєєва, І. Фішера, Д. Хікса, А. Чистобаєва, У. Шарпа, О. Швецова, а також вітчизняних учених: В. Бойченко [1], В. Вакуленка [2], В. Воротіна [3], М. Долишнього [4], Я. Жаліла [3], І. Заблудської [5], Ю. Ковбасюка [2], В. Кравціва [4], В. Лук'яніхіна [6], Л. Масловської [7], М. Орлатого [2]. Питанням управління регіонами присвячені праці О. Амоша, Г. Атаманчука, С. Білої, З. Варналія, Н. Гавкалової, З. Герасимчука, Б. Данилишина, М. Дністрянського, Ф. Заставного, С. Злупка, В. Керецьмана, В. Куйбіди, В. Мамонової, О. Новікової, Я. Олійника, В. Поповкіна, В. Симоненка, В. Тертички, М. Тимчука, М. Фащевського, М. Чумаченка, О. Шаблія та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття.** Науковою спільнотою створене значне науково-теоретичне підґрунтя проблематики, проте дискусійність категорійного апарату, відсутність ціліс-

ності концепції забезпечення збалансованого розвитку регіону підтверджує актуальність та необхідність подальшого вивчення цього питання. Отже, цілі, завдання, принципи і методи управління збалансованим розвитком регіону потребують подальшого дослідження і адаптації до українських умов.

**Мета статті** полягає у вдосконаленні теоретико-методичних засад управління збалансованим розвитком регіону. Відповідно до поставленої цілі вирішуються наступні завдання: обґрунтування методологічного підходу до управління збалансованим розвитком; розробка мультипарадигмальної моделі регіонального розвитку; визначення основних сфер, суб'єктів та об'єктів реалізації ключових завдань розвитку економіки регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Виходячи з трактувань сутності, об'єкта та суб'єкта управління розвитком регіону (УРР) можна стверджувати, що предметом УРР є регіональна економіка та всі процеси, які в ній відбуваються (суспільне відтворення, функціонування галузевих та міжгалузевих утворень, розвиток ринкових відносин тощо). Тобто, метою УРР є створення умов для динамічного і збалансованого економічного розвитку території, підвищення рівня життя її мешканців, подолання бідності і безробіття за допомогою поєднання ринкових механізмів та цільового регулювання, залучення інвестицій, розширення ринків збуту, зниження витрат виробників тощо. Відповідно до мети УРР до його задач можна віднести наступні: створення умов для підвищення якості життя мешканців регіону; забезпечення розвитку інфраструктури управління розвитком регіону; реалізація соціально-економічного потенціалу регіону за допомогою використання природно-ресурсного, виробничо-економічного, науково-технічного та людського потенціалів; стимулювання розвитку сфер і галузей регіону; обґрунтування та реалізація програм розвитку регіонів з урахуванням стратегії диверсифікації; децентралізація влади, розмежування та розширення функцій та повноважень місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування [1, с. 192-193].

Дослідження визначень «збалансований розвиток регіону» спонукає до висновку, що єдиного визначення цього терміну не існує; науковці в тій чи іншій мірі визначають, що збалансований розвиток не можливий без об'єднання соціальної, економічної та екологічної складових. Узагальнюючи підходи до розкриття поняття «збалансованість», можна визначити, що збалансованість – це процес відтворення та пропорційного розподілу ресурсів на економічні, соціальні, екологічні цілі, який дасть змогу підтримки їхньої рівноваги та розвитку. Автори визначають, що найбільш сприйнятливим напрямом для досягнення збалансованості є інтеграція економічного, соціального, екологічного підходів, бо саме вони впливають на підвищення рівня та якості життя населення на основі забезпечення збалансованого розвитку всіх елементів системи. Отже, збалан-

сований розвиток регіону слід визначити, як процес змін економічних, соціальних, екологічних сфер регіональної системи, що призводять до якісних рівноважних перетворень у напрямі підвищення рівня і якості умов життєдіяльності людини. Збалансований розвиток слід розглядати як багатомірний та багатаспектний процес, що відбувається для досягнення економічних, соціальних та екологічних цілей для забезпечення рівня та якості життя населення [5, с. 30].

Можна виділити три підходи до розуміння суті управління збалансованим розвитком регіонів. По-перше, управління розвитком регіонів розглядається як сукупність економічних, правових, організаційно-управлінських рішень, спрямованих на забезпечення поєднання інтересів держави й окремих регіонів; по-друге, управління розвитком регіонів тлумачиться як система цілей і завдань органів державної влади та механізмів їх реалізації; по-третє, управління – це комплекс законодавчих, адміністративних та економічних заходів, спрямованих на стимулювання ефективності соціально-економічного розвитку регіонів. Проаналізувавши позитивні сторони та недоліки кожного з наведених підходів, під регіональним управлінням слід розуміти вид діяльності з розробки, реалізації та регулювання комплексу цілей, заходів і дій, спрямованих на забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів на основі взаємоузгодження загальнодержавних та регіональних інтересів [6, с. 37].

Теоретичне обґрунтування методологічного підходу до управління збалансованим розвитком регіону базується на застосуванні сучасних концепцій регіонального економічного розвитку, включаючи неокласичну економічну теорію, концепцію «полюсів зростання», теорію кластерів, теорії та концепції розміщення виробництва, концепцію сталого розвитку, а також інституціоналізм, що дозволяє здійснити конвергенцію підходів, властивих «чистої економіки» та підходів, які розвива-

ються в рамках концепції зацікавлених сторін для забезпечення ефективного управління збалансованим розвитком регіонів.

Основою для формування системи методів та інструментів управління збалансованим розвитком виступають підходи, які відображені у таблиці 1.

Особлива роль інституціональної теорії господарського розвитку в обґрунтуванні підходів до управління збалансованим розвитком регіонів визначається ключовою тезою цієї теорії, згідно з якою сучасна економіка підпорядкована інституційним правилам, сформованим в тривалому історичному розвитку господарства та суспільства. Отже, найважливішою складовою концепції збалансованого розвитку регіональної економіки в Україні повинні стати громадські, правові, фінансові інститути, а також інститути, що існують у сфері власності та державного і регіонального управління.

З позицій збалансованого розвитку необхідно передбачити узгодження інтересів різних зацікавлених груп, які можуть ставитися до різних інститутів. При цьому баланс інтересів може бути досягнутий на основі таких підходів:

- широкого громадського обговорення ключових проблем управління регіональним розвитком;
  - широкого інформування всіх зацікавлених груп про всі етапи процесу прийняття та реалізації управлінських рішень.
- При проведенні комплексної оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіону повинні враховуватися наступні основні принципи:
- комплексність оцінки, яка забезпечує облік усіх найважливіших складових показників рівня соціально-економічного розвитку регіонів України;
  - системність оцінки, яка передбачає врахування взаємозв'язків базових показників і характеристик регіонального розвитку;

Таблиця 1

Теоретичні та методичні основи управління збалансованим розвитком регіональної економіки

Теорія або підхід	Методичний інструментарій
<b>Системний підхід</b>	<i>Системний аналіз</i> як метод, що дозволяє дослідити системні характеристики регіону, ідентифікувати склад і структуру підсистем соціально-економічної системи регіону, виявити їх взаємозв'язок. <i>Метод систематизації</i> передбачає використання таких інструментів, як класифікація, типологія, концентрація для структуризації закономірностей розвитку і розробки адресних локальних заходів, спрямованих на стимулювання виявлених сукупностей об'єктів управління.
<b>Теорія регіональної економіки</b>	<i>Балансовий метод</i> є основою прогнозування соціально-економічного розвитку регіону. Складання регіональних балансів за ключовими напрямками (матеріально-фінансовий, природно-ресурсний, соціально-демографічний, інфраструктурний) дозволяє забезпечити доцільне співвідношення між видами господарської діяльності, товарно-грошовими потоками як внутрішніми, так і експортно-імпортними по відношенню до регіону, демографічною ситуацією та міграційними потоками та напрямками розвитку інфраструктури. Застосування балансового методу повинно забезпечити подолання існуючих диспропорцій у розвитку соціально-економічної системи регіону і перешкоджати виникненню нових. <i>Метод індикативно-регулятивного планування</i> передбачає формування системи індикативних планових показників, які задають бажаний сценарій розвитку соціально-економічної системи регіону та використання системи економічних та адміністративних регуляторів для стимулювання господарюючих суб'єктів до досягнення індикативних показників. <i>Методи територіально-економічних досліджень.</i> У рамках даної групи методів виділяються дослідження шляхів формування і розвитку територій, вивчення розвитку і розміщення продуктивних сил, дослідження регіональних і територіальних аспектів розвитку окремих галузей економіки та міжгалузевих кластерних утворень; дослідження виробничих функцій окремих поселень, міст і агломерацій.
<b>Математична школа неокласичної економічної теорії</b>	<i>Методи економіко-математичного моделювання</i> (моделювання оцінки ефективності програмних рішень і проектів; моделювання територіальних пропорцій розвитку економіки регіону; моделювання процесів розвитку агломерацій)
<b>Інституціоналізм</b>	<i>Соціологічні дослідження</i> дозволяють виявити існуючі соціальні групи та громадські інститути, узагальнити та структурувати інформацію про притаманні їм інтереси; виявити основні тенденції в динаміці суспільної думки щодо прийнятих управлінських рішень.

- достовірність вихідних даних при виборі базових показників регіонального розвитку;
- відповідність системи індикаторів завданням щорічного аналізу і прогнозуванню економічного і соціального розвитку регіонів;
- максимальна інформативність результатів оцінки рівня розвитку регіонів, що забезпечує можливість прийняття оптимальних рішень на національному і регіональному рівнях державного управління;

• поєднання загальноекономічних індикаторів з показниками, що відображають результативність діяльності регіональних органів державної влади з вирішення найважливіших економічних і соціальних проблем.

У сучасній українській економіці реалізуються дві основні моделі регіонального розвитку – традиційна та інноваційна. Традиційна модель за своєю суттю є факторної. Економічна теорія виділяє чотири групи факторів виробництва: земля, праця, капітал, підприємницька діяльність. Крім цього, існує група так зва-

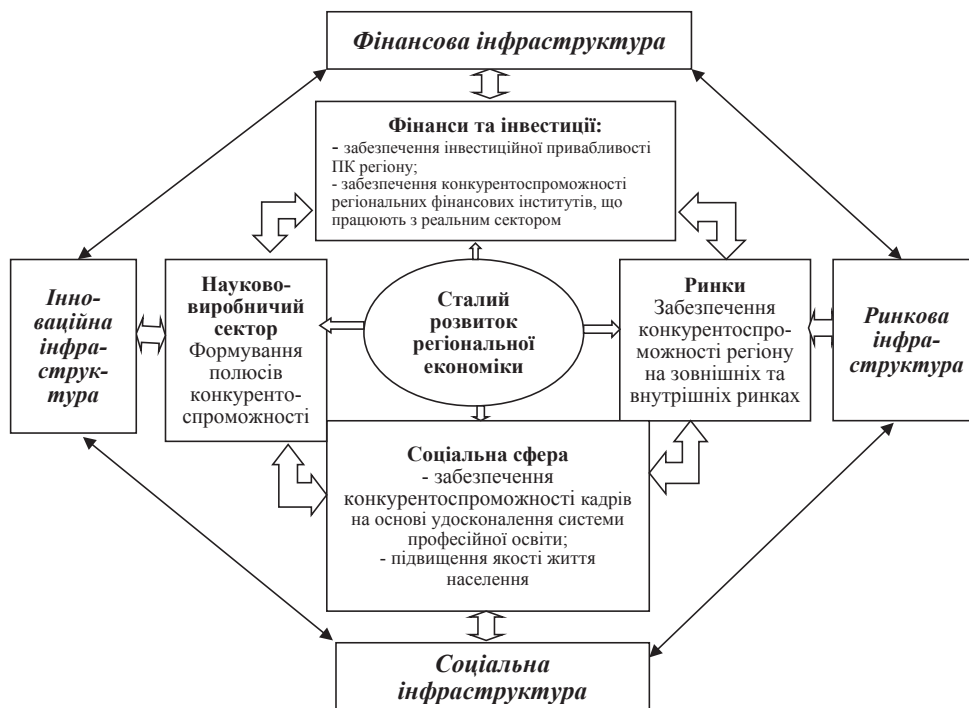


Рис. 1. Мультипарадигмальна модель розвитку регіональної економіки



Рис. 2. Ключові елементи регіональної економічної політики



них нових факторів, до яких відносяться інтелектуальний капітал, інформаційні, логістичні, а також екологічні фактори, саме їх використовує інноваційна модель економічного зростання. З позицій збалансованого розвитку регіону необхідно знайти рівновагу між традиційною і новою моделлю, максимально використовуючи наявні конкурентні переваги і розвиваючи нові. Мультипарадигмальна модель регіонального розвитку наведена на рис. 1.

Основною тезою, яку необхідно враховувати при формуванні регіональної економічної політики є те, що створювати і розвивати на регіональному рівні рівним чином всі фак-

тори неможливо. Для цільової підтримки необхідно виділити «полюси зростання», на основі яких формуються конкурентні переваги регіону. Полюси зростання, що впливають на розвиток регіону, – це механізми, які не тільки приваблюють, але і створюють спеціалізовані фактори. До таких механізмів відносяться, в першу чергу економічна політика регіону, яка включає інвестиційну, інноваційну, промислову, зовнішньоекономічну та кластерну політики та інструменти їх реалізації (рис. 2).

Склад основних сфер, об'єктів і суб'єктів реалізації основних завдань розвитку економіки регіону, опосередкова-

Таблиця 2

Основні сфери, об'єкти та суб'єкти реалізації ключових завдань розвитку економіки регіону, опосередкованих дією інституційних чинників

Ключові завдання розвитку економіки регіону	Основні сфери реалізації ключових завдань розвитку економіки регіону	Суб'єкти і об'єкти реалізації ключових завдань розвитку економіки регіону
1. Формування і розвиток інноваційної системи регіону	Реальний сектор економіки, фінансовий сектор економіки, соціальна сфера	Комерційні організації – виробники наукомісткої продукції, НДД, виші, інститути розвитку, суб'єкти господарювання, що відносяться до інфраструктури інноваційної діяльності, їх менеджмент, органи державної влади та місцевого самоврядування
2. Становлення і розвиток нових видів економічної діяльності	Реальний сектор економіки, фінансовий сектор економіки, соціальна сфера	Комерційні організації «нової економіки», некомерційні організації, в діяльності яких присутні інноваційні види робіт (послуг), їх менеджмент, органи державної влади та місцевого самоврядування
3. Формування і розвиток системи безперервної освіти населення та зростання масштабів її діяльності	Система професійної освіти	Установи системи основної і додаткової професійної освіти, їх менеджмент, органи державної влади та місцевого самоврядування
4. Розвиток процесів соціалізації економіки	Реальний сектор економіки, соціальна сфера	Комерційні організації реального сектора економіки і некомерційні організації соціальної сфери, які беруть участь у реалізації програм соціалізації, що включають участь працівників в управлінні, власності, прибутках, їх менеджмент та органи державної влади
5. Підвищення рівня різноманітності форм просторової організації бізнесу	Реальний сектор економіки, фінансовий сектор економіки, соціальна сфера	Комерційні і некомерційні організації, що є учасниками діяльності в особливих економічних зонах, економічних кластерах, технопарках, промислових парках, їх менеджмент, органи державної влади та місцевого самоврядування
6. Розширення сфери дії форм просторової організації бізнесу	Реальний сектор економіки, фінансовий сектор економіки, соціальна сфера	Комерційні і некомерційні організації, що є учасниками діяльності, заснованої на міжрегіональній інтеграції (економічні кластери, вільні економічні зони, технопарки та ін.), їх менеджмент, органи державної влади та місцевого самоврядування
7. Формування та розвиток інфраструктури інвестиційної діяльності в регіоні	Фінансовий сектор економіки, соціальна сфера	Комерційні і некомерційні організації, що надають посередницькі послуги реципієнтам і інвесторам, їх менеджмент, органи державної влади та місцевого самоврядування
8. Удосконалення законодавчої бази з регулювання процесів залучення зовнішніх інвестицій в регіон	Законодавча і виконавча влада регіону і муніципальних інститутів	Органи публічної влади
9. Забезпечення орієнтації діючих і нових форм організації бізнесу на розвиток міжрегіональних зв'язків	Реальний і фінансовий сектори економіки, законодавча і виконавча влада регіону і муніципальних інститутів	Комерційні організації, що реалізують стратегії, орієнтовані на розвиток міжрегіональних зв'язків, їх менеджмент, органи публічного управління
10. Стимулювання процесів освоєння господарюючими суб'єктами регіону нових сегментів національного і світового ринків товарів і послуг	Реальний сектор економіки, фінансовий сектор економіки, соціальна сфера	Комерційні і некомерційні організації, які реалізують стратегії, що передбачають експансію на ті чи інші сегменти світового ринку товарів і послуг, їх менеджмент, органи публічного управління

них дією інституційних чинників, можна визначити наступним чином (табл. 2).

Отже, сучасна несприятлива макроекономічна ситуація в Україні, дефіцит інвестицій та інновацій, стагнація виробництва, зниження життєвого рівня та соціального добробуту народу диктують необхідність створення ефективної, соціально орієнтованої і екологічно безпечної моделі суспільного розвитку. Така модель повинна ґрунтуватись на прогресивних економічних і науково-технічних зрушеннях, соціально орієнтованих ринкових перетвореннях, оздоровленні навколишнього середовища та екологізації суспільного життя на засадах сталого розвитку, використанні конкурентних переваг країни та її регіонів у міжнародному поділі та інтеграції праці [7, с. 4].

**Висновки.** Враховуючи основні положення економічної теорії та принципи регіонального управління, а також сучасні умови ринкових реформ та інституційних перетворень щодо розвитку регіонів України [8], необхідно якнайскоріше впровадження стратегічно виваженої регіональної політики, яка вирішить складні завдання, що стоять перед регіонами і допоможе вийти з кризи.

Таким чином, підсумовуючи усе вище перелічене, можна стверджувати, що управління збалансованим розвитком регіону – це вплив суб'єкта управління з метою підвищення рівня життя населення регіону та створення умов для економічного розвитку регіону на об'єкт управління за допомогою правових, економічних, фінансових, організаційних та інформаційних важелів у відповідності до Конституції, Законів, інших законодавчих актів України, стратегій та програм розвитку регіону.

Для того, щоб даний процес призводив до позитивних результатів, перед усім, необхідно деталізувати причини неефективного управління, виявити слабкі та сильні сторони та запропонувати шляхи вирішення існуючих проблем. Саме тому метою подальших досліджень повинно стати визначення передумов і факторів реформування управління збалансованим розвитком регіону.

#### *Література:*

1. Бойченко В. С. Теоретичні засади вивчення елементів управління розвитком регіону [Електронний ресурс] / В. С. Бойченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Випуск 9. Частина 1. – 2014. – С. 191-195. – Режим доступу : [http://ej.kherson.ua/journal/economic\\_09/42.pdf](http://ej.kherson.ua/journal/economic_09/42.pdf).
2. Регіональне управління : підручник / за заг. ред. Ю. В. Ковбасюка, В. М. Вакуленка, М. К. Орлатого. – К. : НАДУ, 2014. – 512 с.
3. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
4. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені

- М. І. Долішнього НАН України»; наук. редактор В. С. Кравців. – Львів, 2015. – 204 с.
5. Заблудська І. В., Куляк А. І., Носкова С. А. Теоретичні аспекти та нормативно-правове забезпечення збалансованого розвитку регіону [Електронний ресурс] / І. В. Заблудська, А. І. Куляк, С. А. Носкова // Економіка та держава. – 2013. – №2. – С. 28-30. – Режим доступу : [http://www.economy.in.ua/pdf/2\\_2013/9.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/2_2013/9.pdf).
6. Лук'янихін В. О., Безуська А. Ю. Теоретико-методичні основи еколого-збалансованого управління соціально-економічним розвитком регіонів [Електронний ресурс] / В. О. Лук'янихін, А. Ю. Безуська // Економіка розвитку. – 2011. – № 2(58). – С. 36-40. – Режим доступу : [http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e112\\_58/u112lukj.pdf](http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e112_58/u112lukj.pdf).
7. Масловська Л. Ц. Сталий розвиток продуктивних сил регіонів: теорія, методологія, практика : монографія. – К. : КНТЕУ, 2003. – 366 с.
8. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» // Сайт «Національна Рада Реформ». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://reforms.in.ua/sites/default/files/pdf/Strategy2020updUA.pdf>.

#### **Приходченко Т.А. Управление сбалансированным развитием региона**

**Аннотация.** В статье сформированы теоретико-методические основы управления сбалансированным развитием региона. Исследовано понятие и сущность устойчивого развития региона и управления им. Обоснован методологический подход к управлению сбалансированным развитием региона. Разработана мультипарадигмальная модель регионального развития. Определен состав основных сфер, объектов и субъектов реализации задач развития экономики региона, опосредованных действием институциональных факторов.

**Ключевые слова:** регион, региональная экономика, региональное управление, устойчивое развитие, управление сбалансированным развитием региона.

#### **Prykhodchenko T.A. Management of balanced development of the region**

**Summary.** The article considers theoretical and methodological principles of a balanced development of a region. Investigated the concept and essence of the region's sustainable development and its management. Justified a methodological approach to the management of balanced development of the region. Developed a multi-paradigm model of regional development. A composition of the main areas, objects and subjects of the implementation of main tasks of development of the regional economy, which are mediated by the action of institutional factors, is determined.

**Keywords:** region, regional economy, regional governance, sustainable development, management of balanced development of region.

---

# ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

---

*Бондаренко А.І.,  
аспірант,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

## ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЦІНОУТВОРЕННЯ БАНКІВСЬКИХ РОЗДРІБНИХ ВКЛАДІВ З УРАХУВАННЯМ РИЗИКІВ

**Анотація.** Банки, використовуючи традиційне ціноутворення, під час формування кривої дохідності для депозитів не завжди враховують ризики, що пов'язані з даним видом продуктів та допускають можливості арбітражу за строковістю. Ціноутворення вкладів без урахування ризиків та ймовірних додаткових витрат унаслідок арбітражу не вважається нами ефективним, окрім того, не дає можливості правильно аналізувати поведінку споживачів та будувати «функцію відклику клієнтів», тому ризики та моделі їх урахування в процесі ціноутворення є надзвичайно важливими з практичної точки зору. Результати дослідження містять практичні висновки щодо характеристик ризиків дострокового вилучення та неперевкладення і можливостей врахування їх в процесі ціноутворення. Матеріали дослідження можуть використовуватися як актуальна інформаційна база у подальших дослідженнях із банківського ціноутворення та маркетингу. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка більш фундаментальної бази для розрахунків цін та пошук шляхів її оптимізації.

**Ключові слова:** ціноутворення, ризики, ціноутворюючі ризики, оцінка ризиків банківських вкладів, ризик дострокового вилучення, ризик неперевкладення.

**Постановка проблеми.** Ціноутворення банківських вкладів – це процес, що починається з визначення й оцінки складників ціни та закінчується її узгодженням і продажем кінцевому споживачу, тобто вкладнику. Незважаючи на те що в кінцевому підсумку ціна буде затверджена відповідно до ринкових умов, співвідношення попиту, пропозиції і корисності у визначений момент часу, основним моментом у цьому процесі є калькуляція складників. Кажучи інакше, процес ціноутворення, беззаперечно, включає в себе розрахунок собівартості продукту, тобто витрат, пов'язаних із його створенням. Ціна повинна бути вигідною і гарантувати отримання прибутків, а отже, має включати ризики сторін. Останнє необхідне для відносної фіксації майбутнього економічного ефекту, максимально можливого ізолювання його абсолютної величини від впливу випадкових, але ймовірних обставин. Таким чином, обираючи ціну, банк має вирішувати завдання знаходження оптимального врахування певної кількості факторів, основним з яких є ризики.

В умовах добре поінформованого суспільства ключовими характеристиками вкладних продуктів будуть становити співвідношення ризиків та вигід, а не гарно налагоджений збутовий канал. Зважаючи на це, ціноутворення вкладів має ґрунтуватися концептуально на функції попиту на продукти та співвідношенні вхідних та вихідних вартостей ризиків (обидві сторони несуть ризики, не тільки банк, який приймає кошти на вкладний рахунок, а й вкладник, що довіряє банку (у тому числі державі) кошти), вважаючи, що запропонована ставка покри-

ває потенційний рівень утрат, якщо кошти не будуть повернуті вчасно і в повному обсязі.

Банківський продукт є специфічним видом фінансових продуктів, в яких дуже посилений соціальний складник. Це пояснюється тим, що реалізація ризику ліквідності банку несе вплив, що полягає значно глибше за припинення існування бізнес-суб'єкту чи тимчасових витрат спеціальних державних установ. У сучасних умовах банки не мають права нести моральних ризиків, а людський фактор у банківській діяльності взагалі має крокувати до мінімуму. Саме тому система ціноутворення вкладів майбутнього банку має бути не лише точною, відкритою і стандартизованою, а й нести максимальний обсяг суто економічної інформації, що необхідна раціональним вкладникам для прийняття рішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження тематики ціноутворення банківських вкладів займаються вітчизняні та зарубіжні науковці: Савченко Т.Г. [1], Волошин І.В. [2; 3], Лукаревська О.М. [4], Дрозд А.О. [5; 6], Капустян В.О. [7], Врюк П. [8], Андерсон Р. [9] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Погляди вчених на моделі ціноутворення вкладів можна поділити лише умовно. Перші використовують стандартні ціноутворюючі моделі, що враховують ринкову кон'юнктуру, основні та додаткові витрати (у тому числі ризики), інші намагаються використовувати математичні симуляції ціноутворення для пошуку оптимальної ціни на цей вид продуктів (наприклад, потокова модель [5–7]). Перша група науковців занадто недооцінює можливості математичних моделей, а друга, навпаки, недооцінює важливість збереження структури ціни вкладів, розглядаючи її суто як динамічну величину. Разом із тим лише перша група науковців значну увагу приділяє можливості ризиккомпенсації за допомогою цін вкладів, що просуває ефективність усього цього напрямку вперед.

Актуальність дослідження ціноутворення вкладів пояснюється одразу кількома чинниками: глобальною інформатизацією; низьким рівнем попиту на вкладні продукти вітчизняних банків та падінням попиту на банківські продукти в світових масштабах; зростанням рівня ризиків для широкого спектру фінансових продуктів у межах ринків, що розвиваються. Сукупність даних чинників провокує ускладнення моделей ціноутворення, висуває нові вимоги до їх прозорості, гнучкості й адекватності.

**Мета статті** полягає в аналізі ризиків у процесі формування ціни на банківські залучені ресурси (на продукти з категорії роздрібних вкладів фізичних осіб) та пошуку і вдосконаленні методів ціноутворення в межах концепції ризик-орієнтованого ціноутворення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У процесі дослідження практичних аспектів банківського ціноутворення ми розглядаємо ціноутворення гривневих пасивів (роздрібних

депозитів (вкладів) фізичних осіб) допускаючи неврахування і відсутність даних про сегментацію вкладників за їх уподобаннями та ключовими характеристиками, згідно з якими вкладник робить вибір на користь певних депозитних продуктів цього банку. Крім того, ми свідомо не враховуємо вплив податків на ціноутворення вкладів.

Відсутність чітко регламентованої законодавством системи ціноутворення свідчить про недооцінку зв'язку правильного і систематичного ціноутворення вкладів зі скороченням процентних витрат та вартості ризиків, що виникають у процесі залучення коштів. Беручи до уваги цей зв'язок, стає зрозумілим, що кредити і депозити рівною мірою впливають на прибутковість банків. Отже, окрім уже згаданих проблем, у ризик-орієнтованому ціноутворенні криється істотний потенціал покращення стабільності і підвищення прибутковості діяльності банків.

У великій кількості українських банків ціни на вклади формуються традиційно: експертним методом або шляхом урахування загального рівня поточних ставок за аналогічними продуктами.

Аналіз праць науковців, зокрема Волошина І.В. [3, с. 33], дає змогу виділити недоліки традиційного підходу:

- по-перше, кожен банківський продукт має власну криву дохідності;

- по-друге, якщо ціни на продукти неузгоджені між собою, то замість вкладів потрібної строковості банк отримує потік вкладів із найбільшими процентними витратами, тобто втрачає здатність контролювати потік вкладів потрібної терміновості;

- по-третє, аналіз споживчих потреб вкладників значно ускладнюється, що призводить до надмірних і неефективних витрат на маркетингові дослідження, а саме дослідження закінчуються отриманням хибних висновків, що не дає банку правильно сегментувати клієнтів за їх уподобаннями;

- по-четверте, неузгодженість вкладів за цінами призводить до додаткових витрат унаслідок арбітражу за строками, коли вкладник, маючи більший дохід по короткостроковому депозиту, вирішує максимізувати дохід шляхом реінвестування у цей короткостроковий продукт протягом періоду управління;

- по-п'яте, оскільки попит на короткострокові вклади ще дужче зростатиме, банк, акумулюючи короткостроковий ресурс, підвищуватиме власний ризик ліквідності;

- по-шосте, традиційний для практики українських банків підхід до ціноутворення вкладів не спрямований на ризик-компенсацію.

Як відомо, для депозитної діяльності характерний ризик, пов'язаний із відмовою від поновлення депозитного договору після його погашення та ризик дострокового вилучення вкладів, які не захищені від можливості зняти основну суму з чи без накопичених відсотків раніше від дати експірації депозитного договору [3, с. 34]. Якщо в механізмі ціноутворення пасивів (вкладів) не враховано два основні види ризиків, то висока ймовірність понесення додаткових витрат за менш стабільнимикладами з більш високими ризиками, ніж закладами з меншими ризиками і вищою стабільністю.

Ураховуючи практику ціноутворення в банках і розуміння необхідності включення ризиків у ціни продуктів та усунення недоліків традиційного підходу, можемо перейти безпосередньо до вдосконаленого варіанту ціноутворення депозитних продуктів, що враховує ризики неперевкладення та дострокового вилучення.

Обрані нами банки не є маркетмейкерами на ринку депозитних продуктів, тому що вони не користуються перевагами

залучення коштів під найнижчий відсоток, не входять до ТОП-10 за кількістю клієнтів та коштів на вкладних рахунках, не є ощадними банками (не спеціалізуються на залученні коштів фізичних і юридичних осіб), хоча й ведуть клієнтський бізнес, що пов'язаний із розміщенням та залученням коштів. Отже, у ціноутворенні вкладних (депозитних, ощадних) продуктів Банк А (більшою мірою) та Банк Б (меншою) орієнтуються на лідерів та ринкові індикатори (варіант із ціноутворенням депозитів «з нуля» для маркетмейкерів є предметом подальших досліджень).

На нашу думку, найбільш доречною базою розрахунку (або індикатором) для банків-фаловерів у секторі роздрібних депозитів фізичних осіб є індекс UIDR, що публікується Thompson Reuters. Нами було з'ясовано можливість арбітражу за строками, використовуючи формулу арбітражної ставки закладами для індексу UIDR:

$$i_a = \left(1 + r(m) \times \frac{m}{12}\right)^{m/12} - 1, \quad (1)$$

де  $m$  – строк розміщення в місяцях,  $r(m)$  – ставка за строком  $m$ .

Як видно з табл. 1, на рівні системи структура кривої дохідності дає змогу банкам допустити помилку за повного копіювання ринкових ставок, встановивши ставки за строками, що дозволяє арбітраж. Додаткові витрати в банків у разі встановлення цін лише з кривої дохідності (строкових ставок індексу) виникнуть, якщо клієнт обирає вклади на три місяці, пролонгуючи їх два рази (ефективна ставка на три місяці перевищує ефективну ставку на дев'ять місяців), та якщо клієнт обирає вклади на шість місяців і пролонгує їх як мінімум один раз (ефективна ставка на шість місяців перевищує ефективну ставку на 12 місяців). Така цінова незбалансованість також свідчить про наявність можливості арбітражу за строками в банках ТОП-20 за розміром активів. Проаналізуємо реальні криві банківських продуктів банків А і Б із метою виявлення можливостей арбітражу.

Таблиця 1  
Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб у гривні станом на 29.04.2016

Дата	Строковість (m)			
	3 місяці	6 місяців	9 місяців	12 місяців
22.04.16	0,1651	0,1774	0,1748	0,1835
25.04.16	0,1660	0,1782	0,1720	0,1849
26.04.16	0,1660	0,1782	0,1720	0,1849
27.04.16	0,1651	0,1770	0,1719	0,1833
28.04.16	0,1640	0,1758	0,1691	0,1820
29.04.16	0,1644	0,1766	0,1714	0,1824
Середня ( $r(m)$ )	0,1651	0,1772	0,1719	0,1835
$i_a, \%$	17,56%	18,50%	17,55%	18,35%

Таблиця 2  
Аналіз кривої дохідності станом на 10.04.2016 вкладу «строковий» банку А

Ставка за вкладом «строковий» ( $r(m)$ )	Строковість (m)	$i_a, \%$
8,00%	1	8,30%
9,00%	2	9,34%
13,00%	3	13,65%
13,00%	6	13,42%
14,00%	12	14,00%

Банк А займається бізнесом у сфері роздрібного продажу вкладних продуктів фізичним особам та іншими видами діяльності. Для аналізу ми обрали криву дохідності вкладу «строковий».

Як помітно, крива дохідності не зовсім узгоджена за строками. У даному разі отримати дохід від арбітражу неможливо, проте вклади строком на три місяці виглядають конкурентоспроможнішими в очах вкладника, ніж вклади строком на шість місяців. У такій ситуації продукт може працювати неефективно, навмисно ускладнюючи управління ліквідною позицією банку.

Банк Б здійснює діяльність у сегменті юридичних осіб та обслуговує рахунки пов'язаних фізичних осіб, для яких пропонує вклад «накопичувальний».

Таблиця 3  
Аналіз кривої дохідності станом на 10.04.2016  
вкладу «накопичувальний» банку Б

Ставка за вкладом «накопичувальний» $r(m)$	Строковість $(m)$	$i_a, \%$
7,00%	1	7,23%
8,00%	3	8,24%
12,00%	6	12,36%
12,50%	9	12,69%
13,50%	12	13,50%

Аналіз кривої дохідності вкладу «накопичувальний» свідчить про те, що крива має правильну цінову структуру і не допускає арбітраж за строками.

Отже, ціноутворення для банків-фалонерів на основі індикатора UIDR слід починати з приведення кривої дохідності до однієї ефективної річної ставки. Тобто до розроблення такої кривої дохідності, яка б не дозволяла арбітражу. Таку криву можна знайти, розрахувавши ставки дохідності у зворотній послідовності від максимальної ставки на період управління ( $i_{free}^{arbitrage}$ ). Це можна зробити за допомогою такої формули [3, с. 34]:

$$i_{free}^{arbitrage} = \frac{12}{m} \times \left[ \left( 1 + r(12) \times \frac{M}{12} \right)^{m/12} - 1 \right], \quad (2)$$

де  $m$  – строк розміщення в місяцях,  $r(12)$  – ставка (річна).

Згідно з цією формулою, крива дохідності за індикатором UIDR без урахування ризиків неперевкладення та дострокового відкликання на 10.04.2016 виглядала би так, як зазначено у таблиці 4.

Ми припускали, що банки разом із допущенням арбітражу нехтують ризиками неперевкладення та дострокового відкликання. Отже, основним завданням на даному етапі є визначення кривої ставок, що одночасно враховує ризики і не допускає арбітражу за строками. Ризики неперевкладення та дострокового відлучення мають різні властивості.

За допомогою даних CRM систем банків А і Б ми отримали та згрупували дані щодо ризику неперевкладення. 31% угод не поновлюються вже після першого погашення. 67% депозитних угод мають тенденцію поновлюватися понад трьох циклів. Близько 2% угод поновлюються від одного до трьох разів.

Ризик неперевкладення здатний акумулюватися зі зростанням кількостей імовірних рішень про перевкладення, що видно з рис. 1.

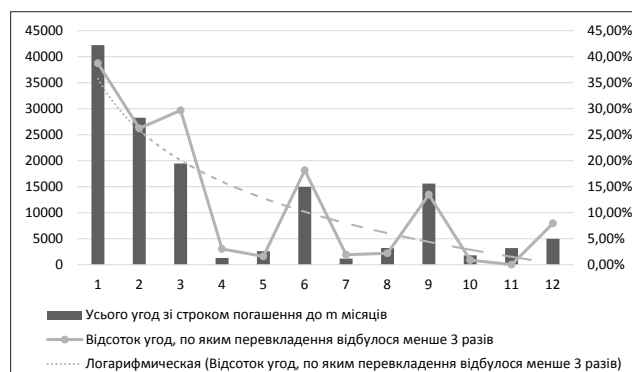


Рис. 1. Розподіл кількості угод з неперевкладенням за строковістю за 2015 р. сумарно для банків А та Б

Таблиця 4

Крива ставок, вільна від арбітражу

m	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
$i_{free}^{arbitrage}$	16,97	17,09	17,21	17,33	17,45	17,58	17,70	17,83	17,96	18,09	18,22	18,35
$i_{effective}$	18,35	18,35	18,35	18,35	18,35	18,35	18,35	18,35	18,35	18,35	18,35	18,35

Таблиця 5

Табличне представлення угод за кількістю циклів перевкладення протягом одного року

Рік	0 циклів перевкладень	від 1 до 3 циклів перевкладень	понад 3 циклів перевкладень
2005	18,78%	0,86%	80,37%
2006	34,84%	0,94%	64,22%
2007	28,91%	0,70%	70,39%
2008	40,08%	0,72%	59,20%
2009	31,35%	1,54%	67,11%
2010	33,08%	4,70%	62,22%
2011	24,77%	3,18%	72,05%
2012	19,55%	1,82%	78,63%
2013	41,27%	1,36%	57,37%
2014	48,72%	1,54%	49,74%
2015	22,05%	2,52%	75,43%
Середнє арифметичне	31,22%	1,81%	66,98%

Структура дострокових вилучень депозитів за терміном дії депозитного договору

Строки (m)=>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	12+
2011	13,3	11,9	7,9	10,9	12,1	9,7	11,8	8,0	7,0	4,8	1,6	0,8	0,2
2012	6,8	6,4	10,3	1,5	11,9	17,4	22,0	7,5	5,9	2,1	4,5	3,4	0,3
2013	7,3	13,2	11,2	12,5	10,8	18,9	9,5	5,3	3,9	3,4	2,2	1,7	0,0
2014	7,4	11,8	4,9	5,1	13,1	16,3	13,0	6,6	10,5	6,3	2,4	2,1	0,4
2015	12,4	10,8	15,4	10,9	13,2	5,9	6,6	3,7	6,0	3,4	4,2	5,5	2,0
середнє	9,4	10,8	10,0	8,2	12,2	13,7	12,6	6,2	6,6	4,0	3,0	2,7	0,6

Дійсно, найменшим строкам відповідає найбільша ймовірність неперевкладення, і тому справедливим для визначення кумулятивної ймовірності ( $\delta(m)$ ) є вираз [3, с. 33]:

$$\delta(m) = 1 - (1 - p)^{(12-m)/m}, \quad (3)$$

Ризик дострокового вилучення має іншу природу і потребує значної кількості історичних даних, для виявлення реальної тенденції. У табл. 6 наведений розподіл дострокових вилучень залежно від строку вкладу сумарно для обох досліджуваних банків.

Статистика розподілу випадків дострокового вилучення вкладів іде дещо врозріз економічним мотивам (вклади з більшим строком наділені більшим ризиком неповернення, проте за кількістю подій вилучення вони поступаються більш короткостроковим вкладам). Основною причиною такого викривлення є наявність у портфелях банків переважної кількості коротких ресурсів. Однак це не спростовує концепції розрахунку ймовірності дострокового погашення, згідно з якою цей ризик зростає зі зростанням строковості, оскільки більші строки включають у себе менші, тобто за більшу кількість часу існує більша кількість подій, що спонукають вкладника достроково розірвати вкладну угоду. Це також не означає, що кожному строку відповідатиме різна ймовірність реалізації ризику, як у випадку з ризиком неперевкладення. Дана особливість пов'язана з тим, що вкладник протягом періоду управління має лише одну можливість достроково відкликати кошти.



Рис. 2. Розподіл кількості випадків дострокового вилучення

Під час розрахунку кривої дохідності доречно включати кумулятивну ймовірність на весь період управління ( $P(12)$ ), яку для вкладів зі строком  $m$  можна знайти так:

$$P(12) = (P_1^m(1 + p_m)) - 1, \quad (4)$$

Переходячи до стадії врахування ризиків неперевкладення та дострокового відкликання, представляємо розрахунок базових прогнозів ймовірностей реалізації подій неперевкладення та дострокового вилучення для банків А і Б окремо.

Під час розрахунку базової ймовірності дострокового вилучення вкладів використовується величина, що показує відношення кількості угод із достроковим вилученням до загальної кількості угод.

Розрахунок базової ймовірності отримати відмову від перевкладення здійснюється на основі трекінгу відмов за угодами, що пролонговувалися щонайменше двічі, тобто показник у відсотках показує процентне співвідношення кількості угод із виконанням критеріїв: «які раніше пролонговувалися або поновлювалися» та «з відмовами» до усіх угод. Таке рішення було прийняте з урахуванням доволі високої ймовірності непролонгації після укладення першої угоди (до 49% від усіх угод у рік можуть не поновлюватися вже після укладання першої угоди). У нашому випадку, розраховуючи ризик неперевкладення, ми прагнемо отримати величину, що за допомогою конкретного механізму допоможе банку витратити на менш стабільний ресурс із категорії стабільних ресурсів (таких ресурсів, які мають тенденцію до самопоновлення) менше, ніж на більш стабільний із тієї ж категорії. Ймовірність неперевкладення «після погашення першого порядку» має враховуватися в оперативних планах та досліджуватися відділом маркетингу банків.

Таблиця 7

Розрахунок ймовірності дострокового вилучення та неперевкладення для банків А та Б

Рік	Банк А		Банк Б	
	Угод вилучено достроково, %	Угод вилучено достроково, %	Угод вилучено достроково, %	Угод вилучено достроково, %
2005	0,36%	0,86%	1,96%	1,33%
2006	0,27%	0,94%	1,06%	0,33%
2007	0,29%	0,70%	0,14%	0,53%
2008	0,46%	0,72%	2,49%	0,23%
2009	3,44%	1,54%	4,01%	1,43%
2010	0,88%	4,70%	2,63%	1,23%
2011	1,08%	3,18%	0,16%	0,23%
2012	1,20%	1,82%	1,50%	0,53%
2013	1,96%	1,36%	3,90%	0,63%
2014	7,11%	1,54%	8,50%	1,30%
2015	2,51%	2,52%	3,90%	0,73%
Прогнозна ймовірність (середнє арифметичне)	1,78%	1,81%	2,75%	0,77%

Маючи прогноз базових ймовірностей, можемо розрахувати кумулятивні ймовірності з відношенням до строкової структури майбутньої кривої дохідності вкладів, використовуючи формули 3 та 4.

Розрахунок кумулятивних ймовірностей для кривої дохідності за строками

	m	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Банк А, %	$\delta(m)$	18,18	8,72	5,32	3,58	2,52	1,81	1,29	0,91	0,61	0,36	0,17	0,00
	$P(m)$	1,78	3,59	5,43	7,30	9,21	11,15	13,13	15,14	17,19	19,27	21,40	23,55
	m	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Банк Б, %	$\delta(m)$	8,18	3,80	2,30	1,54	1,08	0,77	0,55	0,39	0,26	0,16	0,07	0,00
	$P(m)$	2,75	5,58	8,48	11,46	14,53	17,68	20,91	24,24	27,65	31,17	34,77	38,48

Таблиця 9

Розрахунок вільної від ризиків дострокового вилучення та неперевкладення кривої дохідності депозитів для банків А і Б

	m	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Банк А, %	$i_{free}^{risk}$	10,20	11,83	12,46	12,82	13,06	13,26	13,42	13,56	13,69	13,81	13,92	14,03
	«строковий»	8,00	9,00	13,00			13,00						14,00
Банк Б, %	$i_{free}^{risk}$	9,37	10,15	10,45	10,63	10,75	10,85	10,94	11,02	11,09	11,16	11,23	11,29
	«накопичувальний»	7,00		8,00			12,00			12,50			13,50

Ризики неперевкладення і дострокового вилучення призводять до додаткових витрат і впливу коштів. Вони повинні бути нейтралізовані через зменшення вихідних грошових потоків. Така можливість уже реалізована у працях Волошина І., ми лише дещо уточнимо розрахункову формулу та звільнимо вже вільну від ризику неперевкладення ставку ще від складника ризику дострокового вилучення. Криву нейтральних до ризику процентних ставок за вкладками знайдемо, зменшивши безарбітражну ставку на  $\delta(m)$  і  $P(12)$ . Тоді уточнена формула, де всі компоненти нам уже відомі, має вигляд:

$$i_{free}^{risk} = \frac{12}{m} \times [(1 - r(12) \times \delta(m) - r(12) \times P(12) + r(12))^{m/12} - 1], \quad (5)$$

Нижче приводимо розрахунок за даною формулою для банків А і Б.

Діючі ставки за вкладом «строковий» від Банку А співпадають на кінці та посередині кривої дохідності та більш ніж на 2% (або на 22% у відносних відхиленнях) нижчі за найкоротшою строковістю. Отже, система, що використовується Банком А для визначення цін вкладів, є достатньо розвиненою, сучасною і враховує ризики. Єдиним недоліком, який поки що ми не можемо не помітити, – перевищення діючої ставки над «теоретичною» на 0,54% за строком до трьох місяців.

Для банку Б ситуація дещо інша, за строками від шести місяців поточна ставка значно перевищує ставку на кривій вільних від ризиків ставок (у відносному вираженні в середньому на 14,3%). Допускаємо, що відхилення викликані досягненням нижньої межі за ціною еластичністю. Незважаючи на це, банк Б за вкладками зі строковістю 6, 9, 12 і більше місяців несе підвищений рівень ризиків, що свідчить про недосконалість його системи ціноутворення.

**Висновки.** Отже, формуючи залучені ресурси, банки стикаються з необхідністю управляти ризиками неперевкладення та дострокового вилучення, що мають абсолютно різну природу. Ризики неперевкладення зростають зі зменшенням строковості вкладу, а ризики дострокового вилучення, навпаки, зростають разом зі строковістю. Даними ризиками можна управляти, включаючи їх під час ціноутворення, разом із цим анігілюючи можливість арбітражу за строками вкладів. На даному етапі ціноутворення вкладів органічно вписується в концепцію ризик-орієнтованого ціноутворення, проте ставка, яку можна

визначити в межах продемонстрованих методів, не є оптимальною, хоча і дає змогу банкам бути у вииграші за певними строками та надає інструмент для об'єктивної оцінки потенціалу оптимізації кривої ставок. Окрім того, базис розрахунку ставки (у дослідженні для спрощення ми використали індекс ставок за вкладками) все ще не повністю відповідає концепції ризик-орієнтованого ціноутворення. Пошук можливостей оптимізації та більш фундаментальної бази розрахунку є предметом подальших досліджень.

**Література:**

1. Савченко Т.Г. Використання ринкових індикаторів трансфертного ціноутворення як напрямку удосконалення управлінського обліку банку / Т.Г. Савченко // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 34. – С. 82–88.
2. Voloshyn I.V. Integrated Risk Management in a Commercial Market-Maker Bank Using the «Cash Flow at Risk» Approach / I.V. Voloshyn, M.I. Voloshyn [Electronic resource]. – Mode of access : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2205570](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2205570).
3. Волошин І.В. Ціноутворення роздрібних вкладів з урахуванням ризику перевкладення / І.В. Волошин // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 6(184). – С. 32–35.
4. Лукаревська О.М. Визначення ціни на депозити банків / О.М. Лукаревська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – № 45. – С. 255–260.
5. Дрозд А.О. Оптиміальне ціноутворення кредитного та депозитного продуктів комерційного банку / А. О. Дрозд // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 5. – С. 100–108.
6. Дрозд А.О. Оптиміальні кредитні та депозитні ставки багатопродуктового комерційного банку / А.О. Дрозд, В.О. Капустян // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 537–542.
7. Капустян В.О. Оптиміальні кредитні та депозитні ставки двопродуктового комерційного банку / В.О. Капустян, А.О. Дрозд // Збірник наукових праць «Економічний аналіз». – Тернопіль : Економічна думка, 2012. – Вип. 11. – Ч. 1. – С. 356–361.
8. Wruuk P. Pricing in retail banking / P. Wruuk // Scope for boosting customer satisfaction. – Frankfurt am Main : Deutsche Bank AG, 2013. – P. 1–20.
9. Anderson R. The influence of product age on pricing decisions: An examination of bank deposit interest rate setting / R. Anderson, J.K. Ashton, R. S. Hudson // Journal of International Financial Markets, Institutions and Money. – Elsevier, 2014. – Volume 31. – P. 216–230.



**Бондаренко А.И. Практические аспекты ценообразования розничных банковских вкладов с учетом рисков**

**Аннотация.** Банки, используя традиционное ценообразование, при формировании кривой доходности для депозитов не всегда учитывают риски, связанные с данным видом продуктов и допускают возможности арбитража по срокам. Ценообразование вкладов без учета рисков и без учета возможных дополнительных расходов в результате арбитража нельзя считать эффективным, кроме того, оно не дает возможности правильно анализировать поведение потребителей и строить «функцию отклика клиентов», поэтому риски и модели их учета в процессе ценообразования чрезвычайно важны с практической точки зрения. Результаты исследования содержат практические выводы о характеристиках рисков досрочного изъятия и неперевложения и возможностей учета их в процессе ценообразования. Материалы исследования могут использоваться как актуальная информационная база в дальнейших исследованиях по банковскому ценообразованию и маркетингу. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка более фундаментальной базы для расчета цен и поиск путей ее оптимизации.

**Ключевые слова:** ценообразование, риски, ценообразующие риски, оценка рисков банковских вкладов, риск досрочного изъятия, риск неперевложения.

**Bondarenko A.I. The practical aspects of the risk-based pricing of bank retail deposits**

**Summary.** Banks, using the traditional pricing methodology for retail deposits' price calculation not always include risks concerning retail deposits in the products' yield curve also giving the customers a chance to increase their income due to the ability of the term-arbitrage. Deposits' pricing excluding risks (the peculiar to this type of the bank product) and extra costs (in case of the term-arbitrage) can't be efficient. In addition to extra costs and risk-loaded price, it creates preconditions for making the marketing analysis conclusions wrong (the marketing analysts won't be able to segment bank product customers appropriately, therefore, they will lose the ability to design the client-response function). Thus the risks and the models of their distribution are vitally important empirically. Results of the research contain practical conclusions related to the characteristics of the early withdrawal risk and the risk of deposits' renewal rejection and could be used in the risk-distribution process in pricing. Materials of the research could be used as an actual database for further studies related to banking pricing and marketing research. The further studies' perspective is the development of more fundamental basis of retail bank deposit pricing and the search for ways of risk-based price optimization.

**Keywords:** pricing, risks, risk-based pricing, price of bank deposits, pricing risks, risk of early withdrawal, risk of renewal rejection.

**Борисенко Д.С.,**  
*студентка економічного факультету,  
Запорізький національний університет*  
**Кушнір С.О.,**  
*к.е.н., доцент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування,  
Запорізький національний університет*

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У статті визначено проблеми, що впливають на іпотечне кредитування суб'єктів господарювання в сільській місцевості в Україні, та зазначено перспективи розвитку кредитування в даній сфері. Розглянуто специфічні особливості сільського господарства, що впливають на організацію його кредитування. Звернуто увагу на необхідність розроблення програми повернення населення до сільської місцевості.

**Ключові слова:** іпотечне кредитування, відсоткові ставки, іпотечне законодавство, аграрне виробництво, суб'єкти сільськогосподарської діяльності, механізми кредитування.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах розвитку економіки та фінансової кризи вагомого значення набуває сільське господарство, оскільки сільськогосподарська галузь має великий потенціал та надає можливість підвищити не лише рівень продажу власної продукції іншим державам, а й забезпечити країну власним виробництвом та новими робочими місцями.

Для зростання конкурентоспроможності, виходу на нові ринки збуту, дана галузь потребує додаткових інвестицій. Одним із способів залучення фінансових ресурсів є кредитування з передачею в забезпечення предметів іпотеки, що дійсно має сенс, тому що саме нерухомість становить більшу частку власного ліквідного майна суб'єктів господарювання в сільській місцевості. Земля в сільській місцевості розглядається як об'єкт купівлі-продажу та інструмент, за допомогою якого можна вивести село на вищий рівень розвитку, саме земля дає змогу привернути увагу на село та, за можливості, залучити до діяльності в сільській місцевості. Крім населення, відновлення кредитування дуже важливе і для бізнесу. Таке кредитування – це нові можливості для сільськогосподарських підприємств освоювати нові площі та розширювати спектр власного виробництва та послуг.

Відповідно, суб'єкти господарювання сільської місцевості, у тому числі фермерські господарства чи інші суб'єкти малого бізнесу, можуть мати більше можливостей скористатися кредитними коштами під заставу нерухомого майна.

У затвердженій Міністерством аграрної політики та продовольства України цільовій Програмі розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. запропоновано різні варіанти розвитку сільського господарства, банки, своєю чергою, мають різні програми кредитування суб'єктів господарювання у селі, але ситуація ускладнюється, насамперед, через політично-економічну ситуацію в Україні, а також недосконале законодавство в частині кредитування, яке б урахувало особливості сільського бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема кредитування суб'єктів господарювання в сільській місцевості в Україні є достатньо складною. Незважаючи на те що цьому питанню присвячують увагу багато науковців, проблему повноцінно не вивчено. Можливо, така ситуація склалася через те, що майже всі наукові дослідження засновані на теорії, без урахування особливостей, притаманних даному господарству саме в нашій країні.

Дослідження науково-методологічного забезпечення підвищення економічної ефективності та розвитку соціально спрямованого аграрного виробництва покладені на Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» [1]. Раніше питанням кредитування в сільській місцевості займалися такі іноземні вчені, як І. Юзефович, Дж. Толкмітт, Р. Джуччі.

Вітчизняні вчені також не залишили вказане питання без уваги. Праці М. Дем'яненка, Т. Герасимової, О. Непочатенка, М. Алексійчука та ін. присвячені проблемі іпотечного кредитування суб'єктів господарювання в сільській місцевості в Україні.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Більшість науковців зосереджує увагу на іпотечному кредитуванні або фізичних осіб, або юридичних. Але мало хто з них урахує таку особливість, як господарювання в сільській місцевості. Питання визначення проблем та перспектив іпотечного кредитування суб'єктів господарювання в сільській місцевості в Україні є недостатньо вивченим.

**Мета статті** полягає в аналізі проблем та перспектив кредитування суб'єктів господарювання в сільській місцевості в Україні, а також обґрунтуванні необхідності створення більш досконалої системи саме іпотечного кредитування, враховуючи фактор розміщення та функціонування суб'єктів господарювання, а саме сільську місцевість. У ході дослідження розглянуто проблеми, які перешкоджають розвитку іпотечного кредитування суб'єктів господарювання в сільській місцевості в Україні, а також запропоновано заходи, які сприяли б їх усуненню.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах економіка України розвивається надто повільними темпами, та, на нашу думку, саме сільське господарство є рушійною силою для її розвитку. Аналіз кількості та динаміки сільськогосподарських підприємств в Україні показує, що кількість підприємств із кожним роком зменшується. Так, кількість суб'єктів господарювання сільської сфери в 2015 р. порівняно з 2014 р. скоротилася на 617 товариств, порівняно з 2012 р. – на 4 130.

У розрізі видів суб'єктів господарювання можна зазначити, що основну частину займають фермерські господарства – 72%, найменшу – державні підприємства – 0,5%.

Причинами різкого зниження кількості господарюючих суб'єктів стало:

- банкрутство підприємства – борги як перед державою, так і перед недержавними суб'єктами господарювання, а також невивплата заробітної плати працівникам;
- незацікавленість власників у бізнесі – через соціально-економічні та політичні фактори власна діяльність стає неприбутковою, тому власнику вигідніше ліквідувати господарство;
- нестача ресурсів, які можуть бути задіяні для господарської діяльності.

Розуміючи важливість сільськогосподарської галузі, одним із діючих методів її відновлення є залучення додаткових коштів, наприклад кредитування суб'єктів господарської діяльності. Та банки сьогодні не поспішають кредитувати цю галузь, оскільки вона є однією з найбільш ризикових. Банки стикаються з переліком різноманітних ризиків, серед яких – відсоткові та кредитні, тобто ризик неповернення відсотків по кредиту або основної суми боргу (ризик кредитоспроможності позичальника). Кредит може бути неповернений, тому одним із вирішень проблеми повернення кредитних коштів є забезпечення. Різновидом кредитів із забезпеченням є кредитування під іпотеку. Тут, на нашу думку, потрібно звернути увагу на відмінність двох понять – «іпотечне кредитування» та «кредитування під іпотеку», хоча в літературі наявне лише визначення поняття «іпотечне кредитування».

Згідно із законодавством України, іпотечне кредитування – правовідносини, що виникають із приводу набуття права вимоги іпотечного боргу за правочинами та іншими документами [3].

Згідно із «Словником банківських термінів» [4], іпотечний кредит – це особливий вид економічних відносин із приводу надання кредитів під заставу нерухомого майна.

Вважаємо, що потрібно відрізнити значення поняття в розрізі цільового використання кредитних коштів. Так, пропонуємо вважати іпотечне кредитування як спрямування кредитних коштів саме на придбання (будівництво, реконструкцію тощо) предмету нерухомості з передачею такої нерухомості в забезпечення цього ж кредиту, а кредитування під іпотеку – як надання кредитних коштів на будь-які інші цілі з наданням у забезпечення предмету іпотеки.

Закон України «Про іпотеку», ухвалений у червні 2003 р., так визначає іпотеку: «Іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання позичальника перед кредитором заставою нерухомого майна, що полягає у праві кредитора (у разі невиконання боржником своїх зобов'язань) задовольнити свої грошові вимоги за рахунок вартості заставленого нерухомого майна».

Сільськогосподарським підприємствам порівняно з підприємствами інших галузей складніше одержати доступ до кредитних ресурсів із таких причин: високі процентні ставки, низька рентабельність і нестабільний рух готівкових коштів у сільському господарстві, правове неврегулювання питань власності на землю, непрозорість ринку, відсутність стабілізаційних фондів, зовнішнього або міжнародного фінансування та страхування ризиків, уніфікованої банківської політики, неналежне управління в середовищі кредиторів [5].

Під час розроблення кредитних продуктів, які найбільше відповідають потребам позичальників-аграріїв у кредитах на забезпечення безперебійної діяльності операційної сфери виробництва, максимально повинні враховуватися специфічні особливості аграрного виробництва залежно від їх галузевого та внутрішньогалузевого характеру (табл. 2) [6].

Отже, у будь-якому разі система іпотечного кредитування має будуватися на цих особливостях, враховувати як біологічні особливості даного бізнесу, так і розбіжність у строках

Таблиця 1

Кількість діючих сільськогосподарських підприємств за організаційними формами суб'єктів економіки [2]

Вид підприємства	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відношення 2015 р. до 2012 р., %	Відношення 2015 р. до 2014 р., %
Господарські товариства	8235	8245	7750	7721	93	99
Приватні підприємства	4220	4095	3772	3627	85	96
Виробничі кооперативи	848	809	674	596	70	88
Фермерські господарства	40676	40752	39428	38850	95	98
Державні підприємства	296	269	228	241	81	105
Підприємства інших форм господарювання	1781	1460	691	891	50	128
<b>Усього</b>	<b>56056</b>	<b>55630</b>	<b>52543</b>	<b>51926</b>		

Таблиця 2

Специфічні особливості сільського господарства, що впливають на організацію його кредитування

Особливості сільського господарства, які впливають на організацію його кредитування			
Галузеві		Внутрішньогалузеві	
Використання землі як основного засобу		Диференціація аграрних підприємств за розміром	
Сезонність		Великі	Середні
Тривалість кругообігу сезонних активів		Малі	
Безперервність процесу виробництва		Диференціація аграрних підприємств за правовою формою: кооперативи, ТОВ, СТОВ, особисті та фермерські господарства	
Залежність від природно-кліматичних умов		Диференціація за спеціалізацією:	
Високий рівень ризиків		Рослинництво:	
Здатність до самовідтворення		зерновиробництво, плодівництво, овочівництво	
Державне регулювання АПК		- Тваринництво:	
		молочне і м'ясне скотарство, свинарство, птахівництво.	

вкладання грошових коштів та отримання прибутку, за рахунок якого вже й будуть покриватися зобов'язання за іпотечним кредитом.

Іншою проблемою є іпотечне законодавство, а саме його неадаптованість до сучасних умов. Іпотеку можуть оформити лише безпосередні власники землі, але це суперечить тому факту, що більшість сільськогосподарських земель, паїв та земельних ділянок є орендованими.

Також можна відмітити такий факт, як недостатність інформації для позичальників. Дрібні фермери не повною мірою отримують інформацію про наявність програм і механізмів кредитування, які надаються банківською системою в Україні.

Проаналізувавши першу десятку банків України, бачимо, що, незважаючи на те що банки заявляють про кредитування фізичних та юридичних осіб, вимоги до позичальника та собівартість кредиту досить суттєві, що й є основною причиною відсутності попиту на кредитні банківські продукти [табл. 3, 4].

Таблиця 3  
Ефективні ставки по кредитах для юридичних осіб

Банк	Програма	Ефективна ставка
Укресімбанк	Кредит «Розвиток бізнесу»	21,9%
Укргазбанк	Кредит «Розвиток бізнесу»	24,06%
Укрсоцбанк	Кредит «Покупка ОС і НА»	29,5%
UniCredit Bank ТМ	Кредит «Іпотека»	25,5 %
ПриватБанк	Кредит «Овердрафт»	32%

Джерело: складено за даними [7]

Таблиця 4  
Ефективні ставки по кредитах для фізичних осіб

Банк	Програма	Ефективна ставка
ПриватБанк	Кредитка «Універсальна»	3,6%
Ощадбанк	Кредит «Кредит під депозит»	4%
Діамантбанк	Кредит «Власний вибір»	17,5%
UniCredit Bank ТМ	Кредит «Іпотека»	25,5 %
Райффайзен Банк Аваль	Кредит «Кредит готівкою»	48%
Сбербанк Росії	Кредит «Вигідний»	68%
Укргазбанк	Кредит «Житло в кредит (первинний ринок)»	92%

Джерело: складено за даними [7]

Посилити зацікавленість та повернути населення до села можливо, на нашу думку, шляхом кредитування на придбання чи будівництво житла в сільській місцевості. Та тут, як і загалом на ринку житла, існує низка перешкод, які не дають змоги запустити ринок. Проблемою є саме умови кредитування. Хоча з початку поточного року середні реальні ставки по іпотечних кредитах дещо знизилися, у середньому на 1%, та залежно від терміну кредиту становили 23,04–25,32% річних, але вони знаходяться на високому рівні, і кредити за такими ставками є дорогими (табл. 5, 6).

Уважаємо, що іпотечне кредитування суб'єктів господарювання в сільській місцевості в Україні має перспективи розвитку, якщо в країні буде проводитися політика, що зможе роз-

Таблиця 5

Зміна середніх ефективних ставок по кредитах на придбання житла на вторинному ринку за підсумками січня-березня 2016 р.

Термін кредитування	Ставка на 04.01.2016	Ставка на 28.03.2016	Зміни +/-
5 р.	24,85	24,19	0,66
10 р.	25,24	24,56	0,68
15 р.	25,19	24,35	0,84
20 р.	25,16	24,32	0,84

Джерело: складено за даними [8]

Таблиця 6

Пропозиції по іпотечних кредитах від банків

Банк	Максимальний строк	Авансовий внесок	Діапазон ефективних ставок, річних
Індустріалбанк	20 р.	50%	21,39-24,2%
Кредобанк	20 р.	30%	21,82-25%
UniCredit Bank	20 р.	40%	22,72-24,91%
VS Bank (Фольксбанк)	20 р.	40%	23-25,32%
Ощадбанк	20 р.	30%	23,09-25,77%
Credit Agricole	20 р.	50%	24,89- 29,35%

Джерело: складено за даними [8]

вивати та вдосконалювати цю сферу економіки. Проаналізовані дані свідчать, що необхідно:

- удосконалити нормативно-правову базу та законодавство, адаптувати нормативні акти до особливостей кредитування сільськогосподарських суб'єктів господарювання. Почати можна було б із Закону України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати», оскільки останні зміни до Закону було внесено ще в 2012 р.;

- розширити канали доступу до інформації про кредитування під іпотеку, забезпечити її доступність, простоту, прозорість, наприклад засобами масової інформації: рекламою, інформацією в Інтернет-ресурсах;

- розробити програми кредитування населення села з урахуванням доходів та інших особливостей для зацікавлення до повернення в село;

- оптимізувати довгострокові кредитні ресурси у банках, щоб забезпечити безперебійне довгострокове кредитування;

- мінімізувати фінансові витрати та витрати часу на процедуру оформлення кредиту.

**Висновки.** Отже, іпотечне кредитування суб'єктів господарювання в сільській місцевості в Україні – це система, що дає можливість впливати на економічний стан країни в цілому. На основі виокремлених проблем, що впливають на кредитування суб'єктів сільського господарства, можна зробити висновок: суб'єкти господарювання аграрної галузі внаслідок визначених особливостей їх діяльності є потенційними користувачами банківських кредитів, іпотечних в тому числі, що, своєю чергою, може слугувати шляхом повернення населення до села, спрямування фінансових ресурсів у відновлення сільського господарства, підвищуючи рівень економіки держави [9].

*Література:*

1. Інститут аграрної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iae.org.ua/institute/history.html>.
2. Сільське господарство України у 2015 році / Статистика сільського господарства та навколишнього середовища [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» № 5492-VI (5492-17) від 20.11.2012.
4. Мего-Інфо - Юридична бібліотека № 1 / Словник банківських термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mego.info/>.
5. Корнійчук Г.В. Місце та завдання кредиту при забезпеченні інвестиційно-інноваційного розвитку / Г.В. Корнійчук // Збірник наукових праць ВНАУ, 2011. – № 1.
6. Войниченко П.П. Особливості банківського кредитування суб'єктів господарювання аграрної галузі / П.П. Войниченко // Ефективна економіка. – 2012. – № 1.
7. Finance.ua: Ефективні ставки по кредитах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.ua/ru/>.
8. «Простобанк Консалтинг»: Іпотечні кредити дешевеють на фоні скорочення максимального строку кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostobank.com/>.
9. Політюк Л.Г., Саєнко І.О. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні / Л.Г. Політюк, І.О. Саєнко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 7.

**Борисенко Д.С., Кушнір С.А. Проблемы и перспективы ипотечного кредитования субъектов хозяйствования в сельской местности в Украине**

**Аннотация.** В статье определены проблемы, влияющие на ипотечное кредитование субъектов хозяйствования в сельской местности в Украине, и указаны перспективы развития данной отрасли. Рассмотрены специфические особенности сельского хозяйства, влияющие на организацию его кредитования. Обращено внимание на необходимость разработки программы возвращения населения в сельскую местность.

**Ключевые слова:** ипотечное кредитование, процентные ставки, ипотечное законодательство, аграрное производство, субъекты сельскохозяйственной деятельности, механизмы кредитования.

**Borysenko D.S., Kushnir S.O. Problems and prospects of mortgage lending of entities in the countryside in Ukraine**

**Summary.** In the article, the problems affecting the mortgage lending of business entities in rural areas in Ukraine are determined and the prospects of the industry development in this field are stated. Considered specific features of agriculture, which affect the organization of its lending. Attention is paid to the importance of developing a program of population return to the rural area.

**Keywords:** mortgage lending, interest rates, mortgage legislation, agricultural production, subjects of agricultural activity, credit mechanisms.

Винниченко Н.В.,

к.е.н., доцент,

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»

Сумського державного університету

## ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІАЛЬНО-ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ ЗА ОПТИМАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

**Анотація.** У статті узагальнено основні наукові підходи до визначення таких ключових категорій, що покладені в основу розуміння процесу оптимального розподілу фінансових ресурсів в умовах децентралізації. Визначено ключові групи ризиків та перешкод, що можуть виникнути в процесі бюджетної децентралізації та, як наслідок, вплинути на її результативність.

**Ключові слова:** бюджет, бюджетний устрій, бюджетна децентралізація, фінансові ресурси, оптимальний розподіл, об'єднані територіальні громади.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку міжбюджетних відносин за умов упровадження процесу децентралізації одним із найбільш дискусійних аспектів залишається необхідність оптимального розподілу повноважень та фінансових ресурсів, що, своєю чергою, супроводжується різними складнощами та ризиками. Це не тільки сповільнює процес децентралізації, а й знижує його ефективність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато провідних економістів відмічають позитивний ефект від децентралізації, який полягає у підвищенні якості надання суспільних послуг, стимулюванні розвитку конкурентних відносин між різними регіонами, зростанні прозорості системи формування та виконання місцевих бюджетів, оптимізації алокації фінансових ресурсів тощо. Питання децентралізації у вітчизняній літературі розглядаються в роботах таких вітчизняних учених, як: Ю. Абибок, І. Вердникова, О. Власюк, Б. Данилишин, Г. Зубко, І. Коліушко, О. Савчук, Є. Юрченко та ін.

Разом із тим попри існування низки досліджень, які підкреслюють позитивний ефект від децентралізації як на теоретичному, так і на емпіричному рівнях, деякі науковці, серед яких – П. Родрігез, Н. Джил [1], Дж. Роден [2], виявили значні ризики від децентралізації: зростання вірогідності дефіциту бюджету, лобювання інтересів окремих груп суб'єктів, зниження якості управлінських рішень, корупція, поглиблення регіональних дисбалансів та ін. Усі визначені фактори можуть негативно позначитися не лише на стані місцевого бюджету, а й на економічному стані.

Загальновідомим залишається той факт, що основу розвитку певної території становить саме ефективний та збалансований місцевий бюджет, а тому питання його формування та управління бюджетними коштами, покладені в основу такого поняття, як бюджетна децентралізація, на сьогодні набувають усе більшої дискусійності. Питанням бюджетної децентралізації значну увагу приділено в роботах Г. Возняк, Т. Дерун, А. Інгудіна, І. Луніної, Т. Сало, В. Христенко та багатьох інших. Водночас, незважаючи на суттєві досягнення в дослідженні особливостей бюджетної децентралізації, питання формування категоріально-понятійного апарату за оптимального розподілу

фінансових ресурсів в умовах децентралізації на сьогодні має незавершений характер.

**Мета статті** полягає у дослідженні сутності основних ключових категорій для розуміння сутності механізму оптимального розподілу фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів та узагальненні наявних проблеми та ризиків такого розподілу в умовах бюджетної децентралізації.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** В умовах реалізації процесу децентралізації реформування фінансового складника набуває особливої актуальності, оскільки саме оптимальний розподіл фінансових ресурсів забезпечить досягнення високого рівня соціальних стандартів, фінансування повноважень різних рівнів влади та рівномірного розвитку утворених громад. Запорукою досягнення поставлених завдань є формування збалансованого бюджету на всіх рівнях. На жаль, сучасні підходи до визначення сутності поняття «бюджет» не є однотайними. Дискусійність у визначенні сутності поняття «бюджет» та «державний бюджет» створює умови для викривлення інших ключових понять та спотворює підходи до визначення сутності поняття «бюджетний устрій» і формування ефективної системи управління бюджетом. За таких умов доцільно узагальнити наявні підходи до визначення сутності ключових понять «бюджет» (табл. 1) та «бюджетний устрій» (табл. 2).

Аналіз наявних підходів до визначення сутності поняття «бюджет» у контексті фінансів дає змогу зробити висновок, що саме визначення С.І. Юрія, В.М. Федосова [3] та В.М. Опаріна [4] вказує на кінцеву мету формування бюджету: формування централізованого фонду грошових коштів. А отже, з позиції забезпечення оптимального розподілу фінансових ресурсів бюджет варто розглядати як сукупність грошових відносин між державою, суб'єктами господарювання та фізичними особами, пов'язаними з розподілом і перерозподілом ВВП і національного доходу, для формування і використання централізованого фонду грошових коштів, для забезпечення виконання державою покладених на неї функцій.

Поняття «бюджет» є ключовим під час визначення категоріального апарату бюджетного менеджменту. Однією з базових категорій, що дає змогу визначити бюджетні потоки та розподіл повноважень між органами управління бюджетними ресурсами, є поняття «бюджетний устрій». Відсутність однотайності у визначенні сутності цього поняття перешкоджає розумінню формування оптимальних потоків між бюджетами різних рівнів та джерел їх наповнення.

Узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності поняття «бюджетний устрій» представлено в табл. 2.

Систематизація наявних підходів до визначення сутності поняття «бюджетний устрій» дає змогу зробити висновок, що

більшість вітчизняних науковців погоджується з думкою, представленою у Бюджетному кодексі України. Проте визначення сутності поняття «бюджетний устрій» у рамках підходу, представленого в роботах С.І. Юрія та В.М. Федосова [3], є дещо ширшим і найкраще відповідає економічній сутності даної дефініції.

Ураховуючи аналіз підходів до визначення поняття «бюджетний устрій» у подальшому доцільно його трактувати як організацію і принципи побудови бюджетної системи, її структури, розподіл доходів і видатків між окремими ланками, правові основи функціонування бюджетів, установлення характеру взаємовідносин між бюджетами, взаємозв'язок між окремими ланками бюджетної системи.

Узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності поняття «бюджетна система» представлено в табл. 3.

Отже, бюджетну систему слід розглядати як сукупність усіх бюджетів, які формуються і діють на певній території, побудовані з урахуванням економічних відносин, державного і адмі-

ністративно-територіального устрою та врегульовані нормами права.

Бюджетні відносини між бюджетами різних рівнів за умови децентралізації набули певних особливостей. Так, зокрема, основною ідеєю формування бюджетів різних рівнів є децентралізація фінансових ресурсів на місцях і розширення повноважень місцевих органів влади.

Реформування системи управління бюджетними ресурсами є частиною процесу бюджетної децентралізації, а тому варто розглянути наявні підходи до визначення сутності цього поняття (табл. 4).

Для визначення ризиків оптимального розподілу фінансових ресурсів в умовах бюджетної децентралізації раціонально використовувати розподільчий підхід, який базується на розподілі ресурсів між бюджетами різних рівнів із метою виконання органами влади наявних завдань. Ідея бюджетної децентралізації є досить цікавою, оскільки її результативність залежить від

Таблиця 1

Узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності поняття «бюджет/державний бюджет»

№ з/п	Автор/джерело	Визначення
<b>Бюджет як сукупність економічних (грошових) відносин</b>		
1	С.І. Юрій, В.М. Федосов [3]	Бюджет – сукупність грошових відносин, пов'язаних із розподілом і перерозподілом ВВП і національного багатства, для формування і використання основного централізованого фонду грошових коштів, призначеного для забезпечення виконання державою її функцій
2	В.М. Опарін [4]	Бюджет є сукупністю грошових відносин між державою і юридичними та фізичними особами з приводу формування і використання централізованого фонду коштів, призначеного для забезпечення виконання державою її функцій
3	С.І. Лучковська [5]	Бюджет – це система економічних (грошових) відносин із приводу формування, розподілу й використання особливого централізованого фонду грошових коштів держави чи місцевого самоврядування, державного чи місцевих бюджетів. Ці економічні відносини виникають у результаті розподілу валового внутрішнього продукту країни
4	А.В. Головач, В.Б. Захожай, Н.А. Головач [6]	Державний бюджет – це економічна категорія, яка представлена грошовими відносинами між державою та юридичними і фізичними особами щодо перерозподілу національного доходу в межах утворення та використання бюджетного фонду країни, призначеного для фінансування народного господарства, соціальних потреб, потреб оборони та державного управління
<b>Бюджет як фінансовий план держави</b>		
5	Бюджетний кодекс України [7]	Бюджет – це план формування і використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань та функцій, які здійснюються органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду
6	Закон України «Про бюджетну систему України» [8]	Бюджет – це план утворення і використання фінансових ресурсів для забезпечення функцій, які здійснюються органами державної влади України, органами влади Автономної Республіки Крим та місцевими радами народних депутатів
7	Звіт Інституту дипломованих бухгалтерів з управлінського обліку [9]	Бюджет – це кількісний план у грошовому виразі, який підготовлений та затверджений до певного періоду часу, що звичайно показує заплановану величину доходу, що має бути досягнута, та/або витрати, які необхідно понести протягом цього періоду, і капітал, що необхідно залучити для досягнення даної мети
8	О.Я. Базилінська [10]	Державний бюджет – це фінансовий план утворення і використання грошових фондів держави протягом року, інакше кажучи – це баланс доходів і витрат держави, який складає міністерство фінансів
<b>Бюджет як централізований фонд грошових ресурсів</b>		
9	І.Ф. Комарницький [11]	Державний бюджет – це централізований фонд грошових ресурсів, що знаходиться в розпорядженні уряду, для фінансування державного апарату, збройних сил, виконання соціально-економічних функцій
<b>Бюджет як кошторис доходів та видатків</b>		
10	Н.А. Малиш [12]	Бюджет – це грошове вираження збалансованого кошторису доходів та видатків за певний період
11	А.Т. Опря [13]	Бюджет – це розпис грошових доходів і витрат держави, підприємства, установи, сім'ї, окремої особи на визначений період

## Узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності поняття «бюджетний устрій»

№ з/п	Автор/джерело	Визначення
<b>Бюджетний устрій як організація і принципи побудови бюджетної системи</b>		
1	С.І. Юрій, В.М. Федосов [3]	Бюджетний устрій – організація і принципи побудови бюджетної системи, її структури, розподіл доходів і видатків між окремими ланками, правові основи функціонування бюджетів, установлення характеру взаємовідносин між бюджетами, взаємозв'язок між окремими ланками бюджетної системи
2	Бюджетний кодекс України [7], Закон України «Про бюджетну систему України» [8]	Бюджетний устрій – це організація і принципи побудови бюджетної системи, її структури, взаємозв'язок між окремими ланками бюджетної системи. Бюджетний устрій України визначається з урахуванням державного устрою і адміністративно-територіального поділу України
3	Н.Д. Чала, Л.В. Лазоренко [14]	Бюджетний устрій – це організація і принципи побудови бюджетної системи, її структури, взаємозв'язок між окремими ланками бюджетної системи. Бюджетний устрій визначається з урахуванням державного устрою та адміністративно-територіального поділу України
5	С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко [15]	Бюджетний устрій – це організація і принципи побудови бюджетної системи, її структура і взаємозв'язок між бюджетами, які він об'єднує, у процесі забезпечення виконання єдиної загальнодержавної фінансово-бюджетної політики
6	Л.С. Гринів, М.В. Кічурчак [16]	Бюджетний устрій – це організаційна структура, що побудована на принципах бюджетної системи і є відповідною до територіально-адміністративного поділу в державі
7	В.М. Опарін [4]	Бюджетний устрій показує, яким чином побудована бюджетна система, тобто це організація вертикальної структурної побудови бюджету держави за рівнями адміністративно-територіального поділу країни
<b>Бюджетний устрій як сукупність бюджетів і взаємозв'язок між ними</b>		
8	О.С. Дроздовська [17]	Бюджетний устрій – це види бюджетів, взаємозв'язки між бюджетами та міжбюджетні взаємовідносини, їх принципи, правовий статус бюджетів відповідно до правового статусу адміністративно-територіальних одиниць та державних утворень
9	Н.В. Савчук [18]	Бюджетний устрій – це взаємозв'язок учасників бюджетного процесу (окремих ланок бюджетної системи), який ґрунтується на правових нормах і орієнтований на зростання долі суспільно-значимих витрат у структурі консолідованого бюджету держави

## Узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності поняття «бюджетна система»

№ з/п	Автор/джерело	Визначення
<b>Бюджетна система як сукупність державного та місцевих бюджетів</b>		
1	Бюджетний кодекс України [11], С.І. Юрій, В.М. Федосов [7]	Бюджетна система – сукупність державного та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного й адміністративно-територіального устроїв і врегульована нормами права. Бюджетна система як сукупність окремих ланок, юридично пов'язаних між собою, базується на загальноприйнятих принципах
2	С.І. Юрій, В.Г. Дем'янишин, О.П. Кириленко [6]	Бюджетна система – сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного і адміністративно-територіального устроїв і врегульована нормами права
<b>Бюджетна система як сукупність відокремлених ланок</b>		
3	С.І. Юрій, В.М. Федосов [7]	Бюджетна система – сукупність самостійних відокремлених взаємопов'язаних між собою ланок, в яких функціонують бюджетні відносини
4	Н.Д. Чала, Л.В. Лазоренко [14]	Бюджетна система – це сукупність окремих її ланок, юридично пов'язаних між собою, яка базується на загальноприйнятих принципах, що відповідають міжнародним стандартам
<b>Бюджетна система як сукупність бюджетів усіх рівнів</b>		
5	Закон України «Про бюджетну систему України» [8]	Бюджетна система – сукупність бюджетів усіх рівнів, яка регулюється правовими нормами і формується на єдиних принципах згідно з місцевим устроєм та адміністративно-територіальним поділом України
6	Е.С. Дмитренко [16]	Бюджетна система – це заснована на економічних відносинах, врегульована правовими нормами сукупність видів бюджетів, які існують на території держави
7	С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко [15]	Бюджетна система – це сукупність усіх бюджетів, які формуються і діють на території певної країни згідно з її бюджетним устроєм
8	А.Т. Опря [13]	Бюджетна система – це врегульована нормами права сукупність усіх видів бюджетів
<b>Бюджетна система як механізм (комплекс)</b>		
9	І.Ф. Комарницький [11]	Бюджетна система – це достатньо складний механізм, що відображає специфіку країни, особливості її соціально-економічного розвитку, державного устрою, тобто ця система формується на основі сукупності соціально-економічних, правових та інших особливостей тієї чи іншої держави
10	М.М. Артус, Н.М. Хижа [18]	Бюджетна система – це взаємопов'язаний комплекс політичних юридичних, соціальних й економічних відносин, що забезпечує функціонування всіх його ланок із виконання завдань, визначених бюджетною політикою держави



## Підходи до визначення сутності поняття «бюджетна децентралізація»

Підхід	Сутність поняття «бюджетна децентралізація»
Розподільчий	Перенесення надходження доходів та/або здійснення витрат грошових коштів на більш низький рівень уряду за збереження фінансової відповідальності [19]
	Це нова система міжбюджетних відносин, більша фінансова самостійність і, відповідно, більша відповідальність. Це не тільки нові джерела надходження, а й інструменти, що дають змогу місцевим громадам ефективно впливати на економічне зростання та, відповідно, нарощувати базу доходів [20]
	Види мобілізації фінансових ресурсів у бюджетах органів місцевого самоврядування. Крім визначеного змісту, слід розглядати її як спосіб виміру величини переходу національної економіки від адміністративно-командної до ринкової й яка є доцільною за умови досягнення розумного оптимуму між формуванням доходів місцевих бюджетів та фінансуванням делегованих повноважень [21]
	Перенесення надходження доходів та/або здійснення витрат грошових коштів на більш низький рівень уряду за збереження фінансової відповідальності [22]
Адміністративний	Процес передання повноважень (функцій, компетенцій і відповідальності) від центральних до місцевих органів влади [22]
	Перерозподіл функцій і повноважень єдиної державної влади між відповідними органами державної влади, з одного боку, і органами регіонального (місцевого) самоврядування – з іншого [23]

оптимального розподілу бюджетних ресурсів між бюджетами різних рівнів шляхом передачі їм частини бюджетних надходжень.

Аналіз рівня забезпечення фінансовими ресурсами об'єднаних територіальних громад, за даними Міністерства регіонального розвитку, свідчить, що власні ресурси громад за підсумками I півріччя 2016 р. порівняно з аналогічним періодом 2015 р. збільшилися в три рази, що в грошовому вираженні становить 0,88 млрд. грн. Своєю чергою, міжбюджетні трансферти за підсумками I півріччя 2016 р. порівняно з аналогічним періодом 2015 р. зросли в 60 разів, тобто на 1,76 млрд. грн. Залишок коштів загального фонду місцевих бюджетів збільшився за цей період удвічі. Проте такі показники не демонструють реальний стан забезпечення ресурсами об'єднаних територіальних громад, оскільки вони не враховують збільшення їх кількості, а представлені у загальному вигляді. Оцінка рівня забезпеченості бюджетними ресурсами об'єднаних територіальних громад свідчить про необхідність визначення оптимального розподілу таких ресурсів між бюджетами різних рівнів. Незважаючи на поліпшення стану забезпечення громад бюджетними ресурсами в 2016 р., коли мали місце освітня і медичні субвенції, планування розподілу в 2017 р. бюджетних ресурсів супроводжується передачею додаткових повноважень щодо фінансування та виконання соціально-економічних функцій органами влади.

Виконання завдань органами місцевої влади повинне здійснюватися на основі розроблених програм розвитку території. Суттєвим недоліком використання програмно-цільового підходу є низька якість розроблених програм та їх невідповідність потребам новостворених громад. Так, лише 2 з 14 об'єднаних територіальних громад Сумської області, 1 з 4 утворених громад Харківської області отримали фахову підтримку для розробки програм стратегічного розвитку. Це свідчить про необхідність пошуку іншими громадами фахової підтримки під час розроблення стратегічних програм розвитку, який не завжди може бути успішним, а тому може супроводжуватися ризиками організаційно-інституційного характеру, коли отримання великої кількості повноважень на місцях не забезпечується наявністю достатньої кількості кваліфікованих кадрів.

Очікування щодо отримання достатнього рівня забезпечення бюджетними ресурсами органів місцевої влади, а отже, якісного виконання ними своїх завдань можуть не виправда-

тися в окремих громадах, ураховуючи, що рівень навантаження щодо фінансування соціально-економічних функцій у наступному році суттєво зросте. Особливо це стосується об'єднаних територіальних громад, які не володіють достатніми можливостями для ефективного управління бюджетними ресурсами та достатньою кількістю кваліфікованих фахівців.

За рахунок суттєвої передачі на місцевий рівень із державного рівня дохідної частини бюджетів повна передача видаткових повноважень на місцевий рівень може викликати труднощі з виконанням поставлених завдань. Зокрема, зміна алгоритму вирівнювання шляхом упровадження механізму фінансування таких делегованих на місцевий рівень повноважень щодо забезпечення функцій охорони здоров'я та освіти, може виявитися суттєвим тягарем для новостворених громад. До 2016 р. на місцевий рівень надавалися міжбюджетні трансферти на освіту й охорону здоров'я, а починаючи з 2017 р. ці функції повністю делегуються державою новоствореним громадам. Цей фактор належить до групи фінансових ризиків, адже у новостворених громад виникне потреба збалансування доходів місцевих бюджетів і оптимального розподілу фінансових ресурсів на виконання різного роду поставлених завдань.

**Висновки.** Таким чином, аналіз наявних ризиків оптимального розподілу фінансових ресурсів характеризується двома напрямами: теоретичним, що пов'язаний з існуванням значної кількості наукових підходів до розуміння ключових категорій, та практичним, який безпосередньо пов'язаний з організацією процесу оптимального розподілу фінансових ресурсів на практиці і характеризується організаційно-інституційними, фінансовими та іншими ризиками. Якщо перша група ризиків потребує розроблення комплексних підходів до взаємоузгодження наявних категорій, то друга група ризиків створює потребу у застосуванні логічних, аналітичних та моделюючих методів дослідження і вивчення динаміки розвитку подій за зміни наявних умов.

*Література:*

- Rodriguez P.A. On the economic dividend of devolution / P.A. Rodriguez, N. Gill // *Regional Studies*. – 2005. – Vol. 39(4). – P. 405–420.
- Rodden J. Reviving Leviathan: Fiscal federalism and the growth of government / J. Rodden // *International Organization*. – 2003. – Vol. 57. – P. 695–729.

3. Фінанси : [підручник] / Ред.: С.І. Юрій, В.М. Федосов. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
4. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : [навч. посіб.] / В.М. Опарін ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
5. Лучковська С.І. Фінансове право : [навч. посіб.] / С.І. Лучковська. – К. : КНТ, 2010. – 296 с.
6. Банківська статистика: опорний конспект лекцій / А.В. Головач, В.Б. Захожай, Н.А. Головач. – К. : МАУП, 1999. – 192 с.
7. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
8. Про бюджетну систему України : Закон України від 21.06.2001 № 2542-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/512-12>.
9. Better Budgeting / CIMA and ICAEW // A report on the Better Budgeting forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/betterbudgeting\\_techrpt\\_2004.pdf](http://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/betterbudgeting_techrpt_2004.pdf).
10. Базилінська О.Я. Макроекономіка : [навч. посіб.] / О.Я. Базилінська ; 2-е видання, випр. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 442 с.
11. Комарницький І.Ф. Економічна теорія. : [навч. посіб.] / І.Ф. Комарницький, С.В. Бойда, В.Ф. Банар. – Чернівці : [б.в.], 2012. – 137 с.
12. Малиш Н.А. Макроекономіка : [навч. посіб.] / Н.А. Малиш. – К. : МАУП, 2003. – 182 с.
13. Опря А.Т. Фінансове право : [навч. посіб.] / А.Т. Опря. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 248 с.
14. Чала Н.Д. Бюджетна система : [навч. посіб.] / Н.Д. Чала, Л.В. Лазоренко. – К. : Знання, 2010. – 223 с.
15. Лондар С.Л. Фінанси : [навч. посіб.] / С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко. – Вінниця : Нова книга, 2009. – 384 с.
16. Гринів Л.С. Національна економіка: [навч. посіб.] / Л.С. Гринів, М.В. Кічурчак. – Львів : Магнолія-2006, 2008. – 464 с.
17. Дроздовська О.С. Бюджетний устрій держави та особливості його формування в Україні : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / О.С. Дроздовська ; Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України. – К., 2005. – 235 с.
18. Савчук Н.В. Фіскальні пріоритети функціонування та розвитку бюджетної системи / Н.В. Савчук // Формування ринкової економіки. – 2013. – № 29. – С. 342–356.
19. Different forms of decentralization, Earth Institute of Columbia University, accessed. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kaust.edu.sa/en/innovate/innovation-economic-development>.
20. Ярецько Н.І. Бюджетна децентралізація – це не додаткові субвенції із збереженням «схем» / Н.І. Ярецько // Українська правда. – 2015. – 16/01 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2015/01/16/521924/>.
21. Сунцова О.О. Місцеві фінанси : [навч. посіб.] / О.О. Сунцова. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
22. Калінюк Н. Бюджетна децентралізація в країнах з перехідною економікою / Н. Калінюк // 36. наук. пр. УАДУ при Президентові України. – 2002. – Вип. 2. – С. 322–328.
23. Субботович Ю.Л. Бюджетна децентралізація та зміцнення фінансів органів місцевого самоврядування / Ю.Л. Субботович // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2013. – № 13. – С. 44–46.

**Винниченко Н.В. Проблеми формування категоріально-понятійного апарату при оптимальному розподіленні фінансових ресурсів в умовах децентралізації**

**Анотація.** В статті обобщені основні наукові підходи к определению ключевых категорий, которые положены в основу понимания процесса оптимального распределения финансовых ресурсов в условиях децентрализации. Определены ключевые группы рисков и препятствий, которые могут возникнуть в процессе бюджетной децентрализации и, как следствие, повлиять на ее результативность.

**Ключевые слова:** бюджет, бюджетное устройство, бюджетная децентрализация, финансовые ресурсы, оптимальное распределение, объединённые территориальные общины.

**Vynnychenko N.V. Problems of formation of categorical-conceptual apparatus by the optimum allocation of financial resources during decentralization**

**Summary.** The article summarizes the main scientific approaches to defining such key categories as a basis for understanding of optimal allocation of financial resources under decentralization. Also there are identified key groups of risks and obstacles that may arise during the fiscal decentralization and, consequently, affect its performance.

**Keywords:** budget, budget structure, fiscal decentralization, financial resources, optimal allocation, united local communities.

Зайцев О.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів і кредиту,

Сумський державний університет

## МОНЕТАРНА ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ІНДЕКСОМ ЦІН У БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті пропонується новий (інноваційний) механізм чисельної оцінки показника інфляції, що ґрунтується на оцінці грошей витратами праці. Оцінка грошей, що складають показник ціни, таким показником як витрати людської праці, або вартісна оцінка ринкових цін, показує кількість грошових знаків, що «обслуговує», або що «припадає» на одиницю людської праці. Такий показник характеризує саме гроші по відношенню до витрат праці, а не товар по відношенню до витрати грошей на його купівлю. Такий показник є безпосередньо монетарним показником. На наш погляд, монетарна інфляція є тим каталізатором, який викликає зростання цін. Монетарна інфляція є причиною росту цін, а не навпаки (принаймні, згідно нашого дослідження). Випереджувальна тенденція росту індексу монетарної інфляції відносно індексу цін має випереджувальний термін від року до 3-х, 4-х років. Показники монетарної інфляції та показники зростання цін – це різні показники, які є відносно самостійними, але за певних умов є взаємопов'язаними як чинник і наслідок.

**Ключові слова:** сутність інфляції, цінова інфляція, монетарна інфляція, ціни на продукцію будівельної галузі, фонд робочого часу, ВВП, витрати людської праці, індекс монетарної інфляції.

**Постановка проблеми.** Ця стаття є тематичним продовженням статті під назвою «Вимірювання цінності грошей», у якій було обґрунтовано та оприлюднено показник вимірювання монетарної вартості (цінності) грошей [1]. Також у згаданій статті на умовних прикладах було показано можливі варіанти взаємодії цінової (традиційний розрахунок) та монетарної (інноваційний метод) показників інфляції. Якщо статтю [1], а також роботи [2; 3; 4; 5] можна вважати теоретичним підґрунтям обраної проблематики, то ця стаття, що пропонується до вашої уваги, є прикладом практичного застосування теоретичних принципів, а саме – розрахунку монетарної вартості грошей. Нагадуємо, що монетарна оцінка грошей – це оцінка грошей, яка відмінна від їх субстанціональної оцінки, де основою виступає золото. А також відмінна від їх оцінки за допомогою купівельної спроможності з огляду на окремий товар або групу товарів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** «Інфляція як специфічна властивість економіки відома вже декілька століть. Однак, попри це, в економічній теорії не існує єдиного погляду на суть цього надзвичайно складного економічного явища...» [6, с. 232] – так починає вести мову про інфляцію А.С. Гальчинський, який під час видання книги [2] був радником Президента України з питань макроекономічної політики. Не менш поважний український науковець М.І. Савлук зазначає: «Незважаючи на очевидність зв'язку інфляції зі знеціненням грошей, сутність цього явища не знайшла однозначного трактування в економічній літературі» [7, с. 193]. Відомий український науковець з політичної економії А.А. Чухно

наголошував: «У найзагальнішому визначенні інфляцію можна визначити як підвищення загального рівня цін. Однак інфляційний процес набагато складніший» [8, с. 501]». На загальнотеоретичну неопрацьованість та практичну багатогранність визначення такого явища, як інфляція звертали увагу й інші фахівці. Наприклад, К.С. Базилевич у підручнику «Макроекономіка» зазначив: «... інфляція – багатофакторний, багатовимірний і складний соціально-економічний процес, властивий ринковій економіці, який може бути спричинений різними подіями...» [9, с. 399]. Перелік дефініцій стосовно сутності інфляції та протиріч у її визначенні можна продовжити, наприклад, ознайомившись з [1].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Серед економістів та фінансистів різних наукових шкіл та напрямків досі немає єдності поглядів щодо якісного визначення явища інфляції і, особливо, не існує обґрунтованого механізму кількісного обчислення інфляції. Після всіх теоретичних викладок у практичній площині всі розрахунки інфляції замінюються, саме замінюються, таким показником, як індекс зростання цін. Наприклад, у Статистичних щорічниках України, виданих Державним комітетом статистики України, в розділі «Ціни і тарифи» читаємо визначення: «Індекс споживчих цін (індекс інфляції) є...». Тобто, із тексту такого визначення випливає, що «індекс споживчих цін» та «індекс інфляції» – це терміни-синоніми. Таке ж розуміння показника інфляції надається і в провідних підручниках [7, с. 199; 4 с. 502]. До речі, індекс споживчих цін на товари та послуги (або скорочено – ІСЦ) показує середній рівень цін на державою зазначений перелік товарів і послуг, так званий «споживчий кошик» за певний період, як правило за календарний рік. У вітчизняних і зарубіжних наукових та навчальних джерелах він, тобто індекс споживчих цін, найчастіше використовується як синонім слова «інфляція».

Отже, виникає питання, чи інфляція є самостійним процесом, відмінним від зростання цін, чи зростання цін і є безпосередньо процесом інфляції.

Повертаючись до визначень індексів цін, що надані у Статистичних щорічниках України (розділ 4 «Ціни і тарифи»), звертаємо увагу на те, що всі інші індекси цін, крім індексу споживчих цін, а саме: «Індекс цін виробників промислової продукції», «Індекс цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами», «Індекс цін на будівельно-монтажні роботи», «Індекс тарифів на послуги пошти та зв'язку», «Індекс тарифів на вантажні перевезення», «Індекс цін інвестицій в основний капітал», – не зазначені, як індекси інфляції. Тобто, за визначеннями «Статистичних щорічників...» індекс споживчих цін – це в той же час і індекс інфляції, а всі інші індекси цін і тарифів – не індекси інфляції, а лише індекси цін.

Заглянемо в ще більш вагомий документ, згідно з яким повинні формуватися загальнодержавні статистичні показники. Мова йде про міжнародний документ «Система національних рахунків 2008». У передмові цього документа говориться:

«СНС-2008 призначена для використання всіма країнами і розроблена з урахуванням потреб країн, що знаходяться на різних стадіях економічного розвитку. Вона також є першоосновою для стандартів в інших областях економічної статистики, сприяючи інтеграції цих статистичних систем і приведення їх у відповідність з національними рахунками» [10, с. 111]. Так ось, в тексті цього документу в багатьох місцях йде мова про інфляцію, але визначення інфляції відсутнє.

На нашу думку, індекс зростання цін не є показником інфляції, це, можливо, лише тільки показник росту цін, який, за певних умов може бути спровокований як інфляцією, так і не інфляційними чинниками. Як теоретично доведено в [1], наявність монетарної інфляції не завжди викликає підвищення цін. Навіть, можливі випадки, коли за наявності монетарної інфляції зростання цін може й не бути, мало того, ціни можуть навіть падати. На нашу думку, показником інфляції виступає монетарний чинник, який вимірюється за допомогою та з використанням показника витрат людської праці. Тобто, застосовується безпосередня оцінка грошей витратами праці, яка і є показником монетарної інфляції.

**Мета статті.** Показати можливість фінансово-економічних розрахунків показників монетарної інфляції на підставі та з використанням наявних офіційних статистичних даних для України за останні 15 років. Проаналізувати результати та знайти можливі механізми взаємодії та взаємовпливу процесу монетарної інфляції та процесу зростання цін.

**Вклад основного матеріалу.** У дослідженні використовуємо статистичні показники Держкомстату України з 2000 року, тому що у 2000 році в статистичній звітності Україні був вперше представлений новий показник, який до цього не надавався статистикою, а саме «Використання фонду робочого часу працівників, зайнятих в галузях економіки». Отже, з'явився показник, що відображає в галузях економіки фактично (!) відпрацьований час працівниками, ще є вкрай важливим для нашого методу економічно-монетарних досліджень. Тому будемо вважати 2000 рік відправним пунктом, від якого почнемо вести порівнювання грошових показників. Розрахунок ведемо табличним способом (див. табл. 1, 3, 4, 5).

**Пояснення.** Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу (коефіцієнт вартості) показує кількість годин праці (тобто – трудову вартість) яку «вміщує в собі» одна астрономічна година роботи працівника. Підготовчий фактичний матеріал для розуміння та розрахунку такого коефіцієнта вже існує понад пів сторіччя.

Із 70-х років ХХ ст. у спорті кількість виконаної спортсменом роботи вимірюють сумарною кількістю биття пульсу. Показник сумарної пульсової активності визначає суму ударів пульсу людини протягом часу її спортивної роботи. За початок відліку беруть частоту серцевих скорочень від 60 до 80 ударів за хвилину. Показник биття пульсу, наприклад, «80 ударів за хвилину», означає 80 ударів пульсу (серця), які дорівнюють одній астрономічній хвилині. Такий механізм вимірювання кількості праці цілком можливо і доречно застосувати і до людської праці на виробництві. Тим більш, що вже накопичено багатий фактичний матеріал стосовно досліджень зв'язку праці та серцебиття.

Конкретні види праці вже давно розподіляють на групи залежно від навантаження, використовуючи як показник частоту пульсу. У 1963 році в Англії Brown and Growden досліджували промислових робітників, пов'язаних з Slough Industrial Health Service і опублікували в «Slough Scales» такі дані: залежність пульсу (в ударах за хвилину) від робочого навантаження: легка робота – 60-100, помірна 100-125, важка 125-150, дуже важка 150-175 ударів за хвилину [12, с. 156]. Групою вчених Франції, Швейцарії та Бельгії у 1967 була видана книга J. Scherrer «Physiologie du travail (ergonomie)» [13]. У цій книзі Н. Monod and М. Pottier дають таку класифікацію робіт по частоті ударів серця: дуже легка робота – до 75, легка 75-100, помірна 100-125, важка 125-150, дуже важка 150-175, вкрай важка робота – більше 175 ударів за хвилину [12, с. 204]. Прикладів таких досліджень можна навести багато.

Отже, якщо взяти кількість ударів пульсу за базу показника легкої роботи у 80 уд./хв., то помірна робота буде мати коефіцієнт від 1,25 (100 уд./хв. : 80 уд./хв.) до 1,56 (125 уд./хв. : 80 уд./хв.), важка робота – від 1,57 (125 уд./хв. : 80 уд./хв.) до 1,87 (150 уд./хв. : 80 уд./хв.), дуже важка – від 1,88 (150 уд./хв. : 80 уд./хв.) до 2,19 (175 уд./хв. : 80 уд./хв.) і так далі. Ці коефіці-

Таблиця 1

Оцінка фактичних (ринкових) цін продукції будівництва витратами праці в Україні 2000-2003 рр.

№ з/п	Показник	2000	2001	2002	2003
1	Випуск товарів і послуг виробниками будівельної галузі у фактичних цінах; млн. грн.	14426 [14, с. 34]	18339 [15, с. 29]	19176 [15, с. 29]	25811 [15, с. 29]
2	Середньооблікова кількість найманих працівників у будівництві; усього, тис.	590 [15, с. 372]	526 [15, с. 372]	453 [15, с. 372]	431 [15, с. 372]
3	Використання фонду робочого часу працівниками будівельної галузі в середньому на одного працівника (всього відпрацьовано); годин	1414 [11, с. 374]	1567 [14, с. 395]	1606 [19, с. 443]	1672 [20, с. 413]
4	Фонд відпрацьованого робочого часу працівниками будівельної галузі ; тис. астрономічних годин, (рядок 2 × рядок 3)	834260	824242	727518	720632
5	Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу *	1,250000	1,231723	1,261949	1,330982
6	Кількість праці, що витрачена працівниками будівельної галузі усього; години витрат праці, (рядок 4 × рядок 5)	1042825	1015238	918091	959148
7	Оцінка грошей витратами людської праці, (або, що одне й те ж саме – вартісна оцінка ринкових цін у будівництві); грн. / на годину витрат праці, (рядок 1 / рядок 6)	13,83	18,06	20,89	26,91

\* Дивись по тексту – Пояснення.

енти і є коефіцієнтами перерахунку фактичного робочого часу у години витрат праці.

Проведені дослідження дають можливість для 2000 року взяти коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу у розмірі 1,25 (табл. 1, рядок 5). Звісно, такий коефіцієнт треба розрахувати на підставі натурних вимірювань безпосередньо на виробництві, але, такі вимірювання – справа недалекого майбутнього. Для 2001 року і для наступних років, до 2014 року включно проведемо розрахунки коефіцієнтів вартості, пов'язуючи їх з існуючими статистичними даними. Звісно, фактичних даних для такого розрахунку ще ніхто ніколи не збирав, але статистика дає показник використання фонду робочого часу працівниками сільського господарства в середньому на одного працівника (всього відпрацьовано) в астрономічних годинах (рядок 3 в табл.1 та той же рядок 3 в табл. 3, 4, 5). Якщо перемножити цей показник на коефіцієнт вартості, то й будемо мати показник витрат праці (тобто трудову вартість), витрачену за один рік одним середньо-статичним робітником промисловості.

На підставі наявних статистичних даних ще не маємо можливостей розрахувати коефіцієнт вартості безпосередньо. Але можемо підійти до його чисельної характеристики опосередковано. Можемо чисельно розрахувати не коефіцієнт вартості, а його змінність відносно попереднього року, а саме індекс коефіцієнта вартості відносно попереднього року, який по суті відображає зміни коефіцієнта вартості також, як відображає, наприклад, зміни цін індекс цін. Механізм розрахунку такий. Цілоком природним є взаємозв'язок індексу вартості з індексом фізичного обсягу валового внутрішнього продукту. За початок відліку беремо 2000 рік. Тоді, індекс фізичного обсягу ВВП у 2000 році дорівнює 100,0%, а індекс вартості дорівнює 1,0 (див. табл. 2). Добуток індексу вартості та показника фактично відпрацьованого робочого часу при незмінності всіх інших факторів впливає прямо пропорційно на фізичний обсяг ВВП. Отже, можемо записати, що для 2000 року  $1414 \cdot 1,0 = 100,0\%$ ,

а для 2001 року  $1567 \cdot 1,0 = 109,2\%$ . Якщо порівняти ці показники один відносно іншого то будемо мати пропорцію:  $1567 / 1414 \cdot 1,0 = 109,2/100,0$ , звідки й випливає, що  $I_v = 0,985378$ . Нагадаємо, знайшли не коефіцієнт вартості, а індекс вартості ( $I_v$ ) 2001 року відносно 2000 року взятого за 100%, або за 1,0. Для розрахунку коефіцієнта вартості у 2001 році треба  $I_v$  для 2001 року помножити на коефіцієнт вартості попереднього 2000 року:  $0,985378 \cdot 1,250000 = 1,231723$  (результат в табл. 2).

Наступний розрахунок. Для 2001 року (тепер він базовий)  $1567 \cdot 1,0 = 100,0\%$ , а для 2002 року  $1609 \cdot I_v = 105,2 \%$ . Якщо порівняти ці показники один відносно іншого то будемо мати:  $1609 / 1567 \cdot 1,0 = 105,2/100,0$ , звідки  $I_v = 1,024539$ . І далі, для розрахунку коефіцієнта вартості у 2002 році треба  $I_v$  для 2002 року помножити на коефіцієнт вартості 2001 року:  $1,024539 \cdot 1,231723 = 1,261948$  (результат заносимо в табл. 2). За таким механізмом розраховуються й інші показники відповідно для кожного року – див. табл. 2.

Далі по тексту, в таблицях 3, 4, 5 представлені такі ж розрахунки, за тим же розрахунковим алгоритмом, що й в таблиці 1.

Підсумовуючи результати розрахунку показників вартісної оцінки цін реалізації продукції будівничої галузі (колонка 2 в табл. 6), можемо виконати розрахунок щорічних індексів монетарної інфляції продукції будівництва (колонка 3 в табл. 6) та провести їх порівняння з офіційним оприлюдненим державною статистикою індексом цін на продукцію, що реалізують будівельні підприємства (колонка 4 в табл. 6).

**Висновки і пропозиції.** В статті розглянуто інфляційні процеси стосовно цін на продукцію будівельної галузі і тому наступні висновки є коректними саме для цін будівельного сектору в Україні для умов, що складалася впродовж 2000-2014 років.

Починаючи із 2000 року і до 2014 року, тобто за п'ятнадцять років, монетарна інфляція показує збільшення цінового навантаження на одиницю праці для продукції будівництва більш ніж у 20 разів (у 20,1743 – колонка 2, табл.6). За той же період ринкове зростання цін на продукцію будівництва відбу-

Таблиця 2

Розрахунок коефіцієнта вартості, що перераховує астрономічні годин робочого часу у години вартості

Рік	Індекси фізичного обсягу валового внутрішнього продукту (у порівняннях цінах), % до попереднього року	Використання фонду робочого часу працівниками будівельної галузі в середньому на одного працівника (всього фактично відпрацьовано), (див. рядок 3 у таблицях 1, 3, 4, 5); годин	Індекс коефіцієнта перерахунку астрономічних годин робочого часу у години вартості відносно попереднього року (індекс вартості) ( $I_v$ )	Коефіцієнт перерахунку астрономічних годин робочого часу у години вартості (у вартісні години) відносно попереднього року (коефіцієнт вартості)
2000	100,0	1414	1,0	1,250000
2001	109,2 [15, с. 29]	1567	0,985378	1,231723
2002	105,2 [15, с. 29]	1609	1,024539	1,261948
2003	109,6 [15, с. 29]	1672	1,054703	1,330982
2004	112,1 [15, с. 29]	1734	1,080918	1,438683
2005	102,7 [15, с. 29]	1713	1,039590	1,495641
2006	107,3 [16, с. 30]	1727	1,064302	1,591813
2007	107,9 [16, с. 30]	1759	1,059371	1,686320
2008	102,3 [16, с. 30]	1707	1,053163	1,777657
2009	85,2 [16, с. 30]	1389	1,047058	1,861311
2010	104,1 [17, с. 31]	1471	0,982970	1,829613
2011	105,4 [17, с. 31]	1607	0,964800	1,765211
2012	100,2 [17, с. 31]	1602	1,005127	1,774262
2013	100,0 [17, с. 31]	1616	0,991337	1,758890
2014	89,9 [18, с. 11]	1547	0,939098	1,651769

Таблиця 3

Оцінка фактичних (ринкових) цін продукції будівництва витратами праці в Україні 2004-2007 рр.

№ з/п	Показник	2004	2005	2006	2007
1	Випуск товарів і послуг виробниками будівельної галузі у фактичних цінах; млн. грн.	37667 [15, с. 29]	45972 [15, с. 29]	64152 [16, с. 31]	94307 [16, с. 31]
2	Середньооблікова кількість найманих працівників у будівництві; усього, тис.	441 [15, с. 372]	461 [15, с. 372]	477 [15, с. 372]	500 [16, с.370]
3	Використання фонду робочого часу працівниками будівельної галузі в середньому на одного працівника (всього відпрацьовано); годин	1734 [22, с. 414]	1713 [23, с. 399]	1727 [15, с. 382]	1759 [24, с. 396]
4	Фонд відпрацьованого робочого часу працівниками будівельної галузі ; тис. астрономічних годин, (рядок 2 × рядок 3)	764694	789693	823779	879500
5	Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу *	1,438683	1,495641	1,591813	1,686320
6	Кількість праці, що витрачена працівниками будівельної галузі усього, години витрат праці, (рядок 4 × рядок 5)	1100152	1181097	1311302	1483118
7	Оцінка грошей витратами людської праці, (або, що одне й те ж саме, – вартісна оцінка ринкових цін у будівництві); грн. / на годину витрат праці, (рядок 1 / рядок 6)	34,24	38,92	48,92	63,59

\* Дивись в тексті вище – Пояснення, (текст після табл. 1).

Таблиця 4

Оцінка фактичних (ринкових) цін продукції будівництва витратами праці в Україні 2008-2011 рр.

№ з/п	Показник	2008	2009	2010	2011
1	Випуск товарів і послуг виробниками будівельної галузі у фактичних цінах; млн. грн.	117362 [16, с. 31]	77631 [16, с. 31]	137118 [25, с. 30]	194992 [25, с. 30]
2	Середньооблікова кількість найманих працівників у будівництві; усього, тис.	497 [16, с.370]	385 [16, с.370]	390 [25, с.343]	346 [25, с.343]
3	Використання фонду робочого часу працівниками будівельної галузі в середньому на одного працівника (всього відпрацьовано); годин	1707 [26, с. 390]	1389 [27, с. 386]	1471 [16, с. 379]	1607 [28, с.378]
4	Фонд відпрацьованого робочого часу працівниками будівельної галузі ; тис. астрономічних годин, (рядок 2 × рядок 3)	848379	534765	573690	556022
5	Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу *	1,777657	1,861311	1,829613	1,765211
6	Кількість праці, що витрачена працівниками будівельної галузі усього, години витрат праці, (рядок 4 × рядок 5)	1508127	995364	1049458	981496
7	Оцінка грошей витратами людської праці, (або, що одне й те ж саме, – вартісна оцінка ринкових цін у будівництві); грн. / на годину витрат праці, (рядок 1 / рядок 6)	77,82	77,99	130,66	198,67

\* Дивись в тексті вище – Пояснення, (текст після табл. 1).

Таблиця 5

Оцінка фактичних (ринкових) цін продукції будівництва витратами праці в Україні 2012-2014 рр.

№ з/п	Показник	2012	2013	2014
1	Випуск товарів і послуг виробниками будівельної галузі у фактичних цінах; млн. грн.	184751 [25, с. 30]	174158 [30, с. 74]	162551 [30, с. 74]
2	Середньооблікова кількість найманих працівників у будівництві; усього, тис.	333 [25, с.343]	295 [25, с.343]	228 [17, с.355]
3	Використання фонду робочого часу працівниками будівельної галузі в середньому на одного працівника (всього відпрацьовано); годин	1602 [21, с.369]	1616 [25, с. 352]	1547 [17, с. 362]
4	Фонд відпрацьованого робочого часу працівниками будівельної галузі; тис. астрономічних годин, (рядок 2 × рядок 3)	533466	476720	352716
5	Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу *	1,774262	1,758890	1,651769
6	Кількість праці, що витрачена працівниками будівельної галузі усього, години витрат праці, (рядок 4 × рядок 5)	946508	838498	582605
7	Оцінка грошей витратами людської праці, (або, що одне й те ж саме, – вартісна оцінка ринкових цін у будівництві); грн./на годину витрат праці, (рядок 1 / рядок 6)	195,19	207,70	279,01

\* Дивись в тексті вище – Пояснення, (текст після табл. 1).

Розрахунок індексу монетарної інфляції продукції будівничої галузі

Рік	Оцінка грошей витратами людської праці, (або, що одне й те ж саме, – вартісна оцінка ринкових цін у будівництві); грн. / на годину витрат праці	Індекс монетарної інфляції грошей які залучалися до процесу формування ціни на продукцію будівництва (річний), % до попереднього року (розраховано нами)	Індекс цін на будівельно-монтажні роботи – річний, % до попереднього року (офіційна статистика); [Статистичні щорічники України]
2000	13,83	100,00	118,0 [15, с. 68]
2001	18,06	130,59	116,0 [15, с. 68]
2002	20,89	115,67	105,8 [15, с. 68]
2003	26,91	128,82	103,9 [15 с. 68]
2004	34,24	127,24	120,2 [15, с. 68]
2005	38,92	113,67	125,6 [25, с. 62]
2006	48,92	125,69	123,5 [25, с. 62]
2007	63,59	129,99	123,1 [25, с. 62]
2008	77,82	122,38	135,3 [25, с. 62]
2009	77,99	100,22	111,3 [25, с. 62]
2010	130,66	167,53	115,8 [25, с. 62]
2011	198,67	152,05	119,4 [25, с. 62]
2012	195,19	98,25	112,6 [25, с. 62]
2013	207,70	106,41	105,6 [17, с. 56]
2014	279,01	134,33	109,5 [17, с. 56]
У підсумку з 2000 р. по 2014 р.	–	2017,43	793,42

лося тільки у 8 разів (у 7,9342 – колонка 4, табл.6). Зважаючи на результативні дані, що зібрані в табл. 6, та проілюстровані графіком, рис. 1, можемо запропонувати певні висновки.

Темпи зростання монетарної інфляції не співпадають з темпами росту цін. Темпи зростання монетарної інфляції є вищими за темпи зростання цін. Явний не збіг темпів наглядно спостерігається на графіку, рис. 1.



Рис. 1. Графік порівняння темпів росту індексів монетарної інфляції та індексів цін на продукцію будівельної галузі

Спостерігається прямо пропорційний зв'язок між монетарною інфляцією та індексом цін (принаймні, для цін у будівництві 2000–2014 рр. в Україні), тобто, за умови зростання вартісної оцінки грошей, що формували фактичні (ринкові) ціни на продукцію будівництва, індекс цін також зростає.

Також спостерігається випереджаюча тенденція росту індексу монетарної інфляції щодо індексу цін, а саме: спочатку зростає монетарний індекс, а вже після нього фіксується зростання індексу цін. Випереджувальна тенденція росту індексу монетарної інфляції відносно індексу цін у будівни-

цтві має випереджувальний термін (проміжок часу, лаг у часі) від року до 3-х, 4-х років.

За умов зупинки росту монетарної інфляції зростання цін зупиняється також, причому в той же часовий період, без лагу в часі, та ще й впливає на стабілізацію цін впродовж наступного періоду, можливо до року (див. 2011 – 2012 роки в табл. 6).

На нашу думку, індекс зростання цін не є показником інфляції, це тільки показник росту цін, який за певних умов може бути спровокований як інфляцією, так і не інфляційними чинниками.

Всі наведені вище висновки є попередніми і потребують подальшої перевірки. Але один висновок можемо зробити як узагальнюючий, вже тепер.

Показники монетарної інфляції та показники зростання цін (індекс цін, рівень цін) – це різні показники, які є самостійними за механізмами їх виникнення, але взаємопов'язаними за механізмами їх прояву.

Взаємозв'язок та взаємовплив цих показників потребує подальшого дослідження. Отже, цілком доцільними є подальші дослідження з метою накопичення матеріалів у напрямку щодо взаємозалежності або ж її відсутності між монетарною інфляцією та зростанням або падінням цін.

#### Література:

1. Зайцев О.В. Вимірювання цінності грошей / О.В. Зайцев // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – №2 (39). – С. 46-52.
2. Зайцев А.В. Исчисление величины стоимости продукта труда / А.В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. – № 6(65). – С. 159-165.
3. Зайцев А.В. Развитие принципов экономической науки // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – № 1, Том 2. – С. 5-21.
4. Zaitsev O. Objective value of commodities, its definition and measurement / O. Zaitsev // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky, Košice, Slovakia. – 2016. – Volume 4, № 6, – P. 184–186.

5. Zaitsev O.V. Monetary Inflation and its Connection with Rising Prices / O. V. Zaitsev // Journal of Advanced Research in Law and Economics. – 2016. – Vol. 7. – № 3. – С. 698–707.
6. Теорія грошей : Навч. посібник. / А. Гальчинський. 3 вид. – К. : Основи, 1998. – 415 с.
7. Гроші та кредит : Підруч. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін.; за заг. ред. М.І. Савлука. – 4-те вид., переробл. і допов. – К. : КНЕУ, 2006. – 744 с.
8. Основи економічної теорії : Підручник / А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Клишко та ін.; за ред. А.А. Чухна. – К. : Вища шк., 2001. – 606 с.
9. Макроекономіка : Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 4-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 743 с.
10. Система национальных счетов 2008. (СНС 2008) // Европейская комиссия. Международный валютный фонд. Организация экономического сотрудничества и развития. Организация Объединенных Наций. Всемирный банк. – Нью-Йорк, 2012. – 827 с. – [Электронный ресурс].
11. Статистичний щорічник за 2000 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Техніка, 2001. – 600 с.
12. Руководство по физиологии труда. / Под ред. проф. М.И. Виноградова. – М. : Медицина, 1969. – С. 408.
13. Шеррер Ж. Физиология труда. Эргономия. / Ж. Шеррер, пер. с фр., Под ред. З.М. Золиной. – М. : Медицина, 1973. – С. 496.
14. Статистичний щорічник за 2001 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Техніка, 2002. – 646 с.
15. Статистичний щорічник за 2006 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2007. – 552 с.
16. Статистичний щорічник за 2010 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Август Трейд, 2011. – 560 с.
17. Статистичний щорічник за 2014 рік / за ред. І.М. Жук, – К. : Консультант, 2015. – 586 с.
18. Збірник «Україна – 2014» / відп. за вип. О.А. Вишнеvsька, – К. : Держаналітінформ, 2015. – 28 с.
19. Статистичний щорічник за 2002 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2003. – 664 с.
20. Статистичний щорічник за 2003 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2004. – 632 с.
21. Статистичний щорічник за 2012 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Август Трейд, 2013. – 552 с.
22. Статистичний щорічник за 2004 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2005. – 592 с.
23. Статистичний щорічник за 2005 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2006. – 575 с.
24. Статистичний щорічник за 2007 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2008. – 572 с.
25. Статистичний щорічник за 2013 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2014. – 534 с.
26. Статистичний щорічник за 2008 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2009. – 571 с.
27. Статистичний щорічник за 2009 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – 566 с.
28. Статистичний щорічник за 2011 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Август Трейд, 2012. – 559 с.
29. Статистичний бюлетень за 2015 рік. / відп. за вип. О.А. Вишнеvsька, – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 101 с.
30. Статистичний збірник. Україна у цифрах 2015. / За редакцією І.М. Жук, відповідальний за випуск О.А. Вишнеvsька, К. : Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.

**Зайцев А.В. Монетарная инфляция и её связь с индексом цен в строительной отрасли Украины**

**Аннотация.** В статье предлагается новый (инновационный) механизм численной оценки показателя инфляции, который основывается на оценке денег затратами труда. Оценка денег, формирующих показатель цены, таким показателем как затраты человеческого труда, или стоимостная оценка рыночных цен, показывает количество денежных знаков которые «обслуживает», или сумма которых «приходится» на единицу

человеческого труда. Такой показатель характеризует именно деньги по отношению к затратам труда, а не товар по отношению к затратам денег на его покупку. Такой показатель является непосредственно монетарным показателем. На наш взгляд, монетарная инфляция является тем катализатором, который вызывает рост цен. Монетарная инфляция является причиной роста цен, а не наоборот (по крайней мере, в данном исследовании). Опережающая тенденция роста индекса монетарной инфляции по отношению к индексу цен имеет опережающий период от года до 3-х, 4-х лет. Показатели монетарной инфляции и показатели роста цен – это разные показатели, которые являются относительно самостоятельными, но при определённых условиях взаимосвязанными как причина и следствие.

**Ключевые слова:** сущность инфляции, ценовая инфляция, монетарная инфляция, цены на продукцию строительной отрасли, фонд рабочего времени, ВВП, затраты человеческого труда, индекс монетарной инфляции.

**Zaitsev O.V. Monetary inflation and its relation to the price index in the construction industry of Ukraine**

**Summary.** This article is about inflation in prices for construction products and the theory of inflation. Among economists and financiers of different schools and areas no unity of views on the qualitative detection of phenomena such as inflation and, in particular, there is no reasonable mechanism for quantitative calculation of inflation. In academics has become common, after the theoretical explanation they go to practical calculations of inflation and where all payments are replaced, it is replaced, such as the rate of inflation index rising prices. In our opinion, the index of price growth is not an indicator of inflation, this is only an indicator of price growth, which under certain conditions can be triggered as inflation but it is not inflation factors. The article offers a new (innovative) mechanism numerical assessment of inflation based on an assessment of the labour cost. Estimation of the money up prices index, an indicator such as the cost of human labour, or – valuation of market prices, – shows the number of banknotes that "serves" or "accounts" per unit of human labour. The relevance of this issue is due to the lack of a reasonable mechanism for inflation quantifying. Therefore, the purpose of this article is to describe the scheme for the numerical evaluation of the inflation rate, based on the money estimation by labour costs. Data for analysis were taken from the Statistical yearbooks for 2000-2014. In our view, monetary inflation is the catalyst that causes a rise in prices. Monetary inflation is the cause of price increases, but not vice versa (at least in this study). A proactive trend growth index of the monetary inflation relative to the price index is proactive period of one year up to 3, 4 years. Indicators of inflation and monetary growth figures are different price indices, which are relatively independent but under certain conditions are interrelated as a factor and effect. It was established that monetary inflation shows the increase in price for construction products as load per unit of labour more by 20 times. In addition, the calculations showed that the growth rate of monetary inflation is above the growth rate of prices. The author have substantiated a direct proportion between monetary inflation and price index, and described future prospects of research in this field.

**Keywords:** the nature of inflation, price inflation, monetary inflation, prices of construction products, fund of working time, GDP, expenditures of human labour, monetary inflation index.



*Льон І.М.,**аспірант кафедри економіки та управління,  
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

## СУТНІСТЬ ПРОЦЕСУ МОНЕТИЗАЦІЇ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

**Анотація.** У статті визначено сутність монетизації та її роль у забезпеченні економічного зростання, обґрунтовано об'єктний і суб'єктний склад процесу управління монетизацією, досліджено його характер і структуру, визначено головні фактори, що впливають на динаміку процесу монетизації та ефективне функціонування грошового ринку з метою підтримання економічного зростання. Обґрунтовано, що управління монетизацією є функцією центрального банку як інституту економічного розвитку.

**Ключові слова:** монетизація, грошова маса, швидкість обігу грошей, грошові агрегати, інфляція, фінансова стабільність, економічне зростання.

**Постановка проблеми.** Економічна теорія розглядає процес монетизації як комплексне явище, пов'язане з забезпеченням економіки грошима на основі збалансування їх попиту та пропозиції, сутність якого полягає у формуванні та регулюванні обсягів і каналів грошового обігу відповідно до потреб економіки країни [1, с. 7; 2, с. 8; 3, с. 67; 4, с. 14]. Тому монетарне регулювання, що ґрунтується на концепції неомонетаризму, передбачає активну роль процесу монетизації в забезпеченні економічного зростання. Ефективне управління процесом монетизації економіки створює надійне підґрунтя для збалансованого та динамічного розвитку, що потребує від центральних банків нових виважених підходів до грошового регулювання та прогнозування обсягів і динаміки грошового обороту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вітчизняній науковій літературі питання управління процесом монетизації економіки розглядаються, починаючи з 1990-х років, що, власне, і стало методологічною основою грошової реформи 1996 р. Фактично до 2000-х років у процесі аналізу монетарної сфери науковці використовували переважно показник швидкості обігу грошей. І лише з середини 1990-х років у монетарній науці відбувся перехід до досліджень процесів монетизації та практичного використання показника рівня монетизації економіки [1; 5; 6; 7; 8].

Найбільш активно ці процеси досліджуються такими відомими науковцями як О.В. Дзюблюк, В.В. Коваленко, А.О. Крилова, В.І. Міщенко, С.В. Міщенко, С.В. Науменкова, М.І. Савлук, І.А. Шумило та іншими. Основна увага в їхніх роботах приділяється теоретичним і прикладним аспектам монетизації, оцінці достатності обсягів грошової маси в економіці, визначенню виду та характеру грошово-кредитної політики тощо.

Разом з тим не вирішеними раніше частинами загальної проблеми залишаються оцінка ролі процесу монетизації в забезпеченні економічного зростання, обґрунтування структури та механізму управління монетизацією, прогнозування обсягів і структури грошових агрегатів та їх впливу на рівень монетизації, а також уточнення системи факторів, що впливають на характер і динаміку процесу монетизації та ефективне функціонування грошового ринку.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є дослідження сутності монетизації та її ролі у забезпеченні економічного зростання, обґрунтування об'єктного і суб'єктного складу процесу управління монетизацією економіки, а також визначення факторів, що впливають на характер і динаміку процесу монетизації та функціонування грошового ринку.

**Виклад основного матеріалу.** У науковій літературі монетизація економіки розглядається як процес забезпечення каналів грошового обігу відповідним обсягом грошової маси, що необхідний для реалізації виробленої продукції та погашення всіх боргових зобов'язань. З практичної точки зору вирішення цієї проблеми забезпечується центральним банком шляхом урівноваження попиту та пропозиції грошей завдяки реалізації відповідної грошово-кредитної політики [1; 3; 5; 9].

Однак такий підхід є занадто спрощеним, оскільки процес монетизації економіки – це складне і комплексне явище, що характеризує насиченість економіки ліквідними активами, які не лише виконують функції засобів обігу і платежу, а й активно впливають на економічну динаміку. Так, С.В. Міщенко вважає процес монетизації економіки економічним явищем, що характеризує забезпеченість процесів виробництва та обігу грошовою масою, необхідною для здійснення розрахунків і платежів, функціонування грошового ринку та всієї фінансової системи країни, а тому пропонує розглядати процес монетизації як складову грошово-кредитної політики з урахуванням сукупності показників, що відображають не лише рівень забезпечення економіки грошима, але й їх обсяги, динаміку та структуру [9, с. 268].

У науковій літературі існують різні визначення монетизації. Її характеризують як достатність випуску грошей для обігу товарів, процес насичення економіки грошима [10, с. 9], забезпеченість економіки засобами обігу, платежу та накопичення [11, с. 13], процес монетизації ВВП [12, с. 314], макроекономічний показник, що характеризує рівень забезпеченості економіки грошима, [13, с. 286-287], насичення грошового обігу коштами відповідно до завдань розвитку грошово-кредитного, фінансового та споживчого ринку [1, с. 6], рівень насиченості господарського обороту грошима [14, с. 20], економічне явище, що характеризує забезпеченість процесів виробництва і обігу грошовою масою, необхідною для здійснення розрахунків і платежів, функціонування грошового ринку і всієї фінансової системи країни [15, с. 57].

Відповідно до стандартів міжнародної статистики рівень монетизації обчислюється як відношення показників: «гроші + квазігроші)/валовий внутрішній продукт» (Money + Quasi-Money)/Gross Domestic Product) [9, с. 267].

У вітчизняній практиці рівень монетизації розраховують як відношення обсягу грошової маси, що перебуває в обороті на кінець року, до номінального річного обсягу ВВП. При цьому в якості обсягу грошової маси приймається грошовий агрегат М3, хоча в більшості країн для цих цілей використовують гро-

шовий агрегат M2. Разом з тим для характеристики окремих аспектів процесу монетизації доцільно використовувати й інші показники, зокрема такі, що відображають насиченість економіки готівковими коштами, структуру грошових агрегатів, коефіцієнти мультіплікування грошей тощо.

Грунтуючись на теоретичному аналізі сучасних підходів до формування попиту та пропозиції грошей, слід визнати, що показник швидкості обігу є оберненим до показника рівня монетизації економіки. Про це свідчить порівняльний аналіз рівняння обміну І. Фішера ( $MV=PQ$ ) та рівняння кембриджської школи ( $M=kPQ$ ), де показник швидкості обігу грошей ( $V$ ) і константа пропорційності ( $k$ ) є оберненими показниками [16, с. 32; 17, с. 18].

Тому всі закономірності щодо впливу швидкості обігу грошей на попит і пропозицію грошей будуть справедливими й для показника, що характеризує рівень монетизації економіки, але обернено пропорційно. Так, підвищення рівня монетизації може відбуватися внаслідок зростання попиту на гроші або їх пропозиції. При цьому, оскільки зниження процентних ставок сприяє зниженню швидкості обігу грошей, а їх підвищення – зростанню, то, відповідно, у першому випадку рівень монетизації буде підвищуватися, а в другому – знижуватися. Однак рівень монетизації, на відміну від показника швидкості обігу грошей, може бути прогнозованим. Практична реалізація такого підходу знаходить своє відображення в діяльності центральних банків у процесі прогнозування обсягів і динаміки грошових агрегатів і монетизації економіки шляхом використання коефіцієнта монетизації [18, с. 34; 19, с. 16].

Таким чином, монетизацію економіки слід розглядати як економічне явище, що пов'язане з необхідністю постійного збалансування попиту та пропозиції грошей у національній економіці з метою забезпечення стійкого функціонування грошово-кредитного ринку та платіжної системи, а також стабільності фінансового сектору та фінансової системи країни в цілому. У зв'язку з цим рівень монетизації можна розглядати як індикатор, що характеризує стан і рівень розвитку економіки, грошової системи та грошового обігу в країні, а процес монетизації – як сукупність пов'язаних між собою цілеспрямованих і послідовних дій центрального банку, фінансово-кредитних установ і держави у сфері регулювання грошового обігу з метою забезпечення стабільності грошового ринку, грошового обігу та стійкого економічного зростання.

Грунтуючись на такому визначенні, головними об'єктами управління процесом монетизації економіки слід вважати грошову базу, грошові агрегати, процентні ставки, нормативи резервування, рівень інфляції, валютний курс та обсяги державних запозичень і, перш за все, ту їх частину, яка підлягає монетизації центральним банком. Відповідно, суб'єктами управління процесом монетизації є центральний банк, фінансово-кредитні установи та уряд у межах реалізації ним антиінфляційної та боргової політики.

Відповідно до законодавства основні функції з організації та управління монетизацією економіки покладено на центральні банки, які здійснюють цей процес у тісній взаємодії з фінансово-кредитними установами та інститутами, що представляють фінансову та грошову систему [21, с. 37; 20, с. 14; 22, с. 38].

Процес монетизації відображає забезпеченість економіки країни та платіжної системи різними видами грошей (готівка, «вузькі» гроші, «широкі» гроші тощо), а тому охоплює не лише монетизацію ВВП, а й монетизацію фінансового сектору на

основі «створення» грошей банками завдяки дії ефекту мультиплікації, а також монетизацію фінансового ринку шляхом грошової підтримки та розвитку фіктивного капіталу [1, с. 12]. Це обумовлено тим, що пропозиція грошей формується не лише центральним банком. На практиці збільшувати (мультиплікувати) обсяги грошової маси можуть як банки, так і інші суб'єкти ринку, які накопичують (або зменшують) відкладений попит, що впливає на обсяги грошових агрегатів.

У зв'язку з цим у науковій літературі виділяють «гроші центрального банку» та «гроші комерційних банків», відмінності між якими обумовлені притаманними зазначеним суб'єктам відмінностями в характері випуску та вилучення грошей із обігу, що формує високий рівень еластичності грошової системи та її спроможність підтримувати необхідні пропорції між обсягом емісії грошей і потребами господарського обороту в них [23, с. 8].

Як зазначається в науковій літературі, крім попиту на гроші для обслуговування виробленого ВВП, існує грошовий попит для забезпечення емісії акцій, облігацій, випуску в обіг інших фінансових інструментів, відкладений попит населення, формування центральними банками міжнародних резервів за рахунок іноземної валюти тощо [24, с. 25; 25, с. 12; 26, с. 62]. При цьому слід мати на увазі, що ліквідність грошей, які використовуються для монетизації різних напрямів економічної та фінансової діяльності суб'єктів господарювання, та швидкість їх обігу буде різною.

За розрахунками науковців, у світовій економіці лише 30% грошових коштів мають безпосереднє відношення до реальної економіки, а решта – 70% обслуговують так звані «фіктивний капітал». При цьому слід мати на увазі, що такі активи (фінансові інструменти) не є складовою ВВП, а коливання їх цін не впливає на обсяг ні реального, ні номінального ВВП [27, с. 171].

Таким чином, управління процесом монетизації економіки можна характеризувати як систему узгоджених заходів, які реалізують центральний банк, уряд і фінансово-кредитні установи з метою забезпечення потреб національної економіки грошима та підтримки стабільності грошової одиниці. У зв'язку з цим, на наш погляд, механізм управління процесом монетизації слід розглядати як сукупність способів, методів та інструментів впливу центрального банку, уряду і банків на формування збалансованого грошового ринку шляхом використання інструментів і методів грошово-кредитного регулювання з метою забезпечення суб'єктів господарювання необхідним обсягом грошових коштів і платіжних інструментів.

На наш погляд, важливе методологічне значення має визначення основних принципів управління процесом монетизації, до яких у науковій літературі відносять:

- кредитний характер грошової емісії;
- централізоване управління на основі послідовності та рівномірності;
- збалансованість використання методів та інструментів монетарної політики та монетарних показників;
- пропорційність, що обумовлює необхідність дотримання певних пропорцій у зростанні грошової маси та ВВП;
- регулярність і безперервність грошового обігу;
- забезпечення стабільності грошової одиниці та грошового ринку;
- комплексне використання інструментів грошового регулювання;
- надання грошових коштів уряду лише на умовах кредиту;

- операційна незалежність органів, які здійснюють регулювання та управління процесом монетизації;
- контрольованість і прозорість управління монетизацією економіки [1; 3; 5; 9; 14; 17; 18; 27].

Слід відмітити, що в науковій літературі управління процесом монетизації економіки часто ототожнюється з монетарною політикою центрального банку. На наш погляд, таке ототожнення не є коректним, оскільки монетарна політика є лише однією із складових грошово-кредитного регулювання, яке, в свою чергу, є складовою загальної економічної політики держави. На думку багатьох вітчизняних науковців, взаємозв'язок управління монетизацією економіки та реалізації монетарної політики характеризується формуванням показників грошової бази та грошових агрегатів, а також розробленням відповідної валютної, процентної та антиінфляційної політики [5, с. 68; 9, с. 286; 28, с. 33].

Таким чином, процес управління монетизацією економіки слід розглядати як процес, що тісно пов'язаний з рівнем розвитку економіки в цілому і станом розвитку грошової системи та грошового обігу, зокрема. Такий підхід дає підстави виокремити кілька видів монетизації, до яких у науковій літературі відносять: готівкову та безготівкову монетизацію; монетизацію державного боргу; рівень доларизації економіки; рівень міжнародних резервів; монетизацію фінансового сектору та фінансового ринку [29, с. 18].

Не дивлячись на високий рівень розроблення теорії попиту та пропозиції грошей, у науковій літературі існують суттєві розбіжності щодо визначення основних чинників, що впливають на процес монетизації. Серед факторів, що визначають рівень монетизації, науковці виділяють інституційну побудову грошово-кредитної системи, непропорційне зростання державних видатків, політику центрального банку, психологічні фактори, використання нових платіжних засобів і фінансових інструментів тощо [3; 9; 14; 17; 24].

На нашу думку, до головних факторів, що впливають на характер і динаміку процесу монетизації, слід віднести зміну попиту та пропозиції грошей, динаміку реального ВВП, рівень цін в економіці, рівень розвитку фінансового сектору, характер та інтенсивність грошового обігу, очікування суб'єктів ринку та рівень їх довіри до банків і національної валюти. При цьому вирішальну роль у процесі монетизації відіграє рівень і характер розвитку економіки, а тому головним завданням управління процесом монетизації повинно бути забезпечення стійкого та ефективного функціонування грошового ринку з метою підтримання економічного зростання [30, с. 28; 31, с. 75].

**Висновки і пропозиції.** Проведене дослідження дозволило визначити, що монетизація економіки є складним економічним явищем, пов'язаним із необхідністю постійного збалансування попиту та пропозиції грошей в економіці з метою забезпечення стійкого функціонування грошово-кредитного ринку та платіжної системи, а також стабільності фінансового сектору. Тому управління процесом монетизації економіки слід розглядати як сукупність пов'язаних між собою цілеспрямованих і послідовних дій центрального банку, кредитних установ і держави у сфері грошового обігу з метою забезпечення стабільності грошового ринку та економічного зростання.

Обґрунтовано, що головними об'єктами управління процесом монетизації економіки є грошова база, грошові агрегати, процентні ставки, нормативи резервування, інфляція, валютний курс і обсяги державних запозичень. Суб'єктами управління

є центральний банк, фінансово-кредитні установи та уряд у межах реалізації ним антиінфляційної та боргової політики.

Визначено, що механізм управління процесом монетизації економіки слід розглядати як сукупність способів, методів та інструментів впливу центрального банку на грошовий ринок шляхом використання інструментів і методів грошово-кредитної політики та грошово-кредитного регулювання з метою забезпечення суб'єктів господарювання необхідним обсягом грошових коштів і платіжних інструментів та стимулювання розвитку економіки.

Доведено, що в сучасних умовах вирішальну роль у процесі управління монетизацією економіки повинна відігравати виважена грошово-кредитна політика центрального банку, яка ґрунтується на збалансуванні попиту та пропозиції грошей, стримуванні інфляції, а також проведенні ефективної процентної, курсової та антиінфляційної політики.

### Література:

1. Науменкова С.В. Проблеми сбалансованості денежного рынка Украины / С.В. Науменкова. – К.: Наукова думка, 1997. – 55 с.
2. Науменкова С.В. Трансформация роли и функций центральных банков в посткризисный период / С.В. Науменкова, И.В. Соркин, Б.В. Приходько // Экономика и банки. – 2014. – № 1. – С. 7-15.
3. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения : [монография] / С.В. Мищенко. – К.: ЦНИ НБУ, УБД, 2011. – 230 с.
4. Науменкова С. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період / С. Науменкова, С. Міщенко // Банківська справа. – 2011. – № 5. – С. 12-29.
5. Мищенко С. Регулирование денежного обращения на основе использования методов и инструментов денежно-кредитной политики / С. Мищенко, С. Науменкова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – № 6 (147). – С. 66-72.
6. Науменкова С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2006. – № 11. – С. 26-31.
7. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: Інформ.-аналіт. матеріали. Вип.6 / С.В. Науменкова, ін. – К.: НБУ, Центр наукових досліджень, 2006. – 162 с.
8. Науменкова С. Основні напрями координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 5. – С. 13-21.
9. Мищенко С.В. Проблеми устойчивости денежного обращения : [монография] / С.В. Мищенко. – М.: Новое знание, 2014. – 399 с.
10. Жупанин В. Проблеми збалансованості внутрішніх заощаджень та зовнішніх запозичень банків в умовах нестабільності фінансових ринків / В. Жупанин, В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – № 7. – С. 8-12.
11. Шульга С. Інституційні засади державної підтримки банківського сектору в період кризи / С. Шульга // Вісник НБУ. – 2009. – № 8. – С. 12-21.
12. Naumenkova S. The effectiveness of monetary system regulation in Ukraine / S. Naumenkova, S. Mishchenko // Challenges for the Contemporary Enterprise under Globalization. – Cracow: Cracow University of Economics, 2010. – P. 313-319.
13. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, ін. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
14. Науменкова С.В. Основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики / С.В. Науменкова // Вісник НБУ. – 2006. – № 1. – С. 19-26.
15. Міщенко В.І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 56-69.
16. Міщенко С. Економіко-статистичний аналіз факторів моне-

- тизації економіки / С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 31-33.
17. Міщенко С.В. Влияние уровня монетизации экономики на динамику денежной массы / С.В. Міщенко // Экономика и банки. – 2014. – № 1. – С. 16-23.
18. Міщенко С.В. Сущность и функции современных денег / С.В. Міщенко // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – № 6. – С. 32-40.
19. Науменкова С.В. Влияние устойчивости денежного обращения на экономический рост / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – № 3. – С. 14-23.
20. Крилова А. Методологічні засади запровадження макропруденційного регулювання та нагляду / А. Крилова, В.І. Міщенко // Вісник НБУ. – 2011. – № 3. – С. 12-15.
21. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – С. 35-49.
22. Міщенко С.В. Критерії та показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору / С.В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – № 9. – С. 36-45.
23. Шумило І. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки / І. Шумило, В. Міщенко, Р. Лисенко // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 6-11.
24. Міщенко С.В. Новые тенденции в монетарной политике и регулировании финансовых систем / С.В. Міщенко // Финансы и кредит. – 2010. – № 40(424). – С. 23-29.
25. Науменкова С.В. Валюта і валютна політика / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 84 с.
26. Міщенко В.І. Організація ф'ючерсного валютного ринку / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 1998. – № 10. – С. 60-69.
27. Науменкова С.В. Влияние денежно-кредитной политики Центрального банка на стимулирование экономического роста // С.В. Науменкова, В.И. Міщенко // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 2. – С. 168-174.
28. Naumenkova S. Transition to Inflation Targeting in Ukraine: New Tools for Monetary Policy / S. Naumenkova, O. Malyutin, S. Mishchenko // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics. – 2015. – № 1(166). – С. 31-39.
29. Науменкова С.В. Розвиток кредитування у посткризових умовах / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Банківська справа. – 2013. – № 1. – С. 3-19.
30. Міщенко В.І. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2016. – № 5. – С. 7-33.
31. Науменкова С.В. Макропруденційні інструменти в механізмі забезпечення фінансової стабільності / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2015. – № 10. – С. 53-76.

**Лен И.М. Сущность процесса монетизации и его роль в обеспечении развития экономики**

**Аннотация.** В статье определена сущность монетизации и ее роль в обеспечении экономического роста, обоснован объектный и субъектный состав процесса управления монетизацией, исследованы его характер и структура, определены основные факторы, влияющие на динамику процесса монетизации и эффективное функционирование денежного рынка с целью поддержания экономического роста. Обосновано, что управление процессом монетизации является функцией центрального банка как института развития.

**Ключевые слова:** монетизация, денежная масса, скорость обращения денег, денежные агрегаты, инфляция, стабильность, экономический рост.

**Lon I.M. The essence of the process of monetization and its role in the development of the economy**

**Summary.** The article defines the essence of monetization and its role in ensuring economic growth, grounds the object and the subject part of the process of monetization control, studies the basic factors affecting the dynamics of monetization and efficient functioning of the money market to maintain economic growth. It is proved that the managing monetization is a function of the Central Bank as an institution of economic growth.

**Keywords:** monetization, money supply, velocity of money, monetary aggregates, inflation, financial stability, economic growth.

Коніна М.О.,

асистент кафедри фінансів та банківської справи,  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

Науменко О.Д.,

студентка,  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

## РОЛЬ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІСКАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ МИТНИХ ОРГАНІВ

**Анотація.** Робота присвячена актуальній проблемі впливу митного законодавства та митного контролю на економічну ситуацію в країні, її торговельні взаємовідносини з іншими країнами. Досліджено роль митних платежів в забезпеченні доходної частини державного бюджету. Проаналізовано результати впровадження додаткового імпортного збору у 2015 році та його ефективність. Розглянуто та запропоновано потенційні шляхи вдосконалення митного контролю в Україні.

**Ключові слова:** митний контроль, митні збори, додатковий імпортний збір, митний пост-аудит, митні правопорушення.

**Постановка проблеми.** Контроль є важливою ланкою в системі державного управління та є розгалуженою системою. Контроль здійснюється у різних сферах економіки та суспільного життя, має багато форм та видів. Одним з таких видів є митний контроль, що є ланкою, або підгалузевою структурною одиницею загального податкового контролю держави. Сьогодні перед Державною фіскальною службою України постає головне завдання – це вдосконалення митного контролю шляхом спрощення та гармонізації відповідних процедур для забезпечення прозорості, послідовності, логічності і прогнозованості суб'єктів ЗЕД, тобто в поступовому переході і адаптації до європейських стандартів та вимог міжнародних конвенцій, зокрема Кіотської конвенції.

Одним із головних завдань при здійсненні митного контролю є застосування митного пост-аудиту – форми митного контролю, що дають можливість більш ефективно виконувати поставлені перед митними органами завдання. Такі перевірки додають цілісності контрольним діям митних органів та є одним із пріоритетних напрямків вдосконалення контрольних заходів із підвищення якості організації митного контролю шляхом спрощення митних процедур.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Дослідження формування і реалізації митної політики загалом та здійснення митного контролю зокрема зробили такі відомі науковці, як О. Вакульчик, А. Вдовиченко, Л. Вороніна, П. Десятнюк, О. Запорожець, А. Зарубницький, А. Крисоватий, В. Мартинюк та інші.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на дослідження перерахованих науковців, питання реалізації заходів митного контролю і підвищення їх ефективності є недостатньо вивченими, що представляє актуальний напрямок дослідження.

**Метою даної статті** є дослідження ролі митного контролю в забезпеченні фіскальної функції митних органів та пошук ефективних шляхів його покращення.

**Виклад основного матеріалу.** Митниці ДФС (Державної фіскальної служби) України є не тільки органами, які забезпечують у зоні своєї діяльності виконання завдань, покладених на фіскальну службу, а й важливою організаційною складовою митної системи, що дає змогу реалізувати заходи митного контролю при переміщенні товарів через митний кордон України. Україна є країною-членом Світової організації торгівлі, активно запроваджує передбачені рамковими стандартами заходи контролю за переміщуваними товарами.

Одним з основних міжнародних документів у сфері митної справи є Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (м. Кіото, 1973 р.) (далі – Кіотська конвенція). Відповідно до положень Кіотської конвенції, митний контроль – це сукупність заходів, що здійснюються митні органи з метою забезпечення дотримання вимог митного законодавства. У пунктах пропуску спільного кордону митні служби здійснюють спільний митний контроль за можливістю. Всі товари, незалежно від того, чи обкладаються вони митами та податками, підлягають митному контролю [1]. Але, на жаль, в Україні поки що головним завданням, яке стоїть перед митними органами, є забезпечення фіскальної функції шляхом справляння митних платежів, про що свідчать дані аналізу надходжень до державного бюджету (рис. 1).



**Рис. 1.** Динаміка надходжень від податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції до Державного бюджету України за 2011-2015 роки [2]

Загалом, за підсумками 2015 року податкові надходження до Державного бюджету збільшилися на 129,2 млрд. грн., або на 46,1% (у порівнянні з попереднім 2014 роком) за рахунок зростання обсягів надходжень з усіх податкових джерел, за винятком податку на прибуток. При цьому податків на між-

народну торгівлю та зовнішні операції протягом 2015 року надійшло до держбюджету України в 3 рази більше (або на 27,7 млрд. грн.), ніж у 2014 році. Це збільшення майже повністю зумовлене обсягами зростання ввізного мита.

Також доцільно зауважити, що на початку 2015 року для збільшення надходжень за статтями митних платежів був введений додатковий імпорتنний збір на 12 місяців через різке погіршення платіжного балансу. Він стягувався з усього імпорту, крім критичного, прописаного в прийнятому Радою в кінці 2014 року за пропозицією уряду законі «Про стабілізацію платіжного балансу України». Він становив 5% для непродовольчих товарів і 10% – для продуктів.

Введення такого збору мало призвести до наступних таких змін: стабілізувати платіжний баланс, примножити золотовалютні резерви, а також збільшити надходження до Державного бюджету з урахуванням зростання вартості іноземної валюти від ввізного мита за рахунок додаткового імпортного збору, ПДВ з імпортованих товарів, покращити сальдо торговельного балансу.

Натомість, існував ризик, що додатковий митний збір не буде основним фактором стримування імпорту. Такі нововведення могли призвести до скорочення експорту і втрати позицій на традиційних ринках збуту, через зниження конкурентоздатності вітчизняних виробників на зовнішніх ринках. До того ж, не треба забувати про спеціальне мито, але з боку інших країн по відношенню до наших українських товарів. Так, з липня 2015 року Узбекистан вже запровадив додаткове ввізне мито в розмірі 10% та 5% на українські товари строком на 12 місяців.

Вплив тимчасово введеного додаткового імпортного збору на економіку держави наведений в таблиці 1.

Отже, як видно з даних таблиці 1, імпортний збір дав змогу залучити додаткові 25 млрд. грн. в український бюджет протягом 2015 року. Результати попереднього аналізу ефективності застосування додаткового імпортного збору засвідчили, що перші ознаки стабілізації стали відчутними у II кварталі 2015 року. За півроку існування додаткового імпортного збору (фактично – за 4 місяці) відбулося проміжне обговорення щодо ефективності введення додаткового збору. Держкомстат звітував тоді ж про суттєве зменшення обсягу імпорту в I кварталі 2015 року на 37% порівняно з аналогічним періодом минулого року. При цьому, імпорт продуктів харчування (1-24 групи УКТЗЕД) зменшився на 46%, а імпорт інших товарних груп – зменшився на 35% (рис. 2) [3].

Як видно з рис. 2, динаміка зовнішньої торгівлі України показує, що:

1. У 2015 вирівнялись показники експорту та імпорту, тобто платіжний баланс стабілізувався, утворилась стійка позитивна тенденція.

2. Запровадження додаткового імпортного збору співпало з етапом схожої динаміки експорту і імпорту. Це свідчить, що мито таки здійснює негативний вплив і на експорт, і на імпорт.

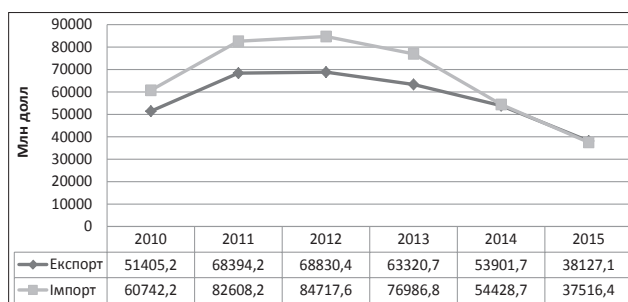


Рис. 2. Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі України 2010-2015 роки [3]

3. Покращення торговельного балансу за рахунок експорту стримується додатковим імпортним митом.

Тимчасове введення цього збору відлякало іноземних імпортерів, зменшилася купівельна спроможність споживачів та погіршився фінансовий стан підприємств. Тому вже на засіданні 21 жовтня 2015 року Кабінет Міністрів України схвалив скасування додаткового імпортного збору з 1 січня 2016 року.

Однією з основних функцій Державної митної служби у сфері контролю, які визначені Положенням про Державну митну службу України, є забезпечення своєчасної та у повному обсязі сплати до державного бюджету податків і зборів (обов'язкових платежів), контроль за сплатою. Так, сума додаткових надходжень коштів від корегування митної вартості у 2015 році склала 5,8 млрд. грн., що на 1,8 млрд. грн., або на 43,1 відс., більше показника 2014 року (4,1 млрд. гривень) (рис. 3) [4].

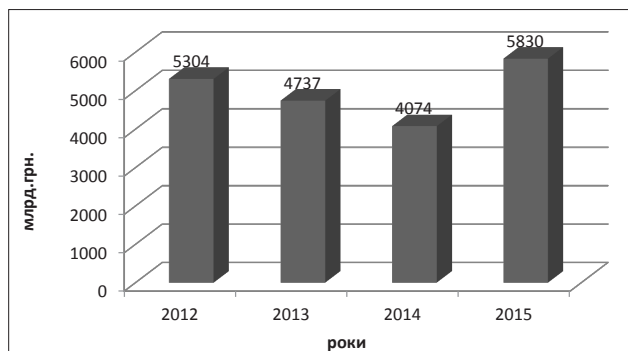


Рис. 3. Сума додаткових надходжень за рахунок корегування митної вартості за 2012-2015 роки [4]

На рис. 3 наведені дані 2015 року без урахування показників діяльності Кримської, Севастопольської та частково – Луганської та Донецької митниць.

При цьому необхідно враховувати, що митниці не регулюють здійснення зовнішньої торгівлі, їх завданням є митне оформлення товарів та відповідне реагування на ті тенденції, що відбуваються у світі, у тому числі і за напрямом ціноутворення [4].

Динаміка надходжень від ввізного мита та додаткового імпортного збору за 2013–2015 роки, млн. грн. [3]

Стаття доходів	01.01.2013	31.12.2013	01.01.2014	31.12.2014	01.01.2015	31.12.2015
Ввізне мито, з них:	2 877,04	13264,64	2415,22	12388,62	6252,04	39881,04
мито на товари, що ввозяться суб'єктами підприємницької діяльності	2 348,74	10944,35	2044,96	10896,35	3018,48	12316,28
додатковий імпортний збір	x	x	x	x	2723,78	25198,26

90% додаткових надходжень до державного бюджету за 2015 рік забезпечено від коригування митної вартості, зокрема від:

- продовольчих товарів та с/г продукції (1-24 групи за УКТЗЕД) – 25,4% додаткових нарахувань;
- машин, устаткування та транспорту (84-90 групи за УКТЗЕД) – 21,9%;
- продукції хімічної промисловості, каучуку (28-40 групи за УКТЗЕД) – 15,8%;
- паливо-енергетичних товарів (27 група за УКТЗЕД) – 13,3%;
- текстилю, текстильних виробів, взуття (50-67 групи за УКТЗЕД) – 8,4%;
- металів та виробів з них (72-83 групи за УКТЗЕД) – 5,2%.

Традиційно високим є рівень застосування першого методу при митному оформленні сировинних товарів та промислових товарів із низьким рівнем обробки. Це в основному метали та вироби з них (86,8%), продукція хімічної промисловості, каучук (86,2%), мінеральні продукти (83,4%), паливо-енергетичні товари (82,6%), деревина та целюлозно-паперові вироби (82,5%).

ДФС з метою встановлення достовірної і повної інформації про рівень вартості імпортованих в Україну товарів здійснювалися заходи із підготовки та направлення до уповноважених органів іноземних держав запитів на перевірку автентичності документів, поданих для підтвердження заявленої митної вартості товарів. Так, протягом 2015 року до уповноважених органів іноземних держав направлено 895 запитів на перевірку автентичності документів та отримано 330 відповідей, з яких у 61 випадку митні органи зарубіжних країн не підтвердили автентичність документів.

Протягом звітного року до митного оформлення товарів було подано понад 84 тис. преференційних сертифікатів походження (майже на 13 тис. сертифікатів менше, ніж за попередній рік). За результатами перевірок митними ДФС виявлено 462 недійсні преференційні сертифікати про походження товару (на 94 сертифікатів менше, ніж у 2014 році). У 2015 році додаткові надходження від контролю за правильністю декларування країни походження товару склали 81,0 млн. грн., що на 11,1 млн. грн. більше, ніж за 2014 рік (без урахування Луганської та Донецької митниць) [4].

Отже, система митного контролю недосконала, має ряд застарілих рис та потребує низку реформ, що спростили б процедуру оформлення та знизили вартість перевезення товарів через кордон. Одним із перспективних напрямків вдосконалення митного контролю є повноцінне впровадження вже нової системи електронного декларування. Впроваджена була система у 2012 році, але певного підкріплення нормативно-пра-

вовою базою не має, програмне забезпечення процесу електронного декларування недосконале, застаріле, неадаптоване під користувача, дещо складне для тих, хто проходить процедуру вперше.

Ще одним шляхом вдосконалення є спрощення процедури митного оформлення. Це стосується кількості документів, що потрібно оформити, та суми годин, які потрібно вистояти у чергах під кабінетами. Якщо скоротити перелік документів, необхідних для проходження митного контролю, то можливо скоротити витрати держави на паперове оформлення, час, необхідний для проходження процедури, організувати єдину систему митного оформлення, організацію контролю за працівниками митних органів.

Політика митного контролю повинна бути направлена на національні інтереси і враховувати потреби населення у товарах, що ввозяться на територію країни. Така диференціація може бути провадження за рахунок особливих ставок мита для пріоритетних імпортерів, але за умови забезпечення контролю за ними та відсутності корупції у стінах митних органів.

Ефективним інструментом державного регулювання у сфері зовнішньої торгівлі в розрізі фіскальної функції та економічної безпеки держави останнім часом є пост-митний контроль, який передбачає перевірку вже здійснених суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності операцій шляхом визначення їх законності, економічної доцільності та повноти виконання всіх зобов'язань [5].

В Україні інструментом реалізації форми митного контролю на основі пост-аудиту є документальна перевірка. Для визначення місця постмитного контролю в забезпеченні дохідної частини Державного бюджету проаналізуємо інформацію про проведення документальних перевірок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні на прикладі Дніпропетровської області (табл. 2).

У дослідженому періоді простежується тенденція до зниження ефективності контрольно-перевірочної роботи підрозділів митного аудиту ГУ ДФС Дніпропетровської області. Так, якщо у 2014 році до державного бюджету надійшло 25,2% донарахованих ГУ Міноходів у Дніпропетровській області грошових зобов'язань, то в 2015 році цей показник знизився до 14,6% відповідно. Таким чином, у структурі загальної суми мобілізованих до державного бюджету ГУ області митних платежів обсяг донарахованих митних платежів за результатами контрольно-перевірочної роботи із дотримання суб'єктами ЗЕД законодавства України з питань державної митної справи є незначним і становить – 0,03%.

Водночас аудитом встановлено, що в дослідженому періоді покращилася ефективність результативних документальних перевірок. Так, в 2015 році порівняно з 2014 роком сума

Таблиця 2

Аналіз контрольно-перевірочної роботи підрозділів митного аудиту ГУ ДФС у Дніпропетровській області за 2014-2015 роки [6]

Показники	2014	2015	Відхилення (+,-)
Кількість результативних документальних перевірок	26	20	-6
Донараховано грошових зобов'язань, тис. грн	4 286,80	4 636,20	349,40
Узгоджено донарахованих грошових зобов'язань, тис. грн	105,5	676,9	571,4
Відсоток узгодження, відс	25,8	14,6	-11,2
Надійшло за результатами документальних перевірок, тис. грн	1 080,20	676,9	-403,30
Відсоток погашення донарахованих зобов'язань, %	25,2	14,6	-10,6
Відсоток погашення узгоджених донарахованих зобов'язань, %	97,7	100	2,3

додатково нарахованих ГУ ДФС у Дніпропетровській області митних платежів у розрахунку на одну перевірку збільшилася в 1,4 рази. Однак відділами митного аудиту ГУ ДФС Дніпропетровської області не досягалося 100-відсоткового узгодження донарахованих зобов'язань, що є свідченням недостатньої якості документування перевірок. Унаслідок неякісного проведення документальних перевірок та оформлення матеріалів у дослідженому періоді платниками податків, зареєстрованими у Дніпропетровській області, були оскаржені грошові зобов'язання за матеріалами 24 документальних перевірок на суму 6 566,3 тис. грн., що становить 73,6% обсягу додаткових нарахувань. За результатами оскарження на користь платників податків скасовано більше, ніж половину донарахованих грошових зобов'язань (55,0%, або 3 610,7 тис. грн.) [6].

Отже, ефективність і результативність митного пост-аудиту залежить напряму від сформованої доказової бази на етапі підготовки і проведення документальних перевірок. Фіскальні органи повинні підсилувати ефективність доперевірочних заходів у напрямку збору та аналізу інформації, яка свідчить про факти порушення норм митного та податкового законодавства України: невірна класифікація товарів – 40%; зниження митної вартості – 28%; порушення у сфері виконання операцій із давальницькою сировиною – 21%; безпідставне застосування пільг – 5%; подання до митного оформлення недостовірних відомостей – 3%; інші правопорушення – 3% [7].

Неможливо наблизити митне законодавство України до міжнародних норм, зокрема, до положень Кіотської конвенції в частині запровадження постмитних перевірок, якщо у вітчизняному Митному кодексі відсутнє визначення цього поняття. Тому одним із основних завдань модернізації українського митного законодавства та наближення його до вимог Європейського Союзу є доповнення Митного кодексу України необхідними базовими поняттями [8, с. 98].

Митний контроль повинен виконувати особливу роль, яка полягає не лише у фіксації правопорушень у сфері митного законодавства, але й попередженні появи негативних факторів у майбутньому. Також інформація, отримана внаслідок здійснення митного контролю, повинна становити основу для оптимізації митної політики держави. Проведення змін, спрямованих на вирішення зазначених проблем, сприятиме підвищенню ефективності постмитного контролю в Україні та пришвидшенню процесів її інтеграції у світову спільноту.

**Висновки і пропозиції.** Роль митного контролю в забезпеченні фіскальної функції адміністратора доходів бюджету з року в рік зростає. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин митна служба України прагне до співробітництва з учасниками зовнішньої торгівлі та поступово наближається до світових стандартів митного законодавства, де, в першу чергу, використовуються нові форми організації та забезпечення митного контролю. Основою сучасних процедур проведення митного контролю повинні виступати аналіз та управління ризиками, а використання інформаційних митних технологій є тим базисом, який дозволяє зменшити втрати і пришвидшити виконання митних формальностей. А формування плану попереднього митного пост-аудиту фіскальними органами дозволить в подальшому ефективно виконати аудит.

### Література:

1. Про спрощення і гармонізацію митних процедур: Міжнародна конвенція від 18.05.1973 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_643](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_643)
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проєкт «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2016-80 с.
3. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>
4. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/prezentatsiyni-materiali/229980.html>
5. Сагарьова Д.О. Роль постмитного контролю в забезпеченні фіскальної функції митних органів / Д.О. Сагарьова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – №1 (16). – С. 255-258
6. Звіт про результати аудиту ефективності виконання повноважень територіальними органами Державної фіскальної служби у Дніпропетровській та Запорізькій областях за дотриманням суб'єктами господарювання, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, законодавства України з питань державної митної справи [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16749201/Zvit\\_5-7.pdf?subportal=main](http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16749201/Zvit_5-7.pdf?subportal=main)
7. Фабіянська В.Ю. Український митний пост-аудит: наближення до європейських стандартів / В.Ю. Фабіянська, А.М. Блоха // Ефективна економіка. – 2015. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.Economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3988>.
8. Сагарьова Д.О. Детермінація процедур постмитного контролю / Д.О. Сагарьова // Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Науки: економіка, політологія, історія. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – № 10(162). – С. 91–100.

### Конина М.А., Науменко О.Д. Роль таможенного контроля в обеспечении фискальной функции таможенных органов

**Аннотация.** Работа посвящена актуальной проблеме влияния таможенного законодательства и таможенного контроля на экономическую ситуацию в стране, ее торговые взаимоотношения с другими странами. Исследована роль таможенных платежей в обеспечении доходной части государственного бюджета. Проанализированы результаты внедрения дополнительного импортного сбора в 2015 году и его эффективность. Рассмотрены и предложены потенциальные пути совершенствования таможенного контроля в Украине.

**Ключевые слова:** таможенный контроль, таможенные сборы, дополнительный импортный сбор, таможенный пост-аудит, таможенные правонарушения.

### Konina M.O., Naumenko O.D. The customs control's role in ensuring fiscal functions of customs authorities

**Summary.** The work is devoted to the issue of influence of customs legislation and customs control on the economic situation in the country and its trade relations with other countries. The article explored the role of customs duties in providing of the government budget revenues. Analysed the results of introduction of the additional import duty in 2015, and its effectiveness. Considered and proposed potential ways of perfection of customs control in Ukraine.

**Keywords:** customs control, customs duties, additional import duty, customs post audit, customs offenses.



*Нечипоренко А.В.,  
аспірант кафедри фінансів,  
Університет державної фіскальної служби України*

## ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

**Анотація.** У статті розглянуто причини надання міжбюджетних трансфертів. Проаналізовано динаміку міжбюджетних трансфертів, що надаються місцевим бюджетам. Запропоновано шляхи подальшого удосконалення міжбюджетних відносин у контексті розвитку місцевого самоврядування.

**Ключові слова:** міжбюджетні відносини, трансферти, місцеві бюджети, субвенції, місцеве самоврядування.

**Постановка проблеми.** Важливою складовою бюджетного процесу та невід'ємним елементом бюджетного механізму є міжбюджетні відносини, що представляють собою систему зв'язків між органами державної влади та органами місцевого самоврядування щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання покладених на них функцій. Від організації системи міжбюджетних відносин залежить ступінь фінансової автономії органів місцевого самоврядування, їх можливість забезпечувати населення суспільними благами та послугами. Ефективність міжбюджетних відносин полягає не тільки в збалансуванні місцевих бюджетів, а також і в сприянні соціально-економічному розвитку регіонів, тому питання щодо організації міжбюджетних відносин набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання організації міжбюджетних відносин та збалансування місцевих бюджетів досліджували вітчизняні вчені, зокрема: С.А. Буковинський, О.Д. Василик, В.М. Геєць, І.О. Луніна, О.А. Музика-Стефанчук, С.В. Слухай, О.О. Сунцова, І.Я. Чугунов, С.І. Юрій та ін. Проте, попри досягнуті здобутки, проблеми у сфері організації міжбюджетних відносин та ефективності використання міжбюджетних трансфертів є актуальними та потребують подальших досліджень, враховуючи сучасний стан економічного розвитку країни.

**Мета статті.** Розглянути діючу практику організації міжбюджетних відносин, дослідити їх вплив на розвиток місцевого самоврядування та запропонувати шляхи щодо їх подальшого удосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Міжбюджетні відносини є одним із найбільш широко застосовуваних фінансових механізмів держави, що використовується з метою подолання диспропорцій у ресурсному забезпеченні різних територій, підтримки збалансованості та стимулювання розвитку економіки регіонів через сукупність форм, засобів та інструментів організації міжбюджетних відносин.

Ефективна система міжбюджетних відносин сприяє досягненню таких цілей як: забезпечення стійкого економічного зростання регіонів за рахунок оптимального використання бюджетно-податкового потенціалу, зростання якості життя населення, соціального захисту і високого рівня бюджетного забезпечення територіальних спільнот, зміцнення адміністративно-територіальної цілісності країни, підвищення політичної відповідальності та прозорості управлінських рішень, резуль-

тативності функціонування інституту місцевого самоврядування [1, с. 95].

На даний час механізм організації міжбюджетних відносин перебуває у процесі динамічної трансформації під дією потреб вирішення завдань соціально-економічного зростання адміністративно-територіальних одиниць і держави в цілому, усунення розбіжностей у фактичному розвитку регіонів шляхом покращення фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування.

Варто відмітити, що дохідна частина місцевих бюджетів усіх регіонів України на сьогодні не відповідає обсягу запланованих видатків і саме тому міжбюджетні трансферти стають важливими інструментами забезпечення сталого їх розвитку. Налагоджена система трансфертних перерахунків дає змогу збалансувати міжбюджетні відносини в разі виникнення дефіциту в бюджетах територіальних громад при їх низькій платоспроможності, що не відповідає функціям, покладеним на органи місцевого самоврядування відповідного рівня. За допомогою міжбюджетних трансфертів вирішується цілий ряд проблем, серед яких [2, с. 80]:

- оцінка потреб регіонів у бюджетних ресурсах;
- розмежування відповідальності між регіонами і їх суб'єктами за фінансування соціально-значимих видатків;
- вироблення критеріїв для визначення обсягу регіональної допомоги по поточних витратах.

Слід зазначити, що в останні роки для України характерними стали масштабні наслідки централізованості місцевих фінансів, зменшення фінансової автономії органів місцевого самоврядування та зростання дотаційності місцевих бюджетів. Все це спричиняє проблеми функціонування місцевого самоврядування, реалізації регіональної політики та бюджетної безпеки в цілому. Тому важливим питанням є розробка та реалізація державної регіональної політики, спрямованої на зменшення територіальної асиметрії в соціально-економічному розвитку і забезпечення формування такої фінансової спроможності органів місцевого самоврядування, яка б створювала можливості для їх сталого розвитку. Одним із фінансових методів державного регулювання соціально-економічного розвитку окремих територій є регулювання міжбюджетних відносин.

Міжбюджетні трансферти в Україні є основною формою реалізації міжбюджетних відносин і спрямовані на збалансування та вирівнювання фінансової спроможності відповідних бюджетів. До 2015 року в Україні існували такі основні форми міжбюджетних трансфертів, передбачені Бюджетним кодексом України (стаття 96): дотації вирівнювання; субвенції; кошти, що передаються до державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів та інші дотації. Проте після прийняття змін до Податкового та Бюджетного кодексів, затверджені Верховною Радою України 28 грудня 2014 року, використання цих видів трансфертів було призупинено.

Згідно внесених змін до Бюджетного кодексу України, між-бюджетні трансферти поділяються на [3]:

1) базову дотацію – трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій;

2) субвенції;

3) реверсну дотацію – кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій;

4) додаткові дотації (на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг, встановлених державою).

Такі зміни суттєво вплинули на механізм формування місцевих бюджетів. Важливим є те, що вирівнювання здійснюється не за видатками, а за доходами місцевих бюджетів. Подібний підхід використовується в багатьох країнах Європи й світу і передбачає, що доходи на душу населення місцевих бюджетів після вирівнювання мають коливатися в межах 20-40%. Вирівнювання відбувається за двома податками: податком на прибуток підприємств для обласних бюджетів та податком на доходи фізичних осіб для бюджетів об'єднаних територіальних громад, бюджетів міст, районів та обласних бюджетів.

Формула вирівнювання передбачає, що місцеві бюджети з рівнем надходжень нижче 0,9 середнього показника по Україні, отримують базову дотацію в розмірі 80% різниці до цього порога. Для місцевих бюджетів з рівнем надходжень у межах від 0,9 до 1,1 вирівнювання не здійснюється. Якщо індекс податкоспроможності становить понад 1,1, то вилучають до фонду вирівнювання половину коштів перевищення через реверсну дотацію.

Згідно додатку 6 Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» [4] базова та реверсна дотації становлять 4 840 266,7 ( в т.ч. 96 107,5 тис грн. для місцевих бюджетів Донецької та Луганської областей, на території яких органи державної влади тимчасово не здійснюють свої повноваження) та 3 114 876,5 тис. грн. відповідно. На основі даних таблиці 1 проаналізуємо склад дотаційних бюджетів у 2016 році.

З таблиці 1 можемо спостерігати, що частка дотаційних бюджетів у загальній кількості бюджетів у середньому становить 73,5%, з коливанням від 35,8% (бюджети інших міст) до 83,7% (бюджети районів). При цьому частка районних бюджетів з рівнем надходжень у межах від 0,9 до 1,1 становить

8,7%. А в таких, хто має індекс податкоспроможності понад 1,1 – 7,6%. З 6 обласних та 35 районних бюджетів вилучають до фонду вирівнювання половину коштів перевищення через реверсну дотацію.

Відповідно і загальна сума базових дотацій вирівнювання з державного бюджету розподіляється в основному між бюджетами районів (69,7%) і бюджетами областей (17,4%). Значно краща ситуація з бюджетами інших міст (до яких віднесено і обласні центри). Серед них є майже 22%, щодо яких вирівнювання не здійснюється, та близько 43%, що має індекс податкоспроможності понад 1,1, на них припадає 6,9% загальної суми базових дотацій. Щодо бюджетів об'єднаних територіальних громад, то частка базових дотацій у загальній сумі базових дотацій складає 6%. Найменш фінансово залежний при формуванні власної фінансової бази бюджет міста Києва, майже 7% бюджети об'єднаних територіальних громад, 8,7% районних та 22% бюджети інших міст.

Різні види трансфертів мають різне значення для розвитку та реалізації міжбюджетних відносин у країні. Так, найбільша їх частка у 2016 році припадає саме на освітню та медичну субвенцію в розмірі 44 783 977,2 та 44 316 586,2 тис. грн. відповідно. Отже, у всій структурі трансфертів переважають субвенції, розподіл яких значно диференційований в межах регіонів України. Частина видатків, на фінансування яких спрямовуються субвенції, можуть бути регулярними видатками бюджетів відповідних рівнів.

Таким чином, стан соціально-економічного розвитку регіону залежить від достатності ресурсів. Оскільки значна роль в ресурсній забезпеченості належить саме фінансовим ресурсам, збалансованість доходів і видатків відіграє ключову роль в забезпеченні сталого розвитку регіону.

Дисбаланси в розміщенні продуктивних сил зумовлюють різні можливості для розвитку регіонів. Це є об'єктивною причиною для пошуку шляхів подолання такого явища та забезпечення сталого та врівноваженого розвитку різних областей України. Для цього використовується інструментарій різноманітних економічних та фінансових методів і провідну роль серед них відіграють міжбюджетні трансферти. Значні фінансові ресурси змушені направлятися через цю систему. Щоб оцінити роль міжбюджетних трансфертів, проаналізуємо, як змінювалась частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України за часи незалежності (рис. 1).

Таблиця 1

Склад місцевих бюджетів та міжбюджетні трансферти

Група місцевих бюджетів	Кількість бюджетів				Частка дотаційних бюджетів у загальній кількості бюджетів відповідної групи, %	Базова дотація, тис. грн.	Частка базових дотацій, яка спрямовується до відповідної групи бюджетів, у загальній сумі базових дотацій, %
	Усього	Щодо яких застосовано базову дотацію	Щодо яких вирівнювання не здійснювалося	Щодо яких застосовано реверсну дотацію			
Бюджети районів	461	386	40	35	83,7	3 304 894,9	69,7
Бюджети областей	24	18	0	6	75,0	826 650,8	17,4
Бюджети інших міст	148	53	32	63	35,8	327 628,9	6,9
Бюджети об'єднаних територіальних громад	159	125	11	23	78,6	284 984,6	6,0
Разом	792	582	83	127	73,5	4 744 159,2	100,0

Джерело: складено автором на підставі даних [4]



Рис. 1. Динаміка частки міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України у 1992-2015 роках

Джерело: складено автором за даними [5]

З рисунку 1 бачимо, що динаміка доходів місцевих бюджетів за період з 1992 року по 2015 рік має стійку тенденцію до зростання. Питома вага офіційних трансфертів за відповідний період зростає з 0,43% у 1992 році до 59,1% у 2015 році. З одного боку, ця тенденція свідчить, що держава докладає зусиль, щодо вирівнювання вище представлених дисбалансів, з іншого – це є прямим свідченням поступового зростання централізованості системи фінансів країни. Це є негативною ознакою, яка порушує сучасні європейські норми та традиції формування гнучкої, економічно ефективної системи місцевих фінансів.

Отже, структура доходів місцевих бюджетів свідчить про зростання залежності місцевих бюджетів України від міжбюджетних трансфертів. Так, частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів у 2015 р. становила 59,1%, що на 2,7 в.п. вище, ніж відповідний показник попереднього року, та є найбільшою за весь досліджуваний період (рис. 2).

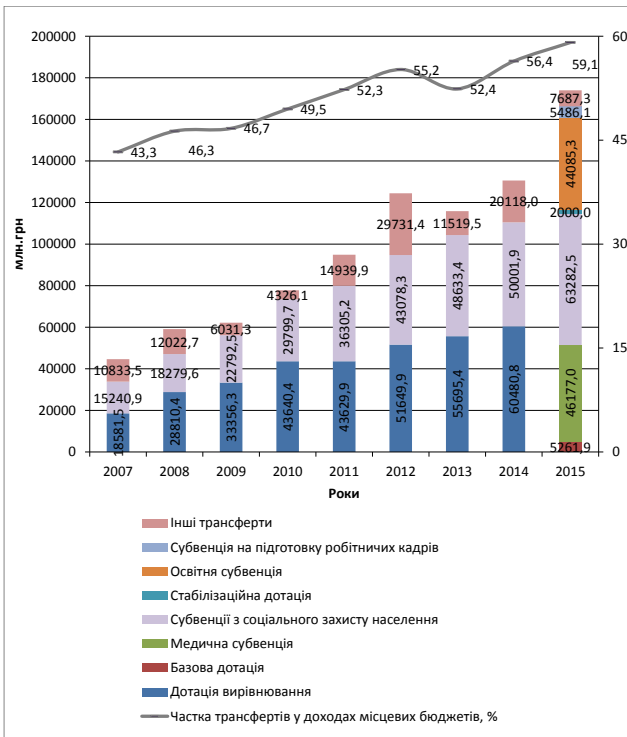


Рис. 2. Динаміка міжбюджетних трансфертів, що передаються з державного бюджету до місцевих бюджетів у 2007-2015 роках

Джерело: складено автором за даними [5; 6; 7]

Традиційно у структурі міжбюджетних трансфертів протягом 2007-2014 рр. найбільшу частку складає дотація вирівнювання (у 2014 році вона становила 46,3%). Особливістю міжбюджетних відносин у 2015 році є їх нова модель, запроваджена змінами до Бюджетного кодексу України, прийнятими Законом України від 28 грудня 2014 року №79-VIII. Головною відмінністю нової системи вирівнювання є скасування дотації вирівнювання (вилучення) і запровадження базової (реверсної) дотації, а також освітньої субвенції, медичної субвенції, субвенції на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру.

Такими змінами впроваджено механізм, за якого держава шляхом надання спеціальних трансфертів (субвенцій) повністю бере на себе відповідальність щодо фінансового забезпечення поточних видатків установ медичної та освітньої сфери, що належать до повноважень місцевих бюджетів і складають значний обсяг у їх видатках.

Слід також зазначити, що за останні роки сума трансфертів, які передаються з державного бюджету місцевим збільшилася більш, ніж у 3 рази, що вказує на значну та стрімку подальшу централізацію бюджетних коштів в державі та подальший їх перерозподіл через державний бюджет.

Приріст обсягів міжбюджетних трансфертів у 2015 році порівняно з 2014 роком склав 33,2%. Зауважимо, що їх зростання відбувалося вищими темпами, ніж доходів місцевих бюджетів, приріст яких склав лише 19,2% (рис. 3).



Рис. 3. Темпи зростання трансфертів та доходів місцевих бюджетів за 2007-2015 роки

Джерело: побудовано автором за даними [6; 7]

Отже, практика організації міжбюджетних відносин на основі положень Бюджетного кодексу показала, що реальна самостійність місцевих бюджетів і подальший розвиток місцевого самоврядування не є фінансово забезпеченими. Недоліки і суперечності механізму міжбюджетних відносин з кожним роком все чіткіше відображаються в обсягах міжбюджетних трансфертів, що передаються з центрального бюджету місцевим бюджетам з метою їх збалансування [8, с. 106]. Підтвердженням цього слугують аналітичні дані щодо динаміки та структури міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів, які наведені вище.

**Висновки.** Проведений аналіз свідчить про те, що державна регіональна та бюджетна політика через систему трансфертів на сьогодні зводиться до вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів. Необхідність подальшого реформування системи міжбюджетних відносин обумовлена низкою виявлених у цій сфері проблем, серед яких варто виділити наступні:

- значний рівень залежності доходів місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів;

- стійка тенденція до зростання частки міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів;
- зниження фінансової самостійності місцевих бюджетів;
- нездатність органів місцевого самоврядування реалізувати покладені на них завдання без міжбюджетних трансфертів;

- досягнення збалансованості місцевих бюджетів лише через покриття розриву між доходами та видатками базовими дотаціями;

- невідповідність між зобов'язаннями за видатками місцевих бюджетів та джерелами фінансування;

- відсутність ефективного механізму стимулювання органів місцевого самоврядування у перевиконанні запланованих показників як за державним, так і за місцевими бюджетами.

З метою подолання визначених проблем у сфері організації міжбюджетних відносин необхідними кроками є:

- запровадження державних гарантій фінансового забезпечення виконання делегованих повноважень місцевими органами влади;

- формування сприятливих умов для нарощування власної дохідної бази місцевих бюджетів;

- визначення переліку депресивних територій з метою проведення ефективного фінансового вирівнювання;

- застосування конкурсного відбору проектів у процесі надання територіям інвестиційних субвенцій.

Отже, чинна модель організації міжбюджетних відносин у контексті розвитку місцевого самоврядування в Україні потребує подальшого реформування в напрямках зменшення залежності місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету, укріплення їх власної дохідної бази, розроблення дієвого механізму стимулювання розвитку регіонів.

#### *Література:*

1. Рябушка Л.Б. Особливості формування та розвиток системи міжбюджетних відносин / Л.Б. Рябушка, Ю.В. Ластовина // Бізнес інформ. – 2011. – № 3. – С. 95-99.
2. Іоненко К.В. Дослідження факторів формування фінансового потенціалу регіону // Вісник Полтавського національного технічного університету. – Полтава: ПНТУ, 2005. – № 4 (7). – С. 80-84.
3. Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

4. Закон України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» від 25.12.2015 № 928-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/928-19>
5. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/>
6. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID–К., 2011. – 96 с.
7. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2016. – 80 с.
8. Зубріліна В.В. Міжбюджетні відносини: теоретичні підвалини та практика сьогодення / В.В. Зубріліна. – Економіка і управління. – № 2. – 2014. – С. 102-109.

#### **Нечипоренко А.В. Организация межбюджетных отношений в контексте развития местного самоуправления**

**Аннотація.** В статті розглянуті причини предоставлення межбюджетних трансфертів. Проаналізована динаміка межбюджетних трансфертів, предоставляемих місцевим бюджетам. Предложено пути дальнейшего усовершенствования межбюджетных отношений в контексте развития местного самоуправления.

**Ключевые слова:** межбюджетные отношения, трансферты, местные бюджеты, субвенции, местное самоуправление.

#### **Nechyporenko A.V. Organization of intergovernmental relations in the context of local government development**

**Summary.** In the article, the reasons for granting the intergovernmental transfers are considered. The dynamics of the intergovernmental transfers provided to local budgets is analysed. The ways of further improvement of the intergovernmental relations in the context of development of local government are offered.

**Keywords:** intergovernmental relations, transfers, local budgets, subventions, local government.

*Неізнестна О.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри фінансів і банківської справи,  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського**Верич Г.О.,**студент,**Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського*

## ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИРІШЕННЯ

**Анотація.** У статті розкрито сучасні тенденції впливу капіталу на розвиток банківського сектору. Проаналізовано існуючий рівень капіталізації банків України. Розглянуто основні проблеми, що впливають на рівень капіталізації банківської системи та пріоритетні напрями їх подолання.

**Ключові слова:** капіталізація, банківська система, банківські установи, статутний капітал, реформування, адекватність регулятивного капіталу, власний капітал, злиття банківських установ.

**Постановка проблеми.** Однією з найважливіших умов забезпечення фінансової стабільності та економічного зростання є надійна банківська система. Сьогодні на ринку банківських послуг України спостерігається гостра конкуренція, саме тому важливого значення набувають питання оптимального формування капіталу. Достатність капіталу є показником надійності та платоспроможності банків, від неї багато в чому залежить фінансовий результат діяльності та можливість розширення асортименту послуг. Саме тому проблема капіталізації банків та пошук шляхів її вирішення залишаються надзвичайно актуальними.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Значну увагу дослідженню проблем оптимізації капіталу банку приділяють М. Алекеєнко [1], О. Дзюблук [2], С. Коваль [3], В. Міщенко [6], О. Неізнестна [7], М. Савлук [9] та інші. Незважаючи на значні напрацювання, що стосуються проблем капіталізації банків, доцільно продовжувати наукові дослідження з цієї тематики, оскільки зазначена проблема і дотепер є однією з найактуальніших.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Високо оцінюючи внесок зазначених авторів у дослідження проблем забезпечення достатньої капіталізації банківського сектору, зауважимо, що поруч із існуючими напрацюваннями є цілий ряд аспектів, які вимагають додаткового висвітлення, зокрема питання адаптації іноземного досвіду підвищення капіталізації банківських установ до умов України.

**Метою дослідження** є розкриття сучасних тенденцій впливу капіталу на розвиток банківського сектору та вибір пріоритетного курсу підвищення рівня капіталізації банківської системи України.

**Основні результати дослідження.** Оцінка достатності і відповідності власного капіталу темпам розвитку активів банку та адекватному розвитку економіки є вагомим аспектом управління діяльністю банків. Від величини капіталу залежать ефек-

тивність роботи в банку і його стійкість. Хибне оцінювання достовірного розміру капіталу спричиняє негативні наслідки у діяльності банку. З одного боку, безпідставне збільшення величини капіталу спричиняє перекручення інформації, яка призначена для органів контролю, акціонерів, інвесторів. З іншого боку, заниження обсягів банківського капіталу призводить до звуження діапазону активних операцій.

Між тим, на сучасному етапі проблему капіталізації часто плутають із проблемою розміру статутного капіталу або із проблемою ліцензійних вимог до розміру регулятивного капіталу. У зв'язку з цим, необхідно відзначити, що проблема капіталізації – це [7]:

- по перше, проблема недостатньої адекватності капіталів банків до розміру сформованих ними активів;
- по-друге, проблема загальної фінансової стабільності та автономності банківської системи, а отже проблема належного обслуговування банками прийнятих на себе зобов'язань;
- по третє, проблема формування фінансової основи банківської системи. Від її якості залежить надійність всієї економічної системи та динаміка подальшого розвитку.

Враховуючи усю багатоаспектність проблеми капіталізації, варто зауважити, що хоча її розв'язання і лежить у площині взаємозв'язку банків із власниками, але ефективне функціонування ринкового механізму збільшення капіталу може бути досягнуто лише за умови вдосконалення існуючих правових умов діяльності як бізнесу, так і банків, а також послаблення адміністративних обмежень та вимог.

Так, з 2014 року НБУ ліквідував близько 70 банків, які у переважній були визнані неплатоспроможними з причин порушення законодавства щодо відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом та через недостатній рівень капіталізації. На квітень 2016 року в Україні залишилося 111 банків, 43 з них з іноземним капіталом [5].

НБУ висунув українським банкам тверду вимогу докапіталізації як єдиної можливості їх подальшого існування. Згідно з Постановою регулятора від 04.02.2016 року №58 «Про збільшення капіталу банків України», банки, статутний капітал яких не відповідає вимогам частини першої статті 31 Закону України «Про банки і банківську діяльність», зобов'язані привести його розмір у відповідність до вимог цього закону, а саме: до розміру, не меншого, ніж: 120 мільйонів гривень – до 17 червня 2016 року; 300 мільйонів гривень – до 11 січня 2017 року; 400 мільйонів гривень – до 11 січня 2018 року; 450 мільйонів гривень – до 11 січня 2019 року; 500 мільйонів гривень – до 11 липня 2024 року [8].

Проміжний дедлайн був вже влітку 2016 р.: до 1 липня всі банки повинні були мати статутний капітал не менше 120 млн. грн.. Інакше кредитним установам загрозувало поси-

лення проблеми неплатоспроможності та вихід з ринку. Дослідимо виконання банками України вимог регулятора щодо розмірів статутного капіталу станом на 01.07.2016 р. (табл. 1).

Таблиця 1  
Розміри статутних капіталів найбільших банків банківської системи України станом на 01.01.2016 р., тис. грн.

Назва банку	Розмір статутного капіталу
<b>Банки з державною часткою</b>	
АТ «Укресімбанк»	31 008 041
АТ «ОЩАДБАНК»	34 856 840
АБ «УКРГАЗБАНК»	13 837 000
Український банк реконструкції та розвитку	118 000
ПАТ «РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР»	153 100
<b>Усього по банках з державною часткою</b>	<b>79 972 980</b>
<b>Банки іноземних банківських груп</b>	
ПАТ «Промінвестбанк»	39 010 847
ПАТ «УКРСОЦБАНК»	11 666 183
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	6 154 516
ПАТ «ВТБ БАНК»	34 215 784
ПАТ «НЕОС БАНК»	126 116
ПАТ «КРЕДОБАНК»	2 248 969
ПАТ «ВіЕс Банк»	420 000
ПАТ «МАРФІН БАНК»	462 101
АТ «УкрСиббанк»	5 069 262
ПАТ «Ідея Банк»	257 610
ПАТКБ «ПРАВЕКС-БАНК»	1 038 007
ПАТ «КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК»	1 222 929
ПАТ «УНІВЕРСАЛ БАНК»	1 175 672
АТ «ПРЕУС БАНК МКБ»	2 531 347
ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	7 400 620
ПАТ «ІНГ Банк Україна»	731 298
АТ «ОТП БАНК»	6 186 023
ПАТ «СІТІБАНК»	120 000
АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК»	752 310
ПАТ «СБЕРБАНК»	12 465 461
АТ «БМ БАНК»	1 631 397
ПАТ «БАНК ФОРВАРД»	283 000
ПАТ «КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК»	252 500
ПАТ «Дойче Банк ДБУ»	228 666
ПАТ»СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК»	250 000
<b>Усього по банках іноземних банківських груп</b>	<b>135 900 618</b>
<b>I група</b>	
ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	21 256 469
Акціонерний банк «Південний»	956 894
ПАТ «ПУМБ»	3 294 492
ПАТ «МЕГАБАНК», Харків	620 000
ПАТ «ДІАМАНТБАНК»	210 000
ПАТ «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО»	1 521 000
ПАТ «БАНК ВОСТОК»	307 350
ПАТ «ПтБ»	817 282
<b>Усього по групі I</b>	<b>28 983 487</b>

Джерело: складено авторами на основі [10]

Як свідчать дані таблиці 2, найбільші банки системи (за виключенням державного Українського банку реконструкції та розвитку) виконали вимоги регулятора щодо розмірів статутного капіталу станом на 01.07.2016 р. Вони вдалися до залучення від діючих акціонерів і міжнародних фінансових організацій. У Національному банку України заповнюють, що власники майже всіх банків підтвердили намір збільшити капітал, але поки не всі банки заявили про свої інвестиційні плани і намагаються домовитися про переоформлення діючих кредитних ліній від материнських структур. За оцінками групи ІСУ, банківська система України потребує загальної докапіталізації на суму у 150 млрд. грн. [11].

Як зазначає Національний банк України з початку року 22 банки потребували збільшення розміру капіталу до встановленого законом 120 млн. грн. З них 17 виконало всі вимоги, а 5 не змогло до вказаного терміну (17 червня 2016 року). Наразі вони співпрацюють з НБУ щодо вирішення цієї проблеми [5]. Щоб максимально полегшити процес капіталізації було прийнято закон про встановлення спрощеної процедури збільшення капіталу, згідно якого певні етапи будо спрощено, а терміни скорочено.

Варто зазначити, що у зв'язку з до капіталізацією та ліквідацією неплатоспроможних банків обсяг власного капіталу банківської системи України протягом перших трьох місяців 2016 року збільшився на 30,8 млрд. грн. Окрім цього значення показника адекватності регулятивного капіталу залишається у межах норми (таблиця 2).

Проаналізувавши дані таблиці 2, можна зазначити, що у за перший квартал 2016 року спостерігається позитивна динаміка майже всіх показників, не зважаючи на те, що протягом аналізованого періоду помітні значні коливання. Статутний капітал у 2016 році у порівнянні з 2015 роком збільшився з 180 млрд. грн. до 206 млрд. грн., що є позитивним. Сума власного капіталу коливалася протягом року і на 1.04.2016 склала 135 млрд. грн., що на 49 млрд. грн. більше, ніж за аналогічний період попереднього року. Адекватність регулятивного капіталу теж збільшилась на 4% і склала 12% на 1.04.2016. Її значення відповідає гранично встановленому мінімуму в 10%, що означає здатність банків своєчасно та в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями, що впливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Частка капіталу в пасивах протягом року була нестабільна, але якщо порівняти результати за перший квартал, то у поточному році вона на 4% більше за базовий.

На зміну обсягу статутного капіталу у банківській системі за перший квартал 2016 року позитивно вплинуло збільшення цього показника у 12 банків. Розглянемо детальніше які зміни відбулися у кожному з них у таблиці 3.

Отже, показники, розраховані у таблиці 2, свідчать про те, що найбільший приріст капіталу характерний для трьох банків з іноземним капіталом, а саме АТ «Райффайзен Банк Аваль» на 3 151 741 тис. грн., ПАТ «Альфабанк» на 2 761 499 тис. грн., та АТ «ОТП БАНК» на 2 517 837 тис. грн. Серед банків з приватним українським капіталом найбільше значення показника спостерігається у ПАТ «ПЕРЕХІДНИЙ БАНК «РВС БАНК» та АТ «ФОРТУНА-БАНК» на 178 517 тис. грн. та 100 000 тис. грн. відповідно. Варто зазначити, що ПАТ «Промінвестбанк» за аналізований період показав найгірший результат, обсяг його статутного капіталу зменшився на 40 801 тис. грн.

Динаміка основних показників власного капіталу банків України

	2015												2016		
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	01	02	03
Статутний капітал, млрд. грн.	180	180	182	198	194	195	197	192	192	192	207	206	209	207	206
Регулятивний капітал, тис. грн.	167	118	115	101	96	109	98	138	133	122	116	131	105	130	125
Власний капітал, млрд. грн.	142	80	86	90	101	99	91	137	129	124	124	104	115	134	135
Адекватність регулятивного капіталу (H2), %	14	7	8	8	8	9	8	13	13	12	11	13	10	12	12
Частка капіталу в пасивах, %	11	5	6	7	8	8	7	11	11	10	10	8	9	10	10

Джерело: складено авторами на основі [10]

Таблиця 3

Банки, які змінили обсяг статутного капіталу протягом першого кварталу 2016 року, тис. грн.

№	Назва банку	Станом на 01.01.2016 р.	Станом на 01.04.2016 р.	Зміна за 3 міс. 2016 року
Банки з іноземним капіталом				
1	ПАТ «Промінвестбанк»	19010944	18970143	-40801
2	АТ «Райфайзен Банк Аваль»	3002775	6154516	3151741
3	ПАТ «Альфабанк»	4639121	7400620	2761499
4	АТ «ОТП БАНК»	3668186	6186023	2517837
Банки з приватним українським капіталом				
5	ПАТ АКБ «Львів»	257870	272870	15000
6	ПАТ «БАНК «УКРАЇН. КАПІТАЛ»	80998	88720	7722
7	ПАТ «АГРОКОМБАНК»	102454	122455	20001
8	ПАТ «АБ «РАДАБАНК»	120000	131000	11000
9	АТ «ФОРТУНА-БАНК»	365000	465000	100000
10	ПАТ БАНК «ТРАСТ»	69000	120000	51000
11	ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК»	96400	98810	2410
12	ПАТ «ПЕРЕХІДНИЙ БАНК «РВС БАНК»	121523	300039	178517
Всього		-	-	8775926

Джерело: складено автором на основі [10]

Статутний капітал 50 банків України не відповідає вимогам другого етапу капіталізації, з яких 20 вже почали виправляти ситуацію, а 30 ще не вирішили де брати кошти. Національний банк України і Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку пропонують банкам залучати «нову» ліквідність та максимально використовувати наявні ресурси банків. Для цього НБУ було деталізовано особливості зростання статутного капіталу за рахунок субординованого боргу і нерозподіленого прибутку [5].

Як показують розрахунки та статистичні дані, не всі банки зможуть підвищити обсяг капіталу у зазначений законодавством термін. Отже, варто очікувати, що певні банківські установи будуть об'єднуватися або навіть припиняти діяльність.

Розмір капіталу банківських установ України є замалим для об'єднання вітчизняної банківської системи зі світовим фінансовим простором. Проблему капіталізації банківської системи допоможуть вирішити такі заходи [1; 8]:

- зростання додаткового капіталу банківських установ за умови розміщення акцій власного випуску та допоміжних коштів акціонерів;
  - збільшення прибутку від банківської діяльності;
  - реінвестування прибутку;
  - створення банківських об'єднань, поглинання, злиття банків та їх реорганізація;
  - залучення субординованого боргу;

- вихід на первинний і вторинний ринки цінних паперів;
- залучення іноземного капіталу в банківську систему;
- зменшення долі активів, які мають високий ступінь ризику.

Зарубіжний досвід у капіталізації банківських установ вказує на те, що збільшення капіталу банків є позитивним фактором, але для кожної економічної системи використовуються різні методи підвищення обсягу капіталу.

У США найчастіше використовується поглинання дрібних банківських установ великими, а також злиття банків з великими капіталами. Банківські установи Сполучених Штатів нарощують капітал також шляхом додаткового випуску акцій та субординованих облігацій і збільшення фонду перерозподіленого прибутку. Про ефективність обраних методів свідчить те, що нині чотири американських банки входять у першу десятку банків світу за розміром капіталізації.

Аналізуючи практику капіталізації банківських установ у Китаї варто зазначити, що китайські банки на даний момент є найбільш капіталізованими у світі. Специфічною ознакою здійснення процесів капіталізації банківських установ у Китаї є використання такого інструменту як публічне розміщення акцій на біржі – IPO.

Характерними ознаками європейської практики є послуги індивідуального банківського обслуговування (Private Banking), злиття та поглинання, а також IPO.

Країни Центральної та Східної Європи для вирішення проблеми капіталізації в основному використовували залучення іноземного капіталу. В певних країнах доля іноземного капіталу у банківській системі є значною – зокрема, у Польщі іноземний капітал становить біля 80% загального капіталу банківської системи [4].

Не зважаючи на те, що існує багато варіантів вирішення проблеми, на сьогодні для вітчизняної економіки більшість з них не підходить. Одним із багатообіцяючих напрямків нарощування капіталу банку для України є злиття та поглинання банків. Воно призводить до [2]:

1. Збільшення найменувань банківських послуг.
2. Виходу на нові ринки та зміцнення позицій на вже відомих.
3. Поліпшення репутації банків.
4. Диверсифікації кредитних ризиків.
5. Уникнення банкрутства певного банку.
6. Розширення частки банку на ринку кожного виду послуг.
7. Перспективи залучення кваліфікованих робітників.
8. Зниження витрат і собівартості банківських послуг.
9. Комбінування взаємодоповнюючих ресурсів.

Варто відмітити, що у європейській практиці стимулювання процесів злиття та поглинання дуже поширене, тим паче в кризових умовах. У результаті використання такого варіанту проблемні банки перетворюються на фінансово-стійкі та сильні. При цьому, з боку держави не потрібно буде виділяти кошти на порятунок неплатоспроможних банків та на виплату вкладів.

**Висновки.** Таким чином, серед основних напрямків підвищення капіталізації банків і ефективності функціонування банківського капіталу можна розглядати і такі:

- збільшення капіталу за рахунок субординованого боргу (за рахунок капітальних інструментів, удосконалення механізму акумулювання боргу);
- збільшення статутного, додаткового капіталу та удосконалення механізму розрахунку капіталу (збільшення банківського капіталу за рахунок прибутку, за рахунок додаткових внесків акціонерів);
- регулювання капіталу з боку держави (таке регулювання здійснюється в основному з метою зменшення ризику банкрутств);
- стимулювання процесів злиття та поглинання банків, що призводить до перетворення проблемних банків на фінансово-стійкі та сильні;
- дієва підтримка довіри населення до банківської системи країни.

#### *Література:*

1. Алексеенко М.Д. Капітал банку: питання теорії та практики: монографія / М.Д. Алексеенко. – К.: КНЕУ. – 2015. – 276 с.
2. Дзюблук О.В. Комерційні банки в умовах переходу до ринко-

вих відносин: монографія / О.В. Дзюблук. – Тернопіль: Вид-во «Збруч», 2014. – 140 с.

3. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 17.12.2000 р. №2121-III: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
4. Коваль С. Теоретичні основи механізму формування власного капіталу банку / С. Коваль // Вісник ТНЕУ. – 2015. – № 1. – С. 106-116.
5. Матеріали досліджень МРА «Рюрик». Аналітичний огляд банківської системи України за I квартал 2016 року: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187>
6. Міщенко В.І. Банківські операції: підручник / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська. – К.: Знання, 2015. – 727 с.
7. Неизвестна О.В. Рівень капіталізації банківського сектору України: проблеми та шляхи їх вирішення / О.В. Неизвестна, М.І. Овсяник // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ: Зб. наук. праць. – Кривий Ріг: КЕІ. – 2009. – № 2. – С. 79–84
8. Про збільшення капіталу банків України [Електронний ресурс]: Постанова Правління НБУ №58 від 04.02.2016 р. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=27072754>.
9. Савлук С.М. Власний капітал комерційного банку: монографія / С.М. Савлук. – Київ: КНЕУ, 2012. – 459 с.
10. Показники фінансової звітності банків України // [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593)
11. Демків М. Для докапіталізації ТОП-банків потрібні 85-90 млрд. грн. [Електронний ресурс] / М. Демків – Режим доступу: <http://finbalance.com.ua/news/Dlya-dokapitalizatsi-TOp-bankiv-potribni-85-90-mlrd-hrn---bankir>

#### **Неизвестная Е.В., Верич А.А. Проблемы капитализации банковской системы Украины и рекомендации относительно их решения**

**Аннотация.** В статье раскрыты современные тенденции влияния капитала на развитие банковского сектора. Проанализирован существующий уровень капитализации банков Украины. Рассмотрены основные проблемы, которые влияют на уровень капитализации банковской системы и приоритетные направления их преодоления.

**Ключевые слова:** капитализация, банковская система, банковские учреждения, уставный капитал, реформирование, адекватность регулятивного капитала, собственный капитал, слияние банковских учреждений.

#### **Neizviestna O.V., Verych H.O. The problems of Ukrainian banking system capitalization and the recommendations for their solution**

**Summary.** The article reveals the modern tendencies of a capital influence on the banking sector. The existing level of capitalization of the Ukrainian banks is analysed. The main problems, which affect the level of capitalization of the banking system and the priorities for their overcoming, are considered.

**Keywords:** capitalization, banking system, banking institutions, authorized capital, reforming, adequacy of regulatory capital, equity capital, merger of banking institutions.



---

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК,  
АНАЛІЗ ТА АУДИТ

---

*Лабунська С.В.,  
д.е.н., доцент,  
професор кафедри бухгалтерського обліку  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця*

## ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНКИ ВИТРАТ ТА АКТИВІВ У ХОДІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** У статті запропоновані загальні підходи до ідентифікації та достовірної оцінки витрат та нематеріальних активів, що виникають у підприємства в ході комерціалізації інноваційних впроваджень. Саме від достеменно оцінки активів підприємства інноваційного типу розвитку залежить інвестиційна привабливість останнього. В статті викладено авторську позицію щодо розмежування підходів до оцінки та визнання витрат у фінансовому обліку та системі менеджменту.

**Ключові слова:** витрати інноваційної діяльності, ідентифікація витрат, внутрішньо генерований гудвіл, нематеріальні активи.

**Постановка проблеми.** Подальший розвиток сучасних економічних систем будь якого ієрархічного рівня в умовах ринкової економіки базується на постійному прагненні суб'єктів господарювання до отримання конкурентних переваг за для реалізації обраної стратегічної цілі. Підґрунтям таких переваг є організація на підприємстві перманентного системного процесу інноваційної діяльності, як основного джерела отримання додаткового прибутку, внаслідок володіння унікальним інноваційним продуктом.

Незважаючи на високий ступінь опрацювання та велику кількість досліджень, присвячених питанню загального розмежування дефініції контенту «витрати» – «видатки» серед зарубіжних та вітчизняних науковців таких як К. Друрі, Ч. Хорнгрена, Г. Фостера, Т. Скоуна, Дж. Шанка, С. Ф. Голова, Ф.Ф. Бутинця, Г.В.Козаченко, Л.В. Нападівської, А.А. Пилипенка, М.Г. Чумаченка, В.В. Сопко, В.П. Савчука, Ю.С. Цал-Цалка та ін. [1-4], досі не існує єдиного підходу до їх однозначного тлумачення. В той самий час проблемним залишається й питання формування загальних підходів до виокремлення та ідентифікації частини витрат інноваційної діяльності, яка призводить до виникнення певного інформаційно-інтелектуального ресурсу, який може бути визнаний активом в системі фінансового обліку за умов формування певних методик достеменно його оцінки та ідентифікації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку теоретичного базису та практичного дослідження структури й поведінки витрат інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, з метою управління ними та визначенню їх впливу на оцінку підприємства, як суб'єкту господарської діяльності, присвячені роботи сучасних вітчизняних науковців: М. Авилкіної, А. Бойчук, В. Василенка, Л. Гнилицької, О. Грицай, С. Жукевича, А. Загороднього, Н. Краснокутської, Я. Крупки, М. Пушкаря, Р. Фроленко, Ж. Юшак, З. Янченко та ін. [5-7].

Так, в роботі Грицай О.І [8] запропоновано покрокову методику відображення витрат інноваційної діяльності промислового підприємства, що передбачає визначення збільшення

розміру власного капіталу на суму вартості новостворених інноваційних об'єктів, які віднесено до необоротних активів та створення резерву забезпечення витрат інноваційної діяльності. Окрім цього, автором запропоновано використання транзитного узагальнюючого рахунку (Рахунок восьмого класу), за дебетом якого, протягом періоду освоєння інноваційної продукції, відобразатимуться інноваційні витрати. При цьому, витрати інноваційної діяльності визнаватимуться витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

А. Загородній та А. Бойчук [9], підтримуючи підхід О. Грицай, пропонують аналітичний облік витрат на інноваційну діяльність організовувати за типами інновацій: витрати на науково-дослідні роботи, витрати на випуск нового виду продукції (продуктові інновації), витрати на освоєння нової технології (технологічні інновації), витрати на організаційно-управлінські інновації, або за видами інновацій : як то внутрішні та зовнішні.

Л. Гнилицька у своїх працях обґрунтувала підхід до відображення в обліку витрат на підготовку і освоєння нової продукції за допомогою застосування стандартних ставок інноваційних витрат [10].

Янченко З.Б. зосереджує увагу на джерелах фінансування інноваційної діяльності підприємств, підкреслюючи, що при веденні інноваційної діяльності, обов'язковим є процес бюджетування інноваційного проекту від складання бізнес-плану майбутніх фінансових надходжень та розрахунку загальної бюджетної вартості проекту до якісного та кількісного аналізу виконання бюджетних показників [11].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Погоджуючись з вище розглянутими пропозиціями, слід зазначити, що використання запропонованих підходів та методик не вирішує загальної проблеми: які з понесених витрат підприємства можуть бути визнані інноваційними активами , а які слід включити до видатків, що зменшують загальний фінансовий результат підприємства.

Зазначимо, що офіційні нормативні документи, що визначають тлумачення витрат, як то МСБО, та НСБО (П(С)БО), не виокремлюють дефініції витрат та видатків в самостійні економічні категорії, приділяючи увагу тільки одній з них – «видатки». Між тим, в зарубіжних та вітчизняних дослідженнях, протягом останніх десятиліть багато уваги приділяється розмежуванню цих категорій за різним класифікаційним підґрунтям [4, 12-15].

**Мета статті** Основною метою цієї роботи є обґрунтування підходів щодо розмежування витрат інноваційної діяльності на активи і витрати та вдосконалення ідентифікації та оцінки нематеріальних активів підприємства , що виникають в процесі інноваційної діяльності в системах фінансового обліку та системі управління витратами підприємства.

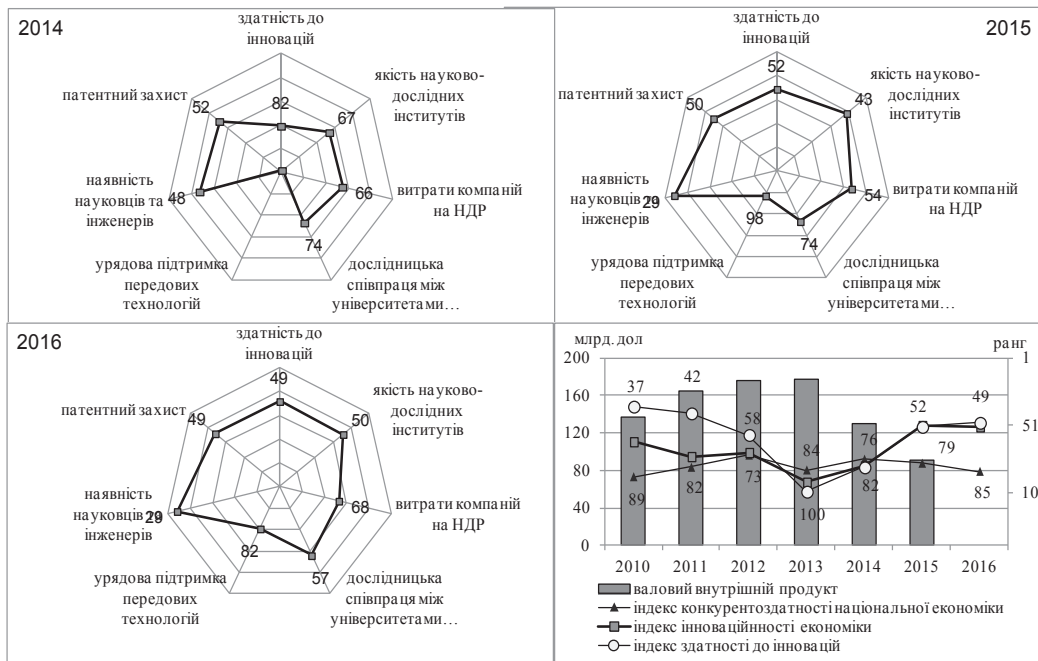


Рис. 1. Світові рейтинги України за інноваційними факторами конкурентоздатності економіки

Джерело: [17]

**Виклад основного матеріалу.** В контексті обрання європейського вектору розвитку та гармонійного входження у світовий економічний простір, перед Україною стає задача забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країни, яке повинне ґрунтуватися на використанні останніх наукових розробок, інноваційному підході до організації управлінських та виробничих процесів і конвергенції інтелектуального ресурсу. При цьому, саме інноваційні зміни створюють в економічній системі так звану внутрішню енергію економічного росту [2; 16]. Ці зміни порушують досягнуту збалансованість і рівновагу економічних систем будь-якого ієрархічного рівня, проте створюють основи економічного зростання, переходу системи в новий якісний стан. У площині інноваційного розвитку найвищий рівень ієрархії, а отже визначальний вплив на внутрішню динаміку підпорядкованих економічних систем має національна інноваційна система (НІС). Аналіз статистичних індикаторів стану та розвитку вітчизняної НІС засвідчує, що незважаючи на прагнення України до втілення інноваційного типу розвитку економіки, інституціональне середовище не забезпечує достатніх стимулів та економічних важелів, до втілення інноваційних перетворень, що також підтверджують рейтингові позиції інноваційності економіки України, наведено на рис 1, побудованому автором на підставі даних Світового Економічного Форуму [17].

За даними Державної служби статистики України у 2015 р. інноваційною діяльністю займалися 824 (у відносному виразі – 17,3%) промислових підприємств (для порівняння у 2014 р. – 16,1%; у 2011 р. – 16,2% [18]. Незважаючи на позитивну динаміку зростання протягом 2008 – 2015 років частки підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність, загальний рівень цього показника не досяг рівня 2000–2003 рр., а у 2014 р. знову спостерігалася скорочення.

Розмір площини наведених на рис. 1 багатокутників засвідчує поступове збільшення інноваційності національної економіки. У 2016 році майже всі складові відповідного індексу мали позитивну динаміку, проте їх значення у порівнянні з характе-

ристиками найбільш конкурентоздатних економік світу, залишаються на рівні, що потребує подальшого підвищення.

Збільшення загальної суми витрат на інноваційну діяльність, понесених суб'єктами господарювання у 2015 р. характеризувалося також суттєвою зміною структури джерел фінансування, рис. 2 [18]. За даними Державної служби статистики України з державного бюджету у 2015 р. направлено на інноваційну діяльність у 6,25 раз менше коштів у порівнянні з попереднім роком, обсяг власних коштів підприємств, витрачених на інноваційну діяльність, збільшився у 2,05 рази, досягнувши 13 427 млн. грн. та частки у 97% від загальної суми витрат [18].

Таким чином, власні кошти підприємств в Україні стали майже єдиним джерелом фінансування впровадження всіх типів інновацій на вітчизняних підприємствах, а тому, саме ефективність управління витратами, що спрямовані на забезпечення інноваційної діяльності, в загальній системі управління господарчою діяльністю підприємства, є першочерговою задачею.

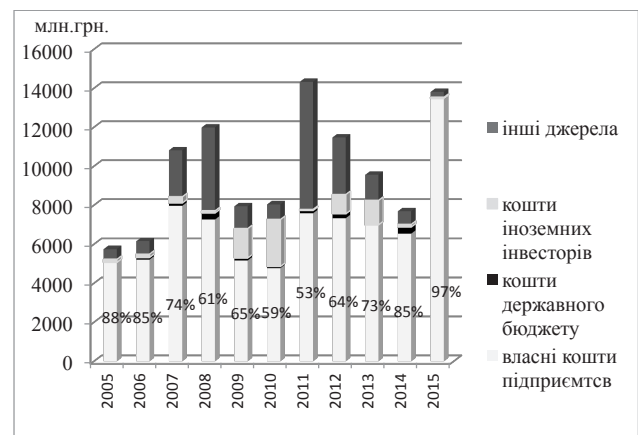


Рис. 2. Динаміка витрат на інноваційну діяльність за джерелами фінансування

Джерело: [18]

У дослідженні загальних проблем управління витратами слід погодитися з позицією Козаченко Г.В, що основною метою управлінського впливу на об'єкт витрат є не стільки їх мінімізація та оптимізація у процесі господарської діяльності, скільки підвищення ефективності їх використання [19].

Особливо гостро ця проблема постає під час оцінки витрат інноваційної діяльності, коли вагома частина таких витрат з одного боку не призводить до зростання фактичних активів підприємства, які можуть бути визнаними такими та достовірно оцінені в системі бухгалтерського обліку, а з іншого боку - підвищує інноваційний досвід суб'єкту господарювання, що призводить до зростання його вартості як бізнес одиниці. У своєму баченні категоріального генезису системи управління витратами є доцільним розмежування термінів «витрати» та «видатки» на підставі таких ознак як: узагальнення змістовного навантаження, в залежності від мети використання; різні підходи що до їх оцінки, з огляду на визначення дійсної їх вартості в системі бухгалтерського обліку та загальній системі менеджменту [20].

Отже, під час загальної дійсної оцінки витрат в системі менеджменту, приймається до уваги вартість ресурсу підприємства, який не може бути визнаний в бухгалтерському обліку у складі активів або видатків на підставі фактичної документованої оцінки. Особливо це стосується ідентифікації та оцінки інформаційно-інтелектуальних ресурсів, яку може бути здійснено експертним методом чи методом непрямого оцінювання.

Таким чином, до поняття витрат підприємства в процесі господарської діяльності слід відносити грошову оцінку всіх видів ресурсів, що витрачені (або змінили форму), у тому числі тих, які не визнаються або не можуть бути визнані активом, в процесі всіх видів діяльності підприємства та які забезпечують можливості щодо функціонування підприємства як певної економічної структурної одиниці. У системі бухгалтерського обліку витрати оцінюються та ідентифікуються як «видатки» за нормалізованими підходами, що означені в П(С)БО[21] та співпадають з підходами МСФЗ [22].

Зазначимо, що об'єктом управлінського впливу у поточному або майбутньому періодах в системі управління витратами інноваційної діяльності можуть бути лише неспожиті на дагу такого впливу витрати (тобто капіталізовані або майбутні витрати). Неспожиті витрати в системі управління мають бути оцінені за скорегованою фактичною вартістю, яка спрямована на більш ретельне обґрунтування управлінських рішень та на задоволення інформаційних запитів суб'єктів внутрішнього середовища підприємства. При цьому, процеси інформаційної дифузії, якими визначається інновація як така, пришвидшують динамічні зміни внутрішнього середовища підприємства з одного боку; з іншого - самі є продуктом пришвидшення динамічних змін у зовнішньому середовищі, які формуються під впливом наростання обсягу інформаційного потоку про певну інновацію у середині макросистеми.

Порівнюючи підходи щодо визнання активів у складі витрат на інноваційну діяльність за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, звернемо увагу, що у П(С)БО № 8 дефініція нематеріальних активів повністю збігається з її тлумаченням МСБО № 38. У той самий час у П(С)БО 8, на відміну від МСБО 38, відсутнє поняття вартість нематеріального активу, яку міжнародні стандарти пропонують визначати як теперішню вартість грошових потоків, які, за очікуванням суб'єкта господарювання, виникнуть впродовж

використання активу або від його вибуття. Аналогічний підхід щодо оцінки вартості необоротних активів наведено у П(С)БО 27, але він стосується визначення вартості у разі реалізації такого активу. Крім того у П(С)БО 8 відсутні принципи та пояснення щодо підходів до ідентифікації нематеріального активу, особливо в розрізі розмежування їх з внутрішньо генерованим гудвілом. Зазначимо, що витрати за такими стадіями процесу комерціалізації інновацій як стадія дослідження, розробки та виробничої адаптації не підлягають включенню до складу активів взагалі. Крім того, всі витрати на організаційні та маркетингові інновації в системі бухгалтерського обліку віднесені до видатків періоду та тлумачаться як спожиті витрати (видатки) періоду, які не можуть бути капіталізовані, не додають вартості активам підприємства, та не підвищують інвестиційну привабливість суб'єкту господарської діяльності. Подібний підхід вбачає, що такі витрати не є об'єктом управлінського впливу в майбутніх періодах їх використання, що не є обґрунтованим на нашу думку.

На відміну від системи бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, система управління витратами інноваційної діяльності має більшу ступінь свободи для такої оцінки. Але, при цьому постає питання узгодження підходів щодо використання загальних методів ідентифікації інноваційних витрат та умов визнання їх активами, тобто об'єктами управлінського впливу, з одного боку, а з іншого – джерелом зростання вартості підприємства. В основу методики має бути покладено визначення обсягу понесених витрат з урахуванням їх ступеню впливу на генерування вартості внутрішнього гудвілу, який є нематеріальним активом підприємства. Здатність до формування внутрішнього гудвілу проявляється в отриманні економічних вигід у майбутніх періодах, або підсилює економічні вигоди від використання інших активів підприємства та визначає підхід до ідентифікації витрат на інноваційну діяльність як нематеріального активу в системі управління витратами інноваційної діяльності. Згідно із МСБО 38, визнання внутрішньо генерованого гудвілу активом відбувається за умов визнання майбутніх економічних вигід, якщо останні неможна віднести окремо до конкретних матеріальних або нематеріальних активів підприємства, або які є результатом синергії використання активів, якщо їх можна оцінити та ідентифікувати.

П(С)БО та Національними стандартами оцінки майна суб'єктів господарювання [23; 24] зазначено, що гудвіл в системі бухгалтерського обліку може бути визнано лише за умов продажу підприємства чи під час об'єднання бізнесу, тобто за умов зміни власності або принципових умов діяльності підприємства. Це робить неможливим використання такого підходу для визнання гудвілу, як об'єкту впливу для прийняття управлінських рішень за стратегічним або оперативним горизонтом в системі управління витратами інноваційної діяльності.

Виокремлення та оцінку внутрішньо генерованого гудвілу в загальній системі менеджменту підприємства пропонується здійснювати в залежності від типу інновацій та економічного змісту різних видів витрат протягом періоду його господарювання. Методичним підґрунтям цього може бути порядок визначення вартості прав інтелектуальної власності, означений в Національному стандарті оцінки № 4 [24].

Основні відмінності в ідентифікації та оцінці витрат інноваційної діяльності (як видатків або нематеріальних активів підприємства) в системах управління витратами інноваційної діяльності (СУВІД) та фінансового обліку представлена в

Основні відмінності ідентифікації та оцінки витрат в системі бухгалтерського обліку та в системі (СУВІД) за процесними та продуктовими інноваціями

Напрямки спрямування витрат інноваційної діяльності	Спосіб ідентифікації та оцінки			
	У системі менеджменту та СУВІД		У системі бухгалтерського обліку та для складання фінансової звітності згідно з ПСБО(8)	
	Ідентифікація	Спосіб оцінки	Ідентифікація	Спосіб оцінки
Витрати на придбання НМА (за будь-якою стадією комерціалізації інновації)	НМА	Справедлива вартість активу-сума, за якою можна обміняти актив в операції між обізнаними, зацікавленими сторонами (МСБО№38), скоригована на дисконтний множник з урахуванням часу використання	НМА, за умов імовірності отримання майбутніх економічних вигод	Ціна придбання (виключаючи ПДВ), а також витрати, які згідно з ПСБО 7-9 можуть бути включені у вартість активу але не увійшли у його ціну придбання
Витрати на дослідження  Витрати на розробку	НМА	а) у разі імовірності отримання майбутніх економічних вигод - загальна сума витрат на дослідження, яку можна безпосередньо віднести до об'єкту дослідження, дискontована у часі; б) у разі отримання негативного результату про можливість проведення подальших розробок або реалізації продукту дослідження - експертно оцінена частина ВГГ	Видатки періоду, в якому було здійснено дослідження; НМА, якщо підприємство має намір, технічну можливість та ресурси для доведення його до стану, у якому він придатний для реалізації або використання несе можливість майбутніх вигід та може бути достовірно оцінено у грошовому вимірнику	Загальна сума документально підтверджених витрат, які згідно з ПСБО 7-9 можуть бути включені у вартість активу
Витрати на комерціалізацію	а) Видатки (спожиті витрати) періоду, за умов недодання вартості об'єкту впровадження; б) НМА або інші види матеріальних активів, за умов впливу на справедливую вартість інноваційного об'єкту	а) У сумі витрат понесених в процесі комерціалізації; б) У сумі витрат, які віднесено до певного об'єкту процесової інновації, скориговані на дисконтний множник з урахуванням часу використання	а) Видатки, за умов недодання вартості об'єкту впровадження б) НМА або інші види матеріальних активів, за умов впливу на справедливую вартість інноваційного об'єкту	а) У сумі витрат понесених в процесі комерціалізації; б) У сумі витрат, що віднесено до певного інноваційного об'єкту, якщо вони пов'язані з доведенням об'єкту до стану, в якому він придатний для реалізації
Витрати на регулювання дифузійних інформаційних потоків в процесі комерціалізації	а) Видатки (спожиті витрати) періоду, за умов недодання вартості об'єкту впровадження; б) НМА, за умов впливу на справедливую вартість інноваційного об'єкту та можливості їх впливу у бік зростання внутрішньогенерованого гудвілу	а) У сумі витрат понесених на заходи запобігання небажаному витоку інформації про інноваційний об'єкт б) У разі додання вартості інноваційному об'єкту - за справедливою вартістю активу з урахуванням, за потреб часового дисконту, у разі неможливості віднесення отриманих економічних вигід до певного об'єкту інноваційних впроваджень за вартістю внутрішньогенерованого гудвілу	Видатки періоду, в якому було здійснено витрати на регулювання дифузійних інформаційних потоків	У сумі витрат, що понесені в процесі регулювання дифузійних інформаційних потоків

табл. 1 на прикладі продуктивних та процесних інновацій, але може бути застосована й для інших типів інноваційних змін.

Так, пропонується здійснювати визначення вартості внутрішньо генерованого гудвілу на підставі оцінки розміру збільшення (переваги) прибутку від інноваційної діяльності у порівнянні з результатами господарювання за умов її відсутності.

Вартість капіталізації витрат за методикою переваги у прибутку може бути визначена як:

$$G_6 = \tilde{\eta} \cdot k_{in} \cdot (P_{no} - P_{id}) = \tilde{\eta} \cdot k_{in} \cdot \Delta P, \quad (1)$$

де  $G_6$  – вартість внутрішньо генерованого гудвілу

$\tilde{\eta}$  – коефіцієнт впливу інноваційних витрат;

$k_{in}$  – дисконтний множник;

$P_{no}$  – прибуток, отриманий підприємством у разі не ведення інноваційної діяльності певного типу;

$P_{id}$  – прибуток, отриманий підприємством у разі певного типу інноваційних перетворень;

$\Delta P$  – додатковий прибуток, що виникає у підприємства за результатами здійснення інноваційних перетворень.

Означена методика може бути використана підприємством у разі здійснення витрат на дослідження та розробки які не передбачають (або не мають) отримання товарної форми інноваційного активу, але вочевидь позитивно впливають на інші показники господарської діяльності та викликали синергетичні ефекти у діяльності останнього. Індикаторами такого прояву може бути збільшення обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); скорочення загальних, у тому числі й виробничих витрат господарської діяльності; скорочення вартості та терміну формування та обробки інформаційного ресурсу тощо.

**Висновки і пропозиції.** Запропонований підхід, уточнює порядок виокремлення, оцінки та розрізнення об'єктів управлінського впливу в різних предметно-орієнтованих системах управлінського впливу, до яких належать система управління витратами інноваційної діяльності та система бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності підприємства. Розмежування понесених витрат в ході інноваційної діяльності, на ті що утворюють нематеріальні активи та видатки діяльності, в залежності від впливу витрат на формування внутрішньо генерованого гудвілу підприємства, дозволяє, підвищити ефективність та дієвість спрямування управлінського впливу та знизити час прийняття управлінських рішень, з одного боку, а з іншого – обґрунтувати відбір методів та інструментарію такого впливу.

### Література:

- Lewis, R. «Activity-Based Models for cost Management Systems», [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://info.greenwood.com/books/0899309/0899309658.htm>
- Dennis, A., «Seven Steps to success». Journal of Accountancy Jun 1998. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eniac.com/whitepap/project7.htm>
- Кантаєва О.В. Концептуальні проблеми розвитку системи бухгалтерського обліку в управлінні інноваційними процесами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6213/1/PPRB\\_S\\_11.pdf](http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6213/1/PPRB_S_11.pdf).
- Cooper R. Design of Cost Management Systems / R. Cooper, R.S. Kaplan [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cert.org/cooper.pdf>
- Іванюта П.В. Управління ресурсами і витратами / П.В. Іванюта, О.П. Лугівська. – К.: Центр учбової літ-ри, 2011. – 320 с.
- Коваленко О.В., Осьмак С.С. Система управління витратами.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_6\\_053.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_053.pdf)

- Захаркін О.О. Роль інновацій у нарощенні вартості українських підприємств // Захаркін О.О. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 3. – С. 90-99.
- Грицай О.І. Напрями удосконалення обліку витрат на інноваційні процеси / О.І. Грицай // Проблеми економіки та менеджменту / Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2010. – № 683. – С. 253-256
- Загородній А.Г., Бойчук А.Б. Напрями удосконалення обліку витрат на інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20285/1/40-198-201.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20285/1/40-198-201.pdf)
- Гнилицька Л. В. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання будівельної галузі та житлово-комунального комплексу України: монографія / Л.В. Гнилицька, І.Г. Чалий, Н.І. Гордієнко. – Х.: Фактор, 2012. – 536 с.
- Янченко З.Б. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами інноваційної діяльності // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2014. – Вип. 1(28). – С. 344-354.
- Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 655 с.
- Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2007. – 704 с.
- Столяр Л.Г. Сутність «витрат» та особливості трактування / Л.Г. Столяр // Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 8 (29). – Ч. 3. – 2011. – С. 136-146.
- Жукевич С.М., Фроленко Р.В. Управління витратами діяльності в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства // Інноваційна економіка – 2015. – №1[56]. – С. 70-74.
- Freeman C. Continental, National and Sub-National Innovation Systems – Complementarity and Economic Growth / C. Freeman // Research Policy. – 2002. – Vol. 31. – P. 191–211.
- The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Global.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global.pdf)
- Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 258 с.
- Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства: монографія / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлапюнов. – К.: Лібра, 2007. – 320 с.
- Лабунська С.В. Управління витратами інноваційної діяльності підприємства: методологія та практика : монографія / С.В. Лабунська. – Х.: ВД «НЖЕК», 2014. – 352 с.
- Національні стандарти (положення) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buhoblik.org.ua/uchet/organizacziya-buxgalterskogo-ucheta/2653-psbu.html>
- Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.minfin.gov.ua/.../mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versii](http://www.minfin.gov.ua/.../mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versii).
- Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова Кабінету Міністрів України № 231 від 04.03.2013 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 18. – Ст. 10.
- Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» : Постанова Кабінету Міністрів України № 1185 від 3 жовтня 2007 р. // Офіційний вісник України. – 2007. – № 54. – Ст. 9.

### Лабунская С.В. Подходы к идентификации и оценки расходов и активов в ходе инновационной деятельности предприятий

**Аннотация.** В статье предложены общие подходы к идентификации и достоверной оценки расходов и нематериальных активов, возникающих у предприятия в ходе коммерциализации инновационных разработок. Именно от истинной оценки активов предприятия ин-

новационного типа развития зависит инвестиционная привлекательность последнего. В статье изложены авторскую позицию относительно разграничения подходов к оценке и признанию расходов в финансовом учете и системе менеджмента.

**Ключевые слова:** расходы инновационной деятельности, идентификация расходов, внутренне генерированный гудвил, нематериальные активы.

**Labunska S.V. The approaches to the identification and evaluation of expenses and assets in enterprise innovation activity**

**Summary.** The paper proposes general approaches to the identification and accurate assessment of expenses and intangible assets arising from commercialization of innovations. Precise assessment of innovation company assets stipulates its investment attractiveness. The paper grounds the author's position on the separate assessment and recognition of expenses in financial accounting and management system.

**Keywords:** expenses of innovation activity, cost identification, internally generated goodwill, intangible assets.

*Абасов В.А.,  
аспірант,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

## ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В ПРОЦЕСІ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ

**Анотація.** У статті визначено стан взаємодії внутрішніх і зовнішніх аудиторів під час аудиту ефективності. Оцінено ризики та встановлено сфери співпраці та переваги використання результатів внутрішнього аудиту під час перевірки.

**Ключові слова:** аудит ефективності, внутрішній аудит, зовнішній аудит, процедури аудиту, стандарти аудиту.

**Постановка проблеми.** Об'єктивними вимогами розвитку держави є не лише зростання валового внутрішнього продукту і темпи збільшення промислового виробництва, але й такі показники, як ступінь задоволеності людей умовами життя, рівень розвитку свобод, доступ до соціальних гарантій. В умовах кризової ситуації та спрямування значних ресурсів на зміцнення обороноздатності країни з урахуванням ведення АТО актуальними стають запобігання та своєчасне виявлення неефективного використання бюджетних коштів. Рахунковою палатою як суб'єктом зовнішнього аудиту здійснюється аудит ефективності як один із різновидів контролю для цілей виявлення нецільового та неефективного використання коштів державного бюджету. Рахункова палата, будучи членом міжнародної організації вищих органів державного аудиту EUROSAI, підтримує ідею стандартизації аудиторської діяльності для впровадження кращого європейського досвіду на рівні нормативних регламентів. На сьогодні в цьому питанні EUROSAI переходить на якісно новий етап своєї діяльності.

Замість часткових заходів щодо адаптації нормативів діяльності до вимог часу планується застосувати новий спільний підхід, що забезпечує послідовність усіх заходів і максимальну внутрішню і зовнішню синергію на основі єдиної системи стандартів.

Розробка міжнародних стандартів державного аудиту вже здійснена і завдання сьогодення – поширити їх застосування у практичній роботі органів аудиту європейських країн на основі співпраці вищих органів державного аудиту.

Затверджений Стратегічний план EUROSAI на період 2011–2017 рр. націлює посилення державного аудиту у чотирьох стратегічних напрямках: розвиток потенціалу, впровадження професійних стандартів, обмін знаннями, управління і зв'язок [1].

Упровадження міжнародних стандартів – друга стратегічна мета EUROSAI, трактується як частина процесу нарощування потенціалу вищих органів державного аудиту під час урахування незалежності кожної національної установи. Питання проведення аудиту ефективності з урахуванням кращої європейської практики передбачає зміцнення та актуалізацію стандартів аудиту в частині конкретних методичних указівок.

Рахунковою палатою України протягом 2015 р. було здійснено 702 контрольних заходи, серед яких і аудити ефективності.

У підсумку всіх перевірок виявлено порушень бюджетного законодавства, неефективного використання коштів Державного бюджету України на суму 22 млрд. 651,8 млн. грн. Із цієї суми 6 млрд. 187 млн. грн. (27,31%) виявлено неефективного використання коштів за результатами аудитів ефективності [2].

Характерним є те, що такі порушення допущені розпорядниками бюджетних коштів в умовах постійного аудиторського контролю, що здійснюється підрозділами внутрішнього аудиту міністерств і відомств. Постає питання дієвості таких підрозділів у частині запобігання та недопущення неефективних витрат та взаємодії під час аудитів ефективності із внутрішніми аудиторами.

Співпраця зовнішніх та внутрішніх аудиторів під час аудиту ефективності розглядається як напрям покращення методики здійснення такого виду аудиту, що базується на стандартизованих підходах до організації такої співпраці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання використання результатів діяльності підрозділів внутрішнього аудиту міністерств, відомств розглядалося в роботах І. Дрозд, А. Любенко, Т. Лебединець, Ю. Слободяник, М. Тимохіна, О. Чечуліної. Одноставність думок щодо необхідності такої співпраці, висловлена цими авторами, дещо різниться у питаннях можливої організації такої взаємодії на практиці.

Так, О. Чечуліна та М. Тимохін скептично розглядають таку співпрацю на рівні централізованого органу внутрішнього аудиту, яким виступає Державна аудиторська служба [3, с. 7–12]. Аргументами щодо складності організації співпраці між Рахунковою палатою й органом державного фінансового контролю виконавчої влади, за яким закріплено функції централізації внутрішнього аудиту в системі виконавчої влади, є те, що ці органи здійснюють різні види аудиту. Державна аудиторська служба здійснює державний фінансовий аудит, а Рахункова палата – аудит ефективності і фінансовий аудит. Протилежної точки зору дотримується Т. Лебединець, закликаючи суттєво розширити повноваження внутрішнього аудиту на підприємстві та його роль у системі контролю [4]. А. Любенко дотримується більш зваженого підходу, визначаючи і необхідність, і можливість співпраці з усіх видів контролю, здійснюваних органами зовнішнього і внутрішнього аудиту [5, с. 187].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Підтримуємо позицію А. Любенко щодо необхідності стандартизованого підходу до організації взаємодії під час здійснення контрольних заходів. Практика потребує розробок щодо порядку використання результатів роботи внутрішніх державних аудиторів стосовно кожного з видів контролю, у т. ч. аудиту ефективності. У науковій літературі відсутні напрацювання в частині імплементації стандартів взаємодії внутрішніх та зовнішніх аудиторів під час здійснення аудиту ефективності.

**Мета статті** полягає у поглибленні методичних засад стандартизації щодо взаємодії зовнішніх та внутрішніх аудиторів



та розробленні рекомендацій щодо використання результатів внутрішнього аудиту під час аудиту ефективності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Серед стандартів державного аудиту, затверджених INTOSAI, стандарт ISSAI 1610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» надає загальні підходи до умов та сутності співпраці зовнішніх аудиторів із внутрішніми під час здійснення державного аудиту [6]. Даний стандарт урахує напрацювання кращої практики аудиту в приватному секторі, відображені у положеннях стандарту ISA 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» (у редакції 2009 р.) [7, с. 580].

Упровадження стандартизованого підходу до використання результатів діяльності внутрішніх аудиторів міністерств, відомств потребує вивчення практики та вдосконалення методичних підходів до реалізації типових норм, викладених у стандарті. Для цього нами було використано результати опитування представників міністерств фінансів 26 країн, серед яких – керівники департаментів ВА, керівники чи заступники внутрішнього фінансового аудиту, проведеного в рамках Робочої групи з внутрішнього аудиту PEMPAL (The Public Expenditure Management Peer-Assisted Learning) [8].

Як робоча гіпотеза, висунута для підтвердження чи спростування необхідності взаємодії аудиторів, нами сформульована проблема використання роботи внутрішнього аудитора під час здійснення зовнішньої аудиторської перевірки, що полягає у довірі до результатів та правильної оцінки об'єктивності діяльності підрозділу внутрішнього аудиту.

Результати анкетування щодо оцінки стану взаємодії зовнішніх та внутрішніх аудиторів засвідчили обернену залеж-

ність між необхідністю та наявним станом такої взаємодії (табл. 1).

Опитування фахівців із 26 країн також показало сфери для співпраці в процесі взаємодії аудиторів. Такими сферами було названо: дослідження ефективності внутрішнього контролю, аудит фінансової звітності, відповідність законам і нормативам, виявлення шахрайства та корупції, перевірка даних (розрахунків) про ефективність використання коштів, розвиток інформаційних систем та обмін інформацією, аудит об'єктів із широким територіальним розміщенням.

Для оцінки якісних характеристик можливого використання результатів роботи внутрішніх аудиторів зовнішніми аудиторами було проаналізовано відповіді на питання щодо вигід такого співробітництва під час проведення контрольного заходу. Нами узагальнено найбільш типові відповіді:

- досягається більша ефективність зовнішньої перевірки, коли вона заснована на чіткому розумінні відповідних ролей внутрішнього та зовнішнього аудиту, досягається максимізація покриття аудитом питань перевірки;
- менше навантаження на установу в плані перевірок;
- поліпшена координація діяльності зовнішнього і внутрішнього аудиту на основі спільного планування і інформування про потреби – зниження кількості накладок і випадків дублювання аудиторських процедур;
- більше можливостей для використання результатів роботи як у внутрішньому, так і у зовнішньому аудиті;
- обмін ідеями та знаннями;
- доступність більш широкої сфери навичок, навчання кращому досвіду.

Відносини між внутрішнім і зовнішнім аудиторами під час аудиту ефективності, на нашу думку, супроводжуються потенційними ризиками, ідентифікованими нами з огляду на основні організаційні та методичні складники аудиторського процесу (табл. 2). Також на підставі методу експертних оцінок було визначено ймовірність та ступінь впливу на результат співпраці. Метод експертних оцінок було застосовано шляхом визначення та проведення анкетування дев'яти внутрішніх аудиторів – працівників семи бюджетних установ, серед яких три – заступники керівників підрозділу внутрішнього аудиту, інші – працівники цих підрозділів. Стаж роботи експертів у системі внутрішнього аудиту – не менше чотирьох років (із часу реформування підрозділів внутрішньої ревізії у підрозділи внутрішнього аудиту). Анкетування

Таблиця 1

Оцінка стану взаємодії зовнішніх та внутрішніх аудиторів, %

Необхідність взаємодії зовнішніх та внутрішніх аудиторів		Наявний стан взаємодії	
Не потрібно	11	Відсутні продуктивні контакти	73
Формальне спілкування	10	Контакти є, але вони формальні	26
Має бути плідна взаємодія	79	Є плідна взаємодія	1

Таблиця 2

Експертна оцінка впливу ризиків на результати використання роботи внутрішніх аудиторів під час аудиту ефективності

№	Ризик	Ймовірність	Вплив	Оцінка
1	Компрометує дотримання принципів конфіденційності, незалежності і об'єктивності	низька	високий	Середня
2	Можливі конфлікти інтересів	високий	високий	висока
3	Відсутність розуміння меж відповідальності	низька	високий	середня
4	Використання різних професійних стандартів	висока	низький	середня
5	Проблеми, що належать до незалежності внутрішнього аудиту	висока	середній	вище середньої
6	Неправильна інтерпретація висновків під час використання результатів роботи один одного	середній	середній	середня
7	Можливі відмінності у висновках або заключних думок по суті справи	середня	високий	вище середньої
8	Передчасне повідомлення інформації зовнішній стороні	низький	низький	низька
9	Не приймаються до уваги обмеження або заборони, що накладаються на іншого аудитора щодо визначення ступеня координації та співробітництва	низький	середній	вище низької

було проведено 15 листопада 2016 р. під час участі експертів у «ІС Форумі бюджет», м. Київ.

За оцінкою експертів, три з дев'яти ризиків мають високий (або вище середнього) рівень, а чотири – середній рівень, що зумовлює потребу зменшити ці ризики в процесі використання результатів внутрішнього аудиту під час аудиту ефективності. Можливими негативними наслідками ризиків можуть стати прояви непрофесійної поведінки, які можуть спричинити кінцеву недовіру користувачів до результатів аудиту. Складниками таких проявів можуть бути професійні ревності, коли аудиторі не здатні узгодити між собою розумний розподіл праці, недовіра, заснована на нерозумінні ролей та поганій комунікації, коли зовнішній аудит бере на себе провідну роль, виходячи зі свого більш широкого кола обов'язків, демонструється відсутність взаємоповаги, низький рівень підготовки кадрів як серед внутрішніх, так і серед зовнішніх аудиторів, відсутність підтримки з боку вищого керівництва в установах суб'єкта аудиту та підконтрольного об'єкта.

Водночас факторами, що сприятливо відображатимуться на результатах співпраці, нами було визначено:

- підтримку і заохочення з боку вищого керівництва;
- організаційну єдиність, створено для надання допомоги співробітництва (наприклад, робоча аудиторська група);
- спільні графіки планування;
- культуру і професійну поведінку, що сприяють співпраці;
- обидві команди аудиторів шукають можливості для співробітництва, налагодження ефективної взаємодії;
- зобов'язання і повноваження;
- індивідуальну готовність співпрацювати;
- консультування та взаєморозуміння під час аудиту ефективності (регулярні консультації між внутрішнім аудитом і зовнішнім контролем – основа для визначення шляхів до ефективної співпраці);
- комунікацію (повинні бути налагоджені як офіційні, так і неофіційні способи комунікації);
- довіру (повинна існувати взаємна довіра між обома групами, заснована на визнанні професійних стандартів).

Отже, для реалізації сприятливих та подолання негативних факторів впливу на результати використання роботи внутрішніх аудиторів доцільно на основі стандарту ISSAI 1610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» та ISA 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» розробити стандартизований підхід, що ґрунтується на співпраці між зовнішніми і внутрішніми аудиторами в процесі аудиту ефективності. Обов'язковими елементами, які визначають сферу застосування такої співпраці, є визначення відповідальності зовнішнього аудитора за умови, коли під час отримання аудиторських доказів використовується робота підрозділу внутрішнього аудиту.

Як зазначено у вищезазначених стандартах, якщо зовнішній аудитор не планує використовувати роботу внутрішнього аудиту, ніщо у ISA 610 не зобов'язує його це робити. І водночас за жодних обставин із рішенням використовувати чи ні результати роботи внутрішніх аудиторів під час аудиту ефективності відповідальність зовнішнього аудитора за підсумки перевірки не зменшується.

Згідно з ISA 610, зовнішній аудитор несе одноособову відповідальність за висловлену думку стосовно ефективності використання бюджетних коштів чи програм. Водночас під час складання стандартизованого підходу до взаємодії між аудиторами слід зазначити умови, які потрібні зовнішньому аудитору, щоб використовувати роботу внутрішнього аудитора.

Після моменту прийняття рішення про використання результатів внутрішнього аудиту під час перевірки слід окреслити завдання зовнішнього аудитора, якщо він планує використовувати роботу внутрішнього аудитора для зменшення часу та ефективності. Положення стандартів ISSAI 1610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» та ISA 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» дають змогу реалізувати принцип відповідальності в частині наслідків аудиту ефективності за умови, якщо зовнішній аудитор у процесі перевірки оцінює всі обставини, коли можна використати результати внутрішнього аудитора, на яких ділянках і яким чином.

Лише оцінка підрозділу внутрішнього аудиту за критеріями дотримання принципів об'єктивності, рівня компетентності, систематичності і проведення контролю якості внутрішнього аудиту дадуть змогу покластися на інформацію від внутрішнього аудиту.

Аудитори державного сектору, визначаючи ступінь об'єктивності внутрішніх аудиторів для цілей аудиту, керуються нормами, зазначеними в пункті 9 (а) в ISA 1610.

Оцінка об'єктивності здійснюється з урахуванням критеріїв:

- а) незалежності – підзвітність вищому керівництву установи;
- б) матеріальна незалежність – високий рівень матеріальної винагороди (оплати праці) керівника і фахівців підрозділу внутрішнього аудиту;
- в) організаційна незалежність – внутрішній аудит не підпорядкований заступникам керівника і не входить до блоку управління фінансовими та іншими питаннями;
- г) політичний нейтралітет – аудиторі досить віддалені від політичного тиску для проведення аудиторських перевірок і формулювання висновків та складання звітів про результати, не побоюючись політичної розправи;
- д) конфлікт інтересів – співробітники внутрішнього аудиту не залучаються для аудиту операцій, до яких вони раніше мали відношення та несли відповідальність;
- е) об'єктивність – повний доступ до матеріалів та осіб, наділених керівними повноваженнями.

Конкретні дії щодо рішень із використання роботи внутрішнього аудиту для цілей аудиту ефективності зовнішнім аудитором можуть полягати в такому:

- обговорення з підрозділом внутрішнього аудиту спланованого використання роботи;
- вивчення звітів підрозділу внутрішнього аудиту;
- визначення достатності аудиторських процедур (без використання роботи внутрішнього аудиту);
- включення повторного виконання певної роботи, що вже була пророблена внутрішнім аудитом.

Для методичного забезпечення використання інформації від підрозділу внутрішнього аудиту установи, що перевіряється, слід провести організаційні заходи співпраці з визначенням місця їх використання в процесі аудиту ефективності.

Координація та співпраця між внутрішніми та зовнішніми аудиторами можуть мати місце протягом усього процесу аудиту.

Перед аудитом ефективності доцільно провести вивчення загальної інформації про діяльність служби внутрішнього аудиту і якою мірою на неї можна покладатися зовнішнім аудиторам, а на етапі планування провести планування спільних процедур, наприклад огляд і спостереження.

Подальші процедури аудиту ефективності також передбачають використання результатів внутрішнього аудиту, наприклад коли потрібна додаткова робота у сферах підвищеного ризику.

На етапі висновків, завершення роботи та складання звітів співпраця передбачає складники, де висновки внутрішнього аудиту може взяти до уваги зовнішній аудитор.

Подальший контроль виконання висновків і рекомендацій аудиту, коли внутрішній аудит бере на себе відповідальність за контроль над виконанням усіх рекомендацій аудиту – внутрішнього і зовнішнього, – також повинен знайти своє відображення в методичних стандартизованих засадах взаємодії аудиторів.

Документування процесу аудиту ефективності є обов'язком аудиторів, які його здійснюють, тому зовнішній аудитор повинен відобразити у документації всі свої дії щодо спілкування та використання інформації внутрішнього аудиту і передусім – оцінку об'єктивності внутрішнього аудиту, рівня компетентності, систематичності і наявності контролю якості підрозділу внутрішнього аудиту установи, яка підлягає перевірці. У робочій документації доцільно відобразити характер і обсяг використаної роботи, а також аудиторські процедури, проведені для оцінки достатності інформації для цілей аудиту ефективності.

**Висновки.** Імплементация Україною європейських норм демократичного управління потребує нормативного регулювання та стандартизації діяльності органів зовнішнього аудиту для встановлення довіри до результатів їх роботи. Дослідження необхідності використання роботи внутрішніх аудиторів під час проведення аудитів ефективності підтвердило висунуту гіпотезу щодо необхідності будувати висновки на основі оцінки об'єктивності діяльності підрозділу внутрішнього аудиту та довіри до їх результатів. Використання результатів опитування та проведення власного анкетування дали змогу виявити вплив ризиків на результати використання роботи внутрішніх аудиторів під час аудиту ефективності, виокремити фактори, що сприятливо відобразатимуться на результатах співпраці, побудувати критерії оцінки об'єктивності внутрішнього аудиту для стандартизації взаємодії внутрішніх і зовнішніх державних аудиторів під час аудитів ефективності. Розроблено підходи до документування результатів. Подальші дослідження полягатимуть у розгляді залежності обсягів та масштабу аудиторських процедур від ступеню використання результатів внутрішніх аудиторів під час аудиту ефективності.

#### Література:

1. The Strategic Plan 2011-2017. Electronic data. – The International Organisation of Supreme Audit Institutions (INTOSAI) – Mode of access : <http://www.eurosai.org/en/strategic-plan/index.html>
2. Звіт Рахункової палати України за 2015 рік Електронний ресурс. – Режим доступу : [http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16748714/Zvit\\_RP\\_2015.pdf](http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16748714/Zvit_RP_2015.pdf)
3. Внутрішній контроль і аудит у секторі державного управління України та європейський досвід / П.П. Андреев, О.О. Чечуліна, Ян ван Тайнен, М.Г. Тимохін [та ін.]. – К. : Кафедра, 2011. – 120 с.
4. Лебединець Т. Сподіваємося, що громадськість підтримає законопроект про внутрішній аудит / Т. Лебединець // Незалежний аудитор. – 2015. – № 5–6. – С. 64–69.
5. Любенко А.М. Трансформація контролю діяльності суб'єктів державного сектору економіки до міжнародних стандартів : дис. ... д.е.н. : спец. 08.00.09 / А.М. Любенко. – Тернопіль, 2015. – 394 с.
6. ISSAI 1610 – Using the Work of Internal Auditors. Electronic data. – The International Organisation of Supreme Audit Institutions (INTOSAI) – Mode of access : <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/view/article/issai-1610-using-the-work-of-internal-auditors.html>
7. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики ; пер. з англ. О.В. Селезньова [та ін.]. – К. : Статус, 2009. – 1172 с.
8. PEMPAL. Electronic data. – (The Public Expenditure Management Peer-Assisted Learning) – Mode of access : <https://www.pempal.org/ru/>

#### **Абасов В.А. Использование результатов внутреннего аудита в процессе аудита эффективности**

**Аннотация.** В статье определено состояние взаимодействия внутренних и внешних аудиторов в процессе аудита эффективности. Оценены риски и установлены сферы сотрудничества и преимущества использования результатов внутреннего аудита во время проверок.

**Ключевые слова:** аудит эффективности, внутренний аудит, внешний аудит, процедуры аудита, стандарты аудита.

#### **Abasov V.A. Use of the internal audit results during the performance audit**

**Summary.** The article defined the state of the interaction of internal and external auditors under performance audit, assessed the risks and established the areas of cooperation and benefits of using the results of internal audit during the inspection.

**Keywords:** performance audit, internal audit, external audit, audit procedures, audit standards.

*Крупельницька І.Г.,**к.е.н., доцент,**Вінницький торговельно-економічний інститут**Київського національного торговельно-економічного університету**Сезеда С.А.,**к.е.н., доцент,**Вінницький торговельно-економічний інститут**Київського національного торговельно-економічного університету*

## ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОНТРОЛЮ ТА АУДИТУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

**Анотація.** Досліджено основні проблеми інвестиційних ресурсів, сучасний стан інвестиційного ринку в Україні, умови та складності інвестицій, проведено дослідження інвестиційної привабливості України та визначено основні фактори впливу. Досліджено актуальність системи внутрішнього контролю та аудиту при інвестиції в науково-дослідну сферу. Визначено основні задачі внутрішнього аудиту на основі розподілу науково-дослідної діяльності на етапи на основі можливості формування певного виду наукової продукції. Класифіковано за кожним етапом дослідження певний вид наукової продукції.

**Ключові слова:** середовище контролю, притаманні ризики, аудит інвестиційних ресурсів, внутрішній аудит, наукова продукція, інвестиції в інновації.

**Постановка проблеми.** Інвестиційні ресурси, як фінансові ресурси, формуються й використовуються підприємством для вирішення проблем, пов'язаних із процесами проектування, будівництва, розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, тобто фінансують інноваційну діяльність підприємства. Інвестиція надзвичайно важливий ресурс, який дає можливість суб'єктам забезпечувати свій розвиток, конкурентоздатність, стабільність на ринку, а також захищає від збиткових результатів діяльності та впливу негативних економічних процесів, що відбуваються в країні. За даними Держстату у 2015 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3763,7 млн. дол. США та вилучено 891,3 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2015 року становив 43371,4 млн. дол. США. Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. На підприємствах промисловості зосереджено 30,6 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в установах фінансової та страхової діяльності – 27,3 %.

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,0% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11744,9 млн. дол. США, Нідерланди – 5610,7 млн. дол. США, Німеччина – 5414,3 млн. дол. США, Російська Федерація – 3392,1 млн. дол. США, Австрія – 2402,4 млн. дол. США, Велика Британія – 1852,5 млн. дол. США, Віргінські Острови (Брит.) – 1798,9 млн. дол. США, Франція – 1528,1 млн. дол. США, Швейцарія – 1364,2 млн. дол. США та Італія – 972,4 млн. дол. США.

До десяти регіонів: Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізь-

кої, Полтавської, Івано-Франківської областей та до м. Київ надійшло найбільше всього інвестицій – 93,9 відсотки всіх залучених прямих іноземних інвестицій.

Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Обсяги залучення капітальних інвестицій підприємств України у січні-вересні 2015 року складають 160,7 млрд. грн., що становить 94,0 відсотка до відповідного періоду 2014 року. Приросту капітальних інвестицій у січні – вересні 2015 року досягнуто у 9 регіонах України.

Найбільш активно у січні-вересні 2015 року освоювались капіталовкладення у Волинській області (141,0 відсоток у порівнянні з відповідним періодом попереднього року), Хмельницькій області (129,8 відсотка), Миколаївській області (116,5 відсотка).

Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій, у січні – вересні 2015 року залишаються: промисловість 55,4 млрд. грн., будівництво – 24,7 млрд. грн., інформація та телекомунікації 17,6 млрд. грн., сільське, лісове та рибне господарство – 17,2 млрд. грн., оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 12,7 млрд. грн., транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 10,7 млрд. грн., операції з нерухомим майном – 5,9 млрд. грн.

Попри великі фінансово-інвестиційні потоки в Україну, головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у січні – вересні 2015 року освоєно 69,3 відсотка капіталовкладень.

Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 8,8 відсотка.

За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 4,4 відсотка капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 3,9 відсотка усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво житла – 11,6 відсотка. Інші джерела фінансування становлять 2,0 відсотка [6].

На жаль в такій оптимістичній картині фінансових інвестицій в галузі народного господарства, дуже сумно виглядають інвестиції в інноваційну діяльність. Сучасні умови фінансування інноваційної діяльності в Україні характеризуються, з одної сторони, значною інтенсифікацією традиційних процесів розробки нової техніки і технологій, збільшеним рівнем конкуренції з зарубіжними аналогами пропонованої продукції, а з

іншої сторони – значно меншими можливостями фінансування дослідницьких робіт як зі сторони держави, так і зі сторони комерційних замовників. Однак, є і позитивні фактори – якщо в минулі роки багато розробок не впроваджувались, «залишалися на папері», то тепер навряд чи знайдеться замовник і виконавець – державний, комерційний чи внутрішній, який дозволив би собі розкш необґрунтованої, не прогнозованої чи неприбуткової в майбутньому розробки. Значна частка розробок здійснюється з внутрішніх резервів промислового виробника або самої фірми-розробника. Тому економічні показники сучасних дослідно-конструкторських робіт, в основному, є визначальними для долі як самих нових розробок, так і для науково-конструкторських колективів, що ці роботи виконують. Отже, раціональне і ефективне використання ресурсів, виділених на науково-дослідну чи конструкторську роботу – вимога часу.

Значна роль у цьому економічному процесі відведена внутрішньому аудиту, який сьогодні реально існує не тільки у такій традиційній для себе сфері, як банківська система, але й у середовищі підприємств НДКР. Ця роль зумовлена ще й революційною реорганізацією в методах управління підприємствами і організаціями та необхідністю прийняття швидких і оптимальних управлінських рішень на основі об'єктивної і достовірної оцінки результатів господарської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем аудиту та інвестиційної діяльності присвячено наукові роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них: А.А. Анісімов, А.І. Зимін, В.П. Савчук, Т.В., Б.І. Валусь, М.І. Бондар, Г.Г. Кірейцев, С.М. Бичкова, В.П. Суйц, В. Беренс, Д. Нортон, У. Шарп, Д. Клеланд, Петрик О.А., Шкіренко В.В та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Але можна з певністю констатувати, що в такій інформаційно насиченій і складній системі, як сфера НДКР, сьогодні як ніде, актуально постає проблема дієвого внутрішнього аудиту. Причому, внутрішній аудит повинен бути пристосований до специфіки розробок і відслідковувати часто неформальні процеси творчої виробничої діяльності науково-технічного підприємства.

**Мега статті** є аналіз інвестиційної ситуації та дослідження засобів та прийомів аудиту, специфіки застосування контрольно-аналітично заходів в НДКР для досягнення найбільших показників системної ефективності кінцевого продукту, функцій, структури та процесу інвестиційно-інноваційної діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** У вказаному сенсі внутрішній аудит є тією ланкою, яка охоплює весь процес управління зворотнім зв'язком і забезпечує достовірною оперативною інформацією. Зазначена функція описує *середовище контролю* – один із п'яти основних компонентів внутрішнього аудиту. До таких компонентів також відносять: *оцінку притаманних ризиків*; *контроль* за забезпеченням належного рівня впевненості; *облікову систему*, як джерело інформації і засіб управлінського зв'язку; *моніторинг*, як засіб оцінки процедур і методів внутрішнього контролю.

Отже, в процесі виконання внутрішнього аудиту реалізується частина управлінських функцій керівництва організації, зокрема: контроль, координація, аналіз, інформаційне забезпечення, попередження та уникнення ризиків інвестиційної діяльності тощо [1, с. 391]. Основною метою внутрішнього інвестиційного аудиту є виявлення недоліків та подальше удосконалення організації та управління інвестиційною діяльністю, пошук і мобілізація резервів росту інвестиційного

потоків, забезпечення високого рівня безпеки бізнесу загалом. Разом з тим, внутрішній інвестиційний аудит має на меті оцінити законність та ефективність потенційно можливих фактів інвестиційної діяльності, фінансових потоків у попередніх, поточних та прогнозованих часових діапазонах з метою формування адекватної обліково-аналітичної інформаційної бази [5, с. 41]. Організація сучасного обліку на підприємствах вимагає створення систем фінансового і управлінського обліку, що базуються на достовірних даних, підтверджених зовнішнім і внутрішнім аудитом. В науково-технічних і дослідних організаціях внутрішній контроль і аудит визначаються специфікою діяльності цих організацій та підприємств. Внутрішні аудиторі повинні проводити аналіз фінансово-господарської діяльності та планів НДКО на предмет відповідності фактичних результатів поставленим цілям і завданням, для визначення ефективності виконання НДКР. Не завжди внутрішнім контролем і аудитом може займатися окремий відділ – як через обмеженість числа співробітників, так і в силу значної специфічності виробничих процесів при виконанні НДКР. Тому найбільш дієвим для НДКО є внутрішній контроль, що здійснюється систематично як керівництвом підприємства, так і відповідальними виконавцями окремих тематик, фахівцями планово-економічної служби та матеріально-технічного забезпечення. Такий контроль, в першу чергу, повинен бути направлений на: дотримання встановлених процедур і повноважень при прийнятті управлінських рішень, пов'язаних з інтересами підприємства, його власників і замовників; виконання вимог законодавства, нормативних актів; прийняття вчасних і ефективних мір з усунення виявлених недоліків в діяльності підприємства. А внутрішній аудит повинен дати належну оцінку як системі фінансового та управлінського обліку так і системі внутрішнього контролю. Для цього у внутрішньому аудиті можуть, зокрема, застосовують процедури отримання доказів: перевірка і спостереження, запит і підтвердження, підрахунок і аналітичний прогноз.

На думку авторів, розробка методик і рекомендацій щодо проведення внутрішнього аудиту з точки зору системи управління організаціями сфери НДКР повинна враховувати такі положення:

- як будь-яка складна система, організація сфери НДКР, повинна мати незалежні внутрішні зворотні зв'язки, що відслідковують ефективність функціонування системи;
- система управління, повинна дотримуватись ринкових механізмів, які дають можливість оперативно реагувати на зміни, як «зовнішніх» зв'язків між підприємствами і організаціями, так і «внутрішніх» відносин, які на жаль змінюються повільно;
- рівень конкуренції наукової і технічної продукції зріс настільки, що без солідного економічного підґрунтя стало взагалі неможливо створювати інформацію і виробити, що претендують на ринковий успіх;
- економічні методи планування, бухгалтерського обліку, управлінського контролю, функціонально-вартісного аналізу багато в чому потребують сучасного підходу у відповідності новим міжнародним стандартам обліку і аудиту та потребам ринку.

Основні задачі внутрішнього аудиту НДКР, які обумовлюються специфікою НДКО на нашу думку є:

- 1) перевірка і оцінювання економічної ефективності підприємства як за фінансовими так і за іншими показниками – для інформування і надання впевненості управлінському персоналу щодо потенціалу підприємства по поточним роботам і на перспективу;

2) огляд систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю (якщо така служба є на підприємстві), перевірка цих систем, моніторинг їх діяльності, надання рекомендацій по вдосконаленню – для оптимального управління операційною діяльністю;

3) виявлення і мінімізація виробничих ризиків, притаманних етапам виконання НДКР – для економії ресурсів і перерозподілу фінансування;

4) перевірка фінансової і, в цілому, господарської інформації, шляхом застосування відповідних процедур контролю – для оцінки продуктивності понесених витрат у відповідності до отриманого результату;

5) перевірка дотримання законодавчої бази, нормативних актів, політики і директив управлінського персоналу – для забезпечення узгодженості процедур управління чинному законодавству і стратегії підприємства в цілому.

Для якісної та ефективної організації науково-дослідної роботи ми пропонуємо певну послідовність, що передбачає групування різного виду наукової продукції що може бути як кінцевою так і проміжною в рамках одної наукової розробки. Даний підхід дає можливість конкретизувати методи та прийоми внутрішнього аудиту для оцінки результативності наукової діяльності та ефективного контролю витрат і визначення справедливої собівартості наукової продукції. Діяльність підприємств науково-дослідної сфери можна розподілити на 9 етапів по кожному з яких можна очікувати вихід наукоємної продукції. За умов потреби ринку або результатів дослідження кожен з етапів може бути кінцевим і остаточним, або проміжним і основою для подальших досліджень. Відповідно засоби та методи внутрішнього контролю повинні бути достатніми для оперативного реагування на запит замовників чи потреб ринку. В залежності від етапу науково-дослідної розробки, виду очікуваної продукції на конкретному періоді ми пропонуємо класифікувати визначені вище задачі внутрішнього аудиту:

1 етап – Маркетингові дослідження. На цьому етапі розробник пропонує замовнику аналітичний висновок, звіт про аналіз інформації, тощо. Основними задачами аудиту повинні бути оцінка та мінімізація властивих ризиків, аналіз потенціалу та ресурсів наукового підприємства.

2 етап – Визначення замовників, передбачає результати апробації наукових рішень, техніко-економічний аналіз аналогів, аналіз об'єму ринку, тобто оцінку науково-технічного потенціалу замовника для впровадження. Крім оцінки притаманних ризиків та ресурсів до задач внутрішнього аудиту додається моніторинг нормативно-правової бази стосовно майбутніх намірів замовника.

3 етап – Розробка технічного завдання дає можливість замовнику отримати технічні пропозиції, результати моделювання, технічне завдання, тощо. До оцінки економічної ефективності, задачею аудиту також є перевірка фінансової та господарської інформації, шляхом застосування відповідних процедур контролю – для оцінки продуктивності понесених витрат у відповідності до отриманого результату.

4 етап – Наукові дослідження як фундаментальний етап передбачає такий вид наукової продукції: ескізний проект (документація), експериментальний взірць, програма і методика експериментальних випробувань, результати випробування експериментального взірця (протоколи, акти). Актуальними завданнями внутрішнього аудиту є огляд систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю (якщо така служба є на підприємстві), перевірка цих систем, моніторинг їх діяльності, надання рекомендацій по вдосконаленню, вияв-

лення і мінімізація виробничих ризиків, притаманних етапам виконання НДКР, перевірка фінансової і, в цілому, господарської інформації.

5 етап – Технічний проект як кінцевий етап дослідження передбачає наступні види наукової продукції – технічна документація, дослідний взірць, робочий проект, протоколи випробувань, акти. Всі завдання зазначені на попередніх етапах залишаються актуальними, крім того необхідно оцінити ризики втрат щодо актуальності зазначеної продукції.

6 етап – Робочий проект це етап, що передбачає можливість відокремлення розробника від виробника на основі такого виду продукції як документація робочого проекту, технологічна документація, конструкторська документація, експлуатаційна документація, програми та методики випробувань. Завдання аудиту повинні бути визначені конкретно і зорієнтовані на оцінку собівартості продукції та відповідність ціни реалізації наукової продукції.

7 етап – Виготовлення робочих взірців це робочі взірці, протоколи та акти приймально-здавальних випробувань (на базі замовника), акти передачі замовнику, акти впровадження виготовленої продукції, навчання персоналу замовника, акти дослідної експлуатації. Коло задач аудиту націлено на оцінку властивих ризиків та ризику контролю, організації належного документообігу, фінансового обліку і контролю витрат, оцінка ефективності та рентабельності продукції, виявленню потенційних ресурсів та оптимізації науково-виробничого процесу.

8 етап – Гарантійне обслуговування і сервіс відповідно передбачає – ремонт, супроводження продукції, сервіс. Завданням внутрішнього аудиту для даного етапу є оцінка економії ресурсів і можливість перерозподілу фінансування та оцінка продуктивності понесених витрат у відповідності до отриманого результату.

9 етап – Маркетинг і продаж виробів фактично для наукового підприємства це наукові статті, рекламні заходи, участь у наукових конференціях, виставках, тощо. Завданням внутрішнього аудиту є визначення та класифікація притаманних ризиків, аналіз потенційних ресурсів підприємства, дослідження нормативно-правової бази і захист власних інтересів підприємства.

Методи способи та прийому внутрішнього аудиту, як і для незалежного аудиту залишаються не змінними, вони описані в Міжнародних стандартах аудиту та адаптовані до нашого середовища в практиках аудиторів. Зазначені методики перевірки опосередковані не залежно від виду діяльності підприємства, але існують певні специфіки що розглядаються, в тому числі і нашої публікацією.

Науково-дослідна діяльність суттєво залежить від фінансових ресурсів і вважається найбільш привабливим інвестиційним об'єктом, тому що за умов гарантії мінімальної дохідності, за фактом, очікувані прибутки можуть бути набагато більшими. Проблеми інвестиційного фінансування, зокрема в інноваційну діяльність, залишаються актуальними для нашої країни, хоча не безнадійними.

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 рік, опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій.

Україна в рейтингу розташовується на 89 місці і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю і Латвією. У 2014 році наша країна займала 109 місце.

Зазначені індекси формуються компанією BDO спільно з Гамбургським інститутом світової економіки, і характеризують

економічну і фінансову привабливість різних країн світу на підставі трьох основних показників: економічних, політичних і соціокультурних умов.

У рейтингу легкості ведення бізнесу, що його укладає Світовий банк, Україна посіла 83 місце і покращила свої позиції на 4 пункти порівняно з минулим роком.

У доповіді Doing Business 2016 відзначається, що ключовою реформою, яка сприяла підвищенню рейтингу України, є спрощення реєстрації бізнесу. Так, у сфері реєстрації підприємств Україна посіла 30-те місце та покращила свої позиції на 40 пунктів порівняно з минулим роком. В Україні скорочено час на реєстрацію підприємства платником податків та скасовано збір за державну реєстрацію бізнесу [7].

Але на жаль, ситуація в науково-дослідній сфері залишається в край важкою. На фоні складного економічного становища, не стабільної соціально-політичної сфери та занадто закорумпованості суспільства, конкурентна спроможність науково-дослідних підприємств не можлива без підтримки інвестиційного капіталу, законодавчої захищеності та державної підтримки. Відсутність належних умов призводить до негативних наслідків: талановита молодь, намагається отримати освіту за межами країни, реалізувати свій науковий потенціал в країні без належного фінансування практично не можливо, пошук ресурсів перешкоджає ефективному проведенню процесу досліджень, а джерела фінансування частіше за все перерозподіляються таким чином, що на дослідження залишається, в кращому випадку третина від інвестованих ресурсів. Моніторинг науково потенційних трудових ресурсів виявив негативну ситуацію зі спадкоємністю поколінь. Українська наука має таку картину: творчі колективи утворюються за певною науковою ідеєю і майже в такому складі працюють до пенсії, тобто механізм наукової школи, в класичному розумінні, виявився неефективним, а впровадження нестандартних ефективних методик залучення талановитої молоді, за існуючих умов функціонування наукової сфери, виявилось неможливим. За таких обставин науково-дослідна сфера втрачає свою привабливість для інвестицій та інновацій. Останнім часом, події на сході країни, підтвердили необхідність фінансування науково-технічної галузі, особливо в її областях, пов'язаних з обороноздатністю країни. Результати інвестування в цю сферу не заставили себе довго очікувати – з'явилися нові високотехнологічні конкурентоздатні вітчизняні розробки продукції військового призначення. Це, зокрема, свідчить про надзвичайну ефективність галузі за умов самосвідомості, небайдужого ставлення, прозорості інвестування та ефективності використання ресурсів.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату, самосвідомість суспільства й формування основ збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

**Висновки і пропозиції.** Отже, інвестиційна ситуація в Україні знаходиться у вкрай важкому але не безнадійному стані. Результати міжнародних та статистичних досліджень свідчать про поступові зміни на краще. Інвестиції в будь-яку галузь народного господарства будуть ефективними при повній прозорості їх споживання, яку повинен забезпечити якісний контроль, аналіз і аудит. Інвестиції в інновації, в науково-дослідну галузь, мають свою специфіку і потребують більше організації внутрішнього аудиту, як засобу поточного контролю. Внутрішній аудит при виконанні НДКР набуває особливої ролі, доповнюючи систему управлінського обліку і внутрішнього контролю. По перше, внутрішній аудит не має обмежень, притаманних зовнішньому аудиту (час, обсяг, специфіка). По друге, він надає керівництву обґрунтовану впевненість щодо економічності та продуктивності діяльності підприємства. По третє, оцінюючи системну ефективність НДКР за етапами, маємо можливість приймати рішення щодо напрямку і пріоритетних завдань розвитку.

Таким чином, інструментом внутрішнього аудиту НДКР є сукупність методів, які забезпечують ефективну діяльність НДКР, дають системну оцінку економічності та ефективності господарських операцій, продуктивності та результативності в досягненні цілей.

Особливістю внутрішнього аудиту при виконанні НДКР є те, що він вимагає застосування процедур, які повинні відображати специфіку кожного етапу виконання роботи, а це дає можливість також застосувати запропонований авторами етапний підхід.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

#### *Література:*

1. Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту) / За ред. проф. В.В. Немченко, О.Ю. Редько: підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.
2. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. Видання 2004 р. – К.: ТОВ ІАМЦ АУ «Статус», 2004. – 1028 с.
3. Бычкова С.М., Скобара В.В., Юлдашев З.З. Инвестиционный контроль и аудит в экономических субъектах (монография) М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2014. – 172 с.
4. Редько А.Ю., Крупельницькая І.Г. Внутренний аудит в системе управления научно-исследовательскими и исследовательско-конструкторскими предприятиями // Економіка, менеджмент, підприємництво. Збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету. – Луганськ. – № 9. – 2002. – С. 17-21.
5. Редько А.Ю. Внутренний аудит – основные понятия и определения / Проблемы економічної безпеки підприємств в умовах ринкових відносин і роль внутрішнього аудиту в її забезпеченні. (Матеріали Круглого столу). Одеський державний аграрний університет. – Одеса. – 2002 р., с. 9-15.
6. Офіційний сайт Держстату України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
7. Субнаціональний доклад Всесвітнього банку МБРР «Ведення бізнесу» // [Електронний ресурс]. – <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016>

**Крупельницькая И.Г., Сегеда С.А. Проблемы организации контроля и аудита инвестиционных ресурсов**

**Аннотация.** Исследованы основные проблемы инвестиционных ресурсов, современное состояние инвестиционного рынка в Украине, условия и сложности инвестиций, проведено исследование инвестиционной привлекательности Украины и определены основные факторы влияния. Исследовано актуальность внутреннего контроля и аудита при инвестициях в научно-исследовательскую деятельность. Определены основные задачи внутреннего аудита на основе распределения научно-исследовательской деятельности на этапы по видам научной продукции. Классифицированы по каждому этапу вид продукции и задачи аудита, для эффективного контроля использования инвестиций.

**Ключевые слова:** среда контроля, присущие риски, аудит инвестиционных ресурсов, внутренний аудит, научная продукция, инвестиции в инновации.

**Krupelnytska I.H., Seheda S.A. Problems of control and audit of investment resources**

**Summary.** The basic problem of investment resources, current state of the investment market in Ukraine, conditions and complexity of investments, study of investment attractiveness of Ukraine are studied and the main influence factors are determined. Investigated the relevance of internal control and audit in investment in R & D. The main tasks of the internal audit based on the distribution of research activities in stages on the basis of possibility of forming some kind of scientific production are determined. A certain type of scientific production is classified by every stage of the study.

**Keywords:** control environment, inherent risks, audit of investment resources, internal audit, research products, investment in innovation.



Кручак Л.В.,  
аспірант,

Тернопільський національний економічний університет

## МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

**Анотація.** Досліджено аспекти методики аналізу дебіторської заборгованості підприємства. Розглянуто різні думки науковців-фахівців щодо методики здійснення аналізу дебіторської заборгованості. Узагальнено систему показників для «якісного» аналізу дебіторської заборгованості підприємства. Обґрунтовано шляхи вирішення проблем щодо повернення боргів підприємству.

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, методика, комплексний аналіз, фінансова стійкість, конкурентоспроможність, кредитування, коефіцієнти, показники.

**Постановка проблеми.** Стратегічне значення для суб'єкта господарювання у будь-якій галузі має організація обліку і аналізу розрахунків з дебіторами. Результати цього процесу впливають на фінансову стійкість, конкурентоспроможність та прибутковість господарської діяльності. Аналізуючи фінансовий стан підприємства доцільно вивчати динаміку, склад, структуру, а також причини, строки існування і давності створення дебіторської заборгованості. При проведенні такого аналізу доцільно враховувати специфіку підприємств, організацій, фірм, сезонність їх роботи, зв'язки з покупцями та постачальниками, конкретну виробничу ситуацію на підприємстві, тощо.

Одним із найбільш складних і дискусійних питань є методика проведення економічного аналізу дебіторської заборгованості в підприємствах. Це пов'язано з проблемою неплатежів. Для вирішення цього питання – недоотримання коштів по дебіторській заборгованості, необхідно проводити різноманітні заходи, а саме: юридичні, економічні, психологічні, фізичні. Вміле управління дебіторською заборгованістю є невід'ємною умовою ефективного господарювання підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемні питання обліку і аналізу дебіторської заборгованості у своїх працях висвітлюють вітчизняні науковці за багатьма напрямками, зокрема:

- аспекти сутності поняття «дебіторської заборгованості» у своїх працях розглядають М.Д. Білик, Є.В. Дубровська;
- проблемам управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання приділяють увагу фахівці-економісти О.М. Кияшко, О.Г. Лищенко, Т. Мамонт, М.М. Нашкерська, В.П. Савчук;
- щодо методики здійснення економічного аналізу дебіторської заборгованості висвітлювали свої думки Є.П. Гнатенко, Т.С. Єдинак, П.Я. Попович, Г.В. Савицька;
- питання обліку і аналізу розрахунків, зобов'язань та заборгованості розглядали у своїх працях як вітчизняні так і зарубіжні вчені, зокрема: Ф.Ф. Бутинець, О.М. Головащенко, М.Ю. Медведєв, М.С. Пушкар, Ю.Д. Чацкіс, В.О. Шевчук, Д. Стоун, Дж. Ван.Хорн, Боді Зві, Мертон, К. Роберт та інші.

Незважаючи на значну кількість праць щодо обліку і аналізу дебіторської заборгованості в підприємствах проблемні

питання у цій сфері залишаються актуальними і потребують подальших досліджень.

**Мета статті.** Дослідження методики аналізу дебіторської заборгованості та процесу управління нею на підприємстві з метою забезпечення ефективного господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Невід'ємною складовою фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання є дебіторська заборгованість. Для функціонування підприємства досить важливого значення має управління дебіторською заборгованістю та аналіз її стану. Дебіторська заборгованість виникає внаслідок розрахунків підприємства з покупцями, постачальниками, фінорганамі, замовниками, працівниками. Значна її частка в загальній структурі оборотних активів знижує фінансову стійкість, ліквідність підприємства та підвищує ризик фінансових збитків. На думку науковця Ф.Ф. Бутинця, наявність великих обсягів дебіторської заборгованості спричиняє низьку платоспроможність підприємства [1, с. 351]. Недоотримання коштів по дебіторській заборгованості є однією із проблем управління нею. Адже через таке управління можна впливати на обсяг прибутку підприємства і на ризики, що пов'язані з ним.

У процесі прийняття управлінських рішень виявлена ціла низка невирішених питань щодо аналізу дебіторської заборгованості. Це свідчить про те, що методика аналізу потребує подальшого розвитку та вдосконалення. В умовах інфляції для покупців дебіторська заборгованість є джерелом кредитування їх діяльності на дуже вигідній основі, тому, що виступає як безвідсотковий кредит. Внаслідок цього необхідно застосовувати ефективні управлінські дії спрямовані на регулювання її величини. Методика проведення аналізу деяких фахівців-науковців подано у таблиці 1.

Наукове товариство висловлює різні думки щодо проведення аналізу дебіторської заборгованості у процесі прийняття управлінських рішень. Недоліки які нами зазначені свідчать про відсутність єдиного підходу щодо методики аналізу дебіторської заборгованості та потребує подальшого розвитку і вдосконалення.

Величина дебіторської заборгованості та динаміка визначають характер управлінських рішень у виробничо-господарській діяльності. Дебіторська заборгованість відноситься до високоліквідних активів. Недостатнє оцінювання фактичного стану розрахунків з дебіторами може негативно вплинути на реальну оцінку платоспроможності та кредитоспроможності підприємства.

Для ефективного управління діяльності суб'єкта господарювання не тільки потрібно здійснювати кількісний аналіз показників оцінки поточного стану та стратегічно важливих перспектив управління активами підприємства. Доцільно застосовувати якісний аналіз. Основне його завдання – це виявлення видів продукції за якими виникає найбільша дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги найбільш

## Трактування методики аналізу дебіторської заборгованості різними науковцями

Автор	Методика проведення аналізу дебіторської заборгованості	Виявлені недоліки
Є.П. Гнатенко [2]	Аналіз динаміки, структури за термінами і видами виникнення для виявлення прострочених та безнадійних боргів, порівняльний аналіз з кредиторською заборгованістю.	Проблема вивчення причин виникнення кожного виду дебіторської заборгованості, виходячи із конкретної ситуації на підприємстві.
Т.С. Єдинак [3]	Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості, класифікація видів заборгованості для її ефективного управління, визначення суми резерву сумнівних боргів.	Проблема диверсифікації покупців продукції, суворого планування заборгованості, постійного її моніторингу та застосування сучасних форм її рефінансування
М.М.М. Нашкерська	Аналіз дебіторської заборгованості за термінами давності. Аналіз фактичних термінів, впродовж яких здійснюється повернення заборгованості шляхом визначення середнього терміну отримання платежів, середнього рівня інвестування фінансових ресурсів у дебіторську заборгованість.	Не знайдено шляхи збалансування кредитної політики підприємства та інкасації дебіторської заборгованості.
П.Я. Попович [5]	Аналіз стану дебіторської заборгованості: динаміка, величина, склад і рух. Розглядається сумнівна і безнадійна заборгованість. Аналіз кредиторської заборгованості.	Проблема розробки узгодження кредитної політики підприємства стосовно управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.
Г.В. Савицька [6]	Аналіз причин зміни дебіторської заборгованості. Оцінка її якості та ліквідності. Швидкість інкасації дебіторської заборгованості. Збитки від невчасного її погашення.	Відсутній аналіз кредиторської заборгованості, та розробка узгодження кредитної політики суб'єкта господарювання відносно управління заборгованістю.

## Система показників для проведення якісного аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві

Показники	Одиниця виміру	Формула розрахунку	Умовні позначення	Економічний зміст
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз)	кількість оборотів, швидкість обороту, (рази)	$\text{Кодз} = \text{ЧДр} / \text{Дз}$	ЧДр – чистий дохід від реалізації продукції; Дз – дебіторська заборгованість (середня за аналізований період).	Наведений показник визначає ефективність кредитного контролю. Він показує, скільки разів впродовж періоду, що аналізується, обсяги надходжень від реалізації можуть вмістити в собі середній залишок дебіторів. Показує розширення, або зниження комерційного кредиту наданого підприємства.
Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості (Тпдз)	кількість днів	$\text{Тпдз} = \text{Т} / \text{Кодз}$	Т – звітний період у днях (360,90,30); Кодз – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.	Таким чином розраховується, скільки в середньому днів потрібно підприємству для отримання оплати за виконанні роботи (надані послуги). Чим триваліший період погашення, тим вищий ризик неповернення дебіторської заборгованості.
Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів (ПВдз)	у відсотках	$(\text{ПВдз}) = \text{Дз} / \text{ОА} * 100\%$	Дз – дебіторська заборгованість (середня за аналізований період); ОА – оборотні активи (середні за аналізований період).	Показує питому вагу діяльності дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів. Чим вищий цей показник, тим менш мобільна структура майна підприємства.
Питома вага сумнівної заборгованості в складі дебіторської заборгованості (ПВсдз)	у відсотках	$(\text{ПВсдз}) = \text{Сз} / \text{Дз} * 100\%$	Сз – сумнівна заборгованість; Дз – дебіторська заборгованість (середня за аналізований період).	Цей показник характеризує «якість» дебіторської заборгованості підприємства. Тенденція його зростання свідчить про зниження ліквідності.

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (Кдкз)	коефіцієнт	$Кдкз = Дз/Кз$	Дз – дебіторська заборгованість; Кз – кредиторська заборгованість (середня за аналізований період).	Характеризує здатність розраховуватися з кредиторами за рахунок дебіторської заборгованості
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Кокз)	кількість оборотів, швидкість обороту, (рази)	$Кокз = ЧДр/Кз$	ЧДр – чистий дохід від реалізації продукції; Кз – кредиторська заборгованість (середня за аналізований період).	Показує кількість оборотів кредиторської заборгованості за аналізований період, або у скільки разів виручка перевищує середню кредиторську заборгованість підприємства. Тенденція його зростання показує позитивні зміни.
Тривалість обороту кредиторської заборгованості (Тпкз)	кількість днів	$Тпдз = Т/Кокз$	Т – звітний період у днях (360, 90, 30); Кокз – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.	Таким чином, розраховується середній період в днях використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства. Напрямок позитивних змін цього коефіцієнта спостерігається при його зменшенні

важливих клієнтів (споживачів, посередників, постачальників) підприємства, основних видів продукції, за якими найчастіше виникає дебіторська заборгованість.

Отже, аналіз стану дебіторської заборгованості в системі управління підприємством потребує зовнішній і внутрішній аналіз, виявлення ризиків і загроз щодо неповернення, визначення середньої величини дебіторської заборгованості, її частку у загальній сумі оборотних активів підприємства, оцінку дебіторської заборгованості за строками погашення тощо.

Систему показників для оцінки стану та якості дебіторської заборгованості наведено у таблиці 2.

Аналіз розрахунків на основі цих коефіцієнтів покаже стан дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання за досліджуваний період, а також дасть можливість визначити основні завдання політики управління дебіторською заборгованістю. Однією із проблем управління дебіторською заборгованістю підприємства є недоотримання коштів по дебіторській заборгованості. Професор О.А. Сарапіна у своїй праці пропонує шляхи вирішення цієї проблеми (рис. 1) [7, с. 886].

Діяльність суб'єктів господарювання потребує сучасних підходів щодо платіжно-розрахункових взаємозв'язків між підприємствами, правильне здійснення обліку та проведення ефективного аналізу дебіторської заборгованості для при-



Рис. 1. Шляхи вирішення проблем по недоотриманню коштів по дебіторській заборгованості [7]

йняття управлінських рішень. Сьогодні, в умовах фінансово-економічної кризи, щоб не втратити свої кошти необхідно проводити постійний моніторинг заборгованості, своєчасно висувати претензії щодо боргів та запобігати безнадійним боргам на підприємстві.

Зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження позитивно. Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність простроченої створює фінансові труднощі, тому, що підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплат заробітної плати. Крім того, заморожування коштів у дебіторській заборгованості призводить до уповільнення оборотності капіталу. Прострочена дебіторська заборгованість означає також зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку. Тому кожен суб'єкт господарювання зацікавлений у скороченні термінів погашення належних йому платежів.

Важливе значення має давність утворення дебіторської заборгованості, необхідно встановити, чи немає в її складі сум не реальних для стягнення, або таких, за якими минають строки позовної давності. Якщо такі виявлені, то необхідно терміново вжити заходів для їх стягнення ( оформлення векселів, звернення в господарський суд, тощо).

На величину дебіторської заборгованості підприємства впливає стан договірної та розрахункової дисципліни. Недотримання договірної та розрахункової дисципліни, несвоєчасне пред'явлення претензій за борги, які виникають, призводять до значного зростання не виправданої дебіторської заборгованості, створення фінансових труднощів, нестачі ресурсів. Тому доцільно провести аналіз дебіторської заборгованості за строками утворення, тому, що тривалі неплатежі відволікають

засоби з господарського обороту. Аналітик, який займається управлінням дебіторською заборгованістю, повинен зосередити увагу на найдавніших боргах і приділити більше уваги великим сумах заборгованості. Важливим є здійснення заходів щодо прискорення погашення дебіторської заборгованості, зокрема: ознайомлення з фінансовим станом замовників, покупців та вивчення можливостей покращення їх платоспроможності на перспективу; своєчасне оформлення розрахункових документів; застосування попередньої оплати; застосування вексельної форми оплати; вдосконалення фінансово-розрахункових операцій підприємства.

Аналіз дебіторської заборгованості підприємства дає можливість оцінити можливу величину доходів, які можна отримати у вигляді штрафів, пені, неустойок від дебіторів, які прострочили оплату. Для управління дебіторською заборгованістю є розробка заходів щодо скорочення або стягнення простроченої чи сумнівної дебіторської заборгованості. При цьому можуть використовуватися різноманітні методи управління дебіторською заборгованістю, які можна класифікувати на такі групи:

- юридичні – претензійна робота, подача позову до суду;
- економічні – фінансові санкції (штраф пеня неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення поставання продукції;
- психологічні – нагадування по телефону, факсу, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних поставальників, що загрожує боржнику втратою іміджу;
- фізичні – арешт майна боржника, вироблений органами державної виконавчої служби [4, с. 24-29].

Важливе значення в управлінні дебіторською заборгованістю мають планування, організація, та контроль роботи з дебіторами. Правильно проведений облік та аналіз зменшує величину дебіторської заборгованості в підприємствах.

Сьогодні практичний досвід управління підприємствами показує, що доцільно здійснювати як кількісний так і якісний аналіз показників щодо оцінки поточного стану дебіторської заборгованості. Це забезпечує ефективність відповідних процесів господарювання. Тому, ми, рекомендуємо проводити комплексний аналіз дебіторської заборгованості в підприємствах. Комплексний аналіз охоплює п'ять етапів аналізу, функціонально пов'язаних між собою (рис. 2).

На першому етапі визначається об'єкт, мета та завдання аналізу. У нашому випадку об'єкт дослідження – це дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Мета аналізу – визначення повноти, своєчасності та правильності здійснення підприємством операцій з дебіторами, якість дебіторської заборгованості по узагальнюючих і часткових показниках, виявлення факторів, а також встановлення причин їх зміни. Основними завданнями аналізу будуть:

- визначення причин появи дебіторської заборгованості;
- оцінка динаміки дебіторської заборгованості в цілому та по її видах;
- аналіз якісного стану дебіторської заборгованості;



Рис. 2. Етапи комплексного аналізу дебіторської заборгованості в підприємствах

- аналіз простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості;
- вивчення покупців щодо їх важливості та надійності;
- прийняття управлінських рішень щодо поліпшення стану дебіторської заборгованості.

На другому етапі аналізу дебіторської заборгованості підприємства збирають і опрацьовують джерела інформації. Необхідна інформація для аналізу така: форма № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан); форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»; форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»; аналітична інформація відділу продажів. Для здійснення аналізу дебіторської заборгованості та прийняття управлінських рішень важливе значення має повнота і об'єктивність інформації.

Третій етап комплексного аналізу дебіторської заборгованості найбільш об'ємний і трудомісткий. Оскільки тут проводиться горизонтальний і вертикальний аналіз, порівняння, побудова аналітичних таблиць, аналіз динаміки, складу і структури дебіторської заборгованості. Використовуючи систему коефіцієнтів що подано у таблиці 2 доцільно провести якісний аналіз дебіторської заборгованості. Рекомендується проаналізувати прострочену та безнадійну дебіторську заборгованість підприємства. Визначити групи товарів, які становлять найбільшу питому вагу в структурі дебіторської заборгованості. Виявити види продукції за якими виникає найбільша дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Завдяки цьому є можливість визначити найбільш вигідних клієнтів підприємства. Це можуть бути основні постачальники, посередники, споживачі.

На четвертому етапі аналізу дебіторської заборгованості результати досліджень необхідно узагальнити та систематизувати. Сформувані відповідні висновки щодо стану дебіторської заборгованості на підприємстві. А також накреслити заходи щодо прискорення погашення дебіторської заборгованості.

На завершальному етапі слід прийняти управлінські рішення, які будуть сприяти підвищенню ефективності господарської діяльності підприємства і зниження ризику неповернення боргів.

На нашу думку, такий комплексний аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством є оптимальним. Він дасть змогу оцінити реальний стан дебіторської заборгованості підприємства. Виявити «вузькі місця» щодо управління дебіторською заборгованістю. А також розробити заходи щодо скорочення або стягнення простроченої чи сумнівної дебіторської заборгованості.

**Висновки та пропозиції.** Отже, аналізуючи дебіторську і кредиторську заборгованість, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, враховуючи специфіку підприємств, сезонність їх роботи, зв'язки з покупцями та постачальниками, конкретну виробничу ситуацію на підприємстві, тощо.

Аналіз стану дебіторської заборгованості в системі управління підприємством потребує зовнішній і внутрішній аналіз, кількісний і якісний, визначення середньої величини дебі-

торської заборгованості, її частки у загальній сумі оборотних активів підприємства, оцінки дебіторської заборгованості за строками погашення, виявлення ризиків і загроз щодо неповернення. Правильна організація і методика аналізу дебіторської заборгованості підприємства дозволить приймати ефективні управлінські рішення щодо повернення боргів, дозволить спрогнозувати надходження коштів.

#### Література:

1. Бутинець Ф.Ф., Герасимович А.М. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник /Ф.Ф. Бутинець, Ф.М. Герасимович / За ред. Ф.Ф. Бутинца. –7-е вид., доп. і перероб. – Ж.:Рута, 2006. – 832 с.
2. Гнатенко Є.П. Щодо аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file//D:econof\_2013\_10(1).
3. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в умовах фінансово-економічної кризи / Т.С. Єдинак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://firearticles.com/economika>
4. Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №1. – С. 156-163.
5. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. – 3-тє вид. перероб. і доп. – Київ: «Знання», 2008. – 630 с.
6. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
7. Сапаріна О.Ф., Кірілкіна О.Є. Методологічні основи аналізу дебіторської заборгованості // Глобальні та національні проблеми економіки / Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Випуск 3, 2015. – С. 865-868.

#### Кручак Л.В. Методика аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством

**Анотація.** Исследованы аспекты методики анализа дебиторской задолженности предприятия. Рассмотрены различные мнения ученых-специалистов по методике проведения анализа дебиторской задолженности. Предложено систему показателей для «качественного» анализа дебиторской задолженности предприятия. Обоснованы пути решения проблем по возврату долгов предприятию.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, методика, комплексный анализ, финансовая устойчивость, конкурентоспособность, кредитование, коэффициенты, показат

#### Kruchak L.V. The method of analysis of receivables in the enterprise management system

**Summary.** The methods of analysis of aspects of receivables of the enterprise are studied. Different opinions of scientists-experts on the methodology of the analysis of receivables are reviewed. The system of indicators for «high quality» analysis of receivables of the enterprise is generalized. The ways of solving problems of the company debt repayment are grounded.

**Keywords:** receivables, methods, comprehensive analysis, financial strength, competitiveness, credit, rates, indices.

*Лебедик Г.В.,**к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,  
Полтавський національний технічний університет  
імені Юрія Кондратюка**Максютенко Н.О.,**студентка,  
Полтавський національний технічний університет  
імені Юрія Кондратюка**Яценко В.В.,**студентка,  
Полтавський національний технічний університет  
імені Юрія Кондратюка*

## СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

**Анотація.** Стаття присвячена теоретичним та практичним основам організації безготівкових розрахунків в Україні. Розглянуто проблеми розвитку та обґрунтовано умови ефективного функціонування системи безготівкових розрахунків. У результаті проведених досліджень виявлено основні вимоги щодо ефективної організації і розвитку безготівкових розрахунків, що є передумовою для стабільного розвитку економіки та фінансової системи держави. Обґрунтовано ефективний механізм здійснення безготівкових розрахунків між господарюючими суб'єктами та встановлено шляхи покращення їх організації.

**Ключові слова:** безготівкові розрахунки, готівка, платіжна картка, банк, платіжна система.

**Постановка проблеми.** Сьогодні у всьому світі розвиток економіки характеризується поступовим зрушенням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій платежів [7]. Від стану безготівкових розрахунків, своєчасного і повного надходження від платників коштів залежать стан грошового обігу, ціноутворення, кредитні відносини, фінансовий стан підприємств і, як підсумок, соціальний стан населення [5]. Використання безготівкових розрахунків призводить до економії витрат на їх здійснення, прискорення здійснення розрахункових операцій та руху грошових коштів. Крім того, при безготівкових розрахунках грошова маса акумулюється в банках, і створюються умови для контролю за їх цільовим використанням [12].

Актуальність організації безготівкових розрахунків пов'язана з тим, що сьогодні окреслилася гостра потреба у вивченні і запровадженні усіма учасниками ринкових відносин механізмів функціонування нових форм безготівкових розрахунків. Безготівкові розрахунки стають як ніколи актуальними за умов сучасної ринкової економіки, оскільки помітно збільшилась ефективність банківської діяльності і знизилась видатки за банківськими операціями.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вивченням проблем здійснення та розвитку безготівкових розрахунків, перспективам їх організації присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців, такі як: М.М. Агаркової, Л.А. Бехтер [2], Л.К. Воронової, А.Г. Загороднього,

А.А. Козубенко [2], Н.А. Куфакової, О.В. Костюніка і В.В. Побережної [6], М.П. Кучерявенко, О.І. Мельничук [7], А.М. Мороза, О.П. Орлюка, А.І. Савлука, І.О. Чкан [13] та ін.

Суть безготівкових розрахунків, як зазначає А.Г. Загородній, полягає в тому, що платежі здійснюються шляхом списання коштів із банківського рахунку платника на банківський рахунок одержувача. Бехтер Л.А. вважає, що безготівкові розрахунки – це складова грошової системи, яка є формою організації безготівкового обігу [2]. Савлук А.І. наголошує на тому, що безготівкові розрахунки – це рух грошей по рахунках у банках, коли вони не виходять за межі банківської системи. Це створює можливість контролювати безготівковий оборот, а отже й впливати на відносини економічних суб'єктів банками та органами державного управління [4].

Однак, переважна більшість наукових робіт вітчизняних учених зорієнтована на дослідженні загальних тенденцій розвитку безготівкових розрахунків між господарюючими суб'єктами. Разом із цим, розвиток безготівкових операцій в контексті сучасних тенденцій потребує подальшого дослідження.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Сьогодні безготівкові розрахунки належать до найважливіших характеристик рівня розвитку економіки держави, які значною мірою впливають на ефективність економічного розвитку країни. Саме тому, оптимальна організація безготівкових розрахунків є одним із першочергових завдань діяльності центральних банків.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є висвітлення основних проблем та перспектив організації безготівкових розрахунків у банках України.

Для досягнення поставленої мети вирішуються такі завдання: дослідити сучасний стан грошового обороту України в безготівковій формі; виявити основні проблеми розвитку та організації безготівкових розрахунків; обґрунтувати необхідність та перспективність використання безготівкових розрахунків.

**Виклад основного матеріалу.** У наш час розвиток економічних відносин є дуже активним, й завдяки цьому йде стрімке зростання нових банківських технологій у сфері безготівкових розрахунків. Детальне поняття безготівкових розрахунків наведено в Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті [1] відповідно до якої «безготівкові розрахунки – це перерахування певної суми коштів з рахунків плат-

ників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, внесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів». Розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді. Видами розрахункових документів при здійсненні безготівкових операцій є: меморіальний ордер; платіжне доручення; платіжна вимога-доручення; платіжна вимога; розрахунковий чек; акредитив; інкасове доручення.

За однотипними операціями банки можуть складати зведені меморіальні ордери відповідно до вимог, визначених нормативно-правовим актом Національного банку з організації операційної діяльності в банках України, і внутрішніх процедур банку.

Використання векселів та спеціальних платіжних засобів, зокрема платіжних карток (у тому числі корпоративних платіжних карток), регулюється законодавством України, у тому числі нормативно-правовими актами Національного банку. Клієнти банків для здійснення розрахунків самостійно обирають платіжні інструменти (за винятком меморіального ордера) і зазначають їх під час укладення договорів [1].

В економічній літературі та практиці наводяться переваги безготівкових розрахунків у порівнянні із готівковою формою. Такі переваги обумовлені в значній мірі тією роллю, яку

виконують безготівкові розрахунки в господарській діяльності (табл. 1) [2].

Безготівкові розрахунки мають ряд переваг над готівковими:

- по-перше, зменшуються затрати праці і відсотки, пов'язані з використанням готівкових грошей (карбування, друкування, перевезення, зберігання, сортування);

- по-друге, сприяють безперервному кругообігу коштів.

Між готівково-грошовим та безготівковим оборотом існує тісна взаємозалежність: гроші постійно переходять із однієї сфери в іншу, змінюючи форму готівкових грошових знаків на депозит у банку, та навпаки. Тому безготівковий платіжний оборот невід'ємний від обігу готівкових грошей і створює разом з ними єдиний грошовий оборот країни;

- по-третє, максимально пришвидшується оплата придбаних товарів чи послуг і погашення боргів, що в сукупності по країні поліпшує ділові стосунки між усіма суб'єктами господарювання.

Основна задача безготівкових розрахунків полягає в протидії розвитку тіньового сектору економіки та покращенні економічного стану суб'єктів господарювання [2].

Безготівкові форми розрахунків мають ряд значних проблем, які потребують вирішення. Це, насамперед, недоско-

Таблиця 1

Переваги та недоліки безготівкових розрахунків

Вид безготівкового документа	Перевага	Недолік
Платіжне доручення	Має універсальний характер. Використовується в розрахунках за різноманітними платежами. Найбільш проста і швидка схема документообігу.	Для платника: у разі попередньої оплати товарних операцій немає повної гарантії, що продукція, послуги, роботи будуть поставлені своєчасно і належної якості. Для одержувача коштів: затримання оформлення платником платіжного доручення через відсутність коштів на поточному рахунку.
Платіжна вимога-доручення	Має універсальний характер. Використовується в розрахунках за різноманітними платежами. Підвищує відповідальність суб'єктів розрахункових відносин за організацію розрахунків.	Швидкість оплати нижча у зв'язку з тим, що доручення на списання коштів надає платник. Можливість затримання платником згоди на оплату через відсутність коштів на поточному рахунку. Відсутність гарантії у одержувача отримати суму визначену у платіжній вимозі.
Акредитив	Найбільш безпечна та надійна форма розрахунків, гарантія того, що кошти на поточний рахунок зараховуються тільки після поставки товару за вказаною в договорі адресою; продавець матиме змогу використати кошти тільки після відвантаження продукції; для оформлення договору не є необхідним підпис гаранта.	Для покупця: на певний час гроші вилучаються з обігу. Для продавця: кошти неможливо використати до моменту поставки товару.
Розрахунковий чек	Для постачальника: відносна швидкість розрахунків; високий ступінь гарантованості; висока швидкість одержання коштів на рахунок чекодержателя і відповідно прискорення обігу капіталу та зменшення дебіторської заборгованості. Для покупця: високий ступінь гарантованості одержання товару в зв'язку з тим, що чек виписується та передається в момент одержання товару.	Обмеження розрахунків чеками, якщо суми платежів є значними; легкість підробки.
Платіжна вимога	Дозволяє перевірити виконання постачальником умов договору в частині номенклатури та якості продукції і заявити мотивовану вимогу від оплати.	Трудомісткість, відмови від акцепту.
Інкасове доручення	Перехід права власності на товар до покупця здійснюється у момент одержання документів на нього.	Ризик не викупу товарних документів після того, як товар уже відправлений імпортеру; тривалий термін.

Джерело: [2]

нала нормативно-правова база, недостатній рівень розвитку інфраструктури, висока собівартість операцій тощо. Так як безготівковий обіг досить вигідно застосовувати в державних цілях, то такі його недоліки необхідно усунути якнайшвидше. Адже саме використання готівки у багатьох галузях економіки є сприяючим фактором подальшого поширення тінізації економіки, що є негативним проявом взагалі. Крім того, НБУ має подбати про те, щоб використання безготівкових форм розрахунків було фінансово вигідним для населення та установ, які займаються продажем товарів та наданням послуг.

Отже, на даному етапі Україна потребує значних структурних зрушень у напрямі вдосконалення системи безготівкових розрахунків, що надасть змогу державі контролювати систему грошових потоків і виводити грошові кошти з тіні. Отже, основними шляхами вдосконалення організації безготівкового грошового обороту є:

На рівні держави:

1) вдосконалення нормативно-правової бази щодо регламенту системи безготівкових розрахунків, що часто неможливо через відсутність політичної волі;

2) забезпечення обов'язкового взаємозв'язку безготівкового та реального товарного обороту;

3) створення дієвої системи контролю за здійсненням безготівкових операцій і оформленням розрахункових документів;

4) організація в Україні Єдиної національної системи банківських карток з урахуванням досвіду платіжної системи Європейських країн. Нова система повинна сприяти збільшенню обсягів безготівкових розрахунків в Україні, акумулюванню фінансових ресурсів на території України;

5) здійснення постійного пошуку нових механізмів організації безготівкових розрахунків, які б дозволяли на економічній основі подолати кризові явища і процеси у грошовій сфері.

На рівні банківських установ:

1) заохочувати клієнтів до використання безготівкових розрахунків, тому що на даний час населення вважає за краще тримати заощадження поза банківських установ, використовувати готівкові розрахунки. Необхідно взяти за основу стандарти європейських країн і створити відповідні правові механізми, які підвищать рівень безготівкових розрахунків, забезпечивши належний рівень їх надійності в Україні.

2) гарантувати безпеку при здійсненні безготівкових операцій.

3) контролювати готівковий ліміт при підписанні тих чи інших угод про купівлю-продажі.

Реалізація вищезазначених заходів призведе до вдосконалення системи безготівкових розрахунків, збільшить попит, забезпечить залучення готівки в банківські установи, що надасть змоги легалізувати та вивести з обороту значні суми коштів. Щодо суб'єктів підприємництва, то ці кроки забезпечать контроль за всіма господарськими операціями контрагентів і зведуть до мінімуму можливість приховування доходів від фіскальних органів. Щодо населення, то зберігання грошових заощаджень у банку і проведення безготівкових розрахунків нададуть змогу грошовим коштам працювати саме на економіку країни, а перерахування заробітної плати на банківські рахунки усуне таку проблему, як «зарплата в конвертах» [11].

Ефективний механізм здійснення безготівкових розрахунків зображено на рис. 1.

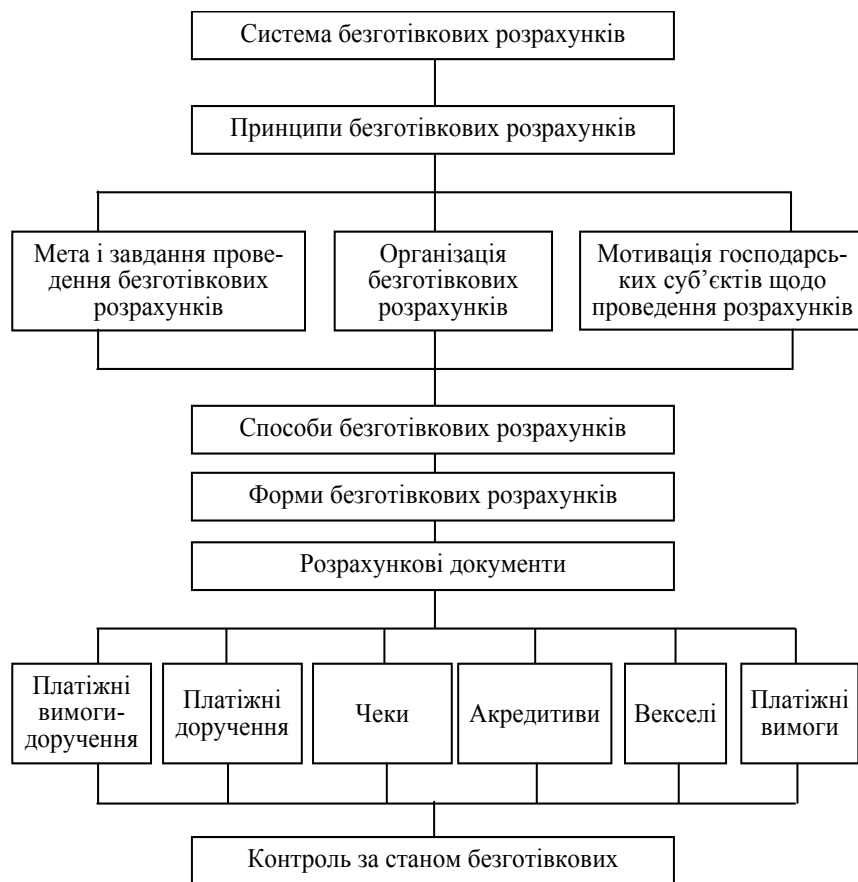


Рис. 1. Ефективний механізм здійснення безготівкових розрахунків



Згідно даним Національного банку України найбільш значущою, продуктивною і надійною для економіки України була система електронних платежів НБУ (СЕП), яка вже 20 років поспіль успішно виконує покладені на неї функції загальнодержавної системи міжбанківських розрахунків. Система електронних платежів забезпечила 97% міжбанківських переказів у національній валюті в межах України. Учасники СЕП здійснили 298 774 тис. початкових платежів на суму 17 750 млрд. грн., що за обсягом операцій більше на 24% показника минулого року. У середньому за день оброблялося 1 195 тис. початкових платежів на суму 71 млрд. грн. [10].

Національний банк України створив усі умови для задоволення потреб учасників СЕП у переказі коштів та забезпечив високий рівень безпеки та надійності проведення міжбанківських переказів у національній валюті через цю систему.

Станом на 01.01.2016 р. 120 банків надали послуги 69,8 млн. клієнтам – юридичним та фізичним особам (резидентів і нерезидентів). Загальна кількість відкритих банками рахунків клієнтів на цю дату – 112,2 млн., у тому числі поточних – 95,6 млн. та вкладних (депозитних) – 16,6 млн. рахунків.

Основними інвесторами економіки України залишаються фізичні особи – із 112 млн. рахунків, відкритих банками України станом на 1 січня 2016 р., 108 млн. належать фізичним особам. На одного громадянина України припадає 2 відкритих рахунки [10].

Незважаючи на складну економічну ситуацію в Україні (припинення функціонування банків на тимчасово окупованій території Автономної Республіки Крим і в м. Севастополі та в зоні проведення антитерористичної операції в Луганській та Донецькій областях) кількість банківських клієнтів – суб'єктів господарювання залишається на рівні 2 млн. [10].

Активно продовжують розвиватися безготівкові розрахунки з використанням платіжних карток. Так порівняно з 2014 р., у 2015 р. обсяг операцій, здійснених із використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, зріс на 21,0% і становив 1233 млрд. грн. Кількість операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, збільшилася на 24,9% – до 1 965 млн. операцій [10].

Найбільшу кількість емітованих платіжних карток станом на 1 січня 2016 року мають банки, наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Банки, що мають найбільшу кількість емітованих платіжних карток

Назва банку	Платіжні картки, млн. шт.	
	В обігу	Активні
ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	29,6	16,3
АТ «ОЩАДБАНК»	8,9	4,4
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	4,3	2,1
АТ «УКРСИББАНК»	2,1	1,1
ПАТ «ПУМБ»	2,0	0,7
ПАТ «УКРСОЦБАНК»	1,4	0,8
Інші	11,0	5,4

Позитивна динаміка збільшення безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток, як за сумою, так і кількістю свідчить про те, що такий платіжний інструмент набуває все більшого поширення серед громадян саме як інструмент для розрахунків, а не отримання готівкових коштів. Власники платіжних карток, емітованих українськими банками, біль-

шість операцій здійснювали у власній мережі банку-емітента (70,6%), у мережі інших банків-резидентів – 27,5% операцій, за межами України здійснювалося тільки 1,9% операцій [10]. Більшість операцій з використанням платіжних карток здійснюють в Україні. Серед операцій переважають безготівкові операції (рис. 2. [10]), що свідчить про позитивну тенденцію до поступового зменшення тіншового обігу та сприяє прозорості оподаткування і зростанню ВВП. Інтернет-платежі досягли позначки 52,7% від загальної суми безготівкових операцій з використанням платіжних карток і становили 203 млрд. грн.

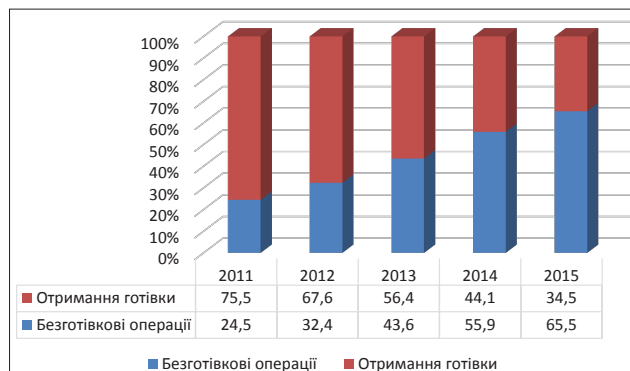


Рис. 2. Частка безготівкових платежів та готівкових операцій у загальному обсязі операцій з використанням платіжних карток

Протягом 2015 р. на території України здійснювали діяльність 47 систем переказу коштів. Усього за допомогою систем переказу коштів, створених як резидентами, так і нерезидентами, переказано: у межах України – 75,5 млрд. грн.; в Україні – 2,5 млрд. дол. США (в еквіваленті); за межі України – 0,4 млрд. дол. США (в еквіваленті) (рис. 3).

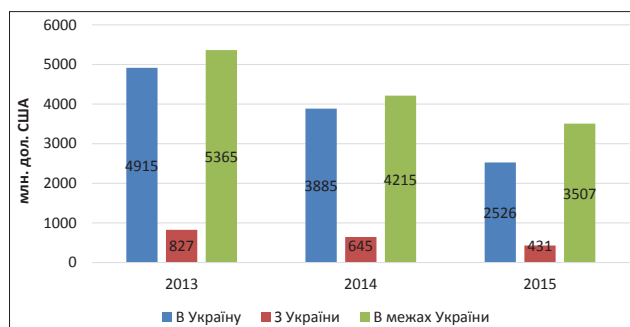


Рис. 3. Сума переказів, здійснених через систему переказу коштів (в еквіваленті)

Україна залишається країною-реципієнтом транскордонних переказів. Упродовж 2015 р. сума коштів, отриманих в Україні з використанням міжнародних систем переказу коштів, створених нерезидентами, майже у шість разів перевищує суму коштів, відправлених за її межі.

У 2015 р. НБУ видав 11 ліцензій небанківським фінансовим установам на переказ коштів у національній валюті без відкриття рахунків та зареєстрував 7 операторів послуг платіжної інфраструктури [10].

За даними НБУ у I півріччі 2016 р. користувачі оплатили електронними грошима товари, роботи та послуги на загальну суму 1.8 млрд. грн. Це в 1,6 рази більше, ніж за аналогічний період 2015 р., за підсумками якого цей показник склав

1,1 млрд. грн. Загальна кількість випущених електронних грошей у I півріччі цього року збільшилась порівняно з I півріччям 2015 р. – з 21.6 млн. грн. до 39 млн. грн. [8].

Для попередження негативних ситуацій у фінансовій сфері, а також з метою протидії відмиванню доходів, отриманих незаконним шляхом, зменшення витрат на підтримання обсягів готівки в обігу, підвищення банківської ліквідності, покращення контролю за податковими надходженнями, зниження ризиків розбійних нападів у регуляторній практиці розвинених зарубіжних країн та економік, що розвиваються, останнім часом активно набувають поширення заходи зі встановлення обмежень на готівкові розрахунки в межах країни, у тому числі і для фізичних осіб.

З цього приводу з 1 вересня 2013 р. для удосконалення організації готівкового обігу, набрали чинності норми, запроваджені постановою правління Національного банку України від 06.06.2013 р. № 210 «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою». Згідно з постановою гранична сума розрахунків готівкою: підприємств (підприємців) між собою протягом одного дня в розмірі 10 000 гривень; фізичної особи з підприємством (підприємцем) протягом одного дня за товари (роботи, послуги) у розмірі 150 000 гривень; фізичних осіб між собою за договорами купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню, у розмірі 150 000 гривень [9]. При цьому переказ може бути ініційований за допомогою, наприклад, платіжної картки. Такі розрахунки також можна здійснювати шляхом внесення готівки для подальшого зарахування коштів на поточні рахунки юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців – отримувачів коштів.

Запровадження обмежень на розрахунки готівкових операцій має поліпшити ліквідність банківської системи, підвищити частку безготівкових розрахунків, оскільки покупці повинні будуть використовувати свої карткові рахунки або здійснювати розрахунки з поточних рахунків.

Разом з тим, заходи обмеження готівкового обігу у розвинених країнах застосовуються в умовах наявних широких можливостей забезпечення безготівкових торгово-платіжних розрахунків

за допомогою спеціальних платіжних засобів, тобто здебільшого доповнюють їх. Світовий досвід також свідчить на користь безготівкових розрахунків: у більшості європейських країн діє аналогічне обмеження від 1 до 15 тисяч євро (табл. 2) [3].

Таким чином, вирішення проблеми великих обсягів готівкових розрахунків, які в сучасних умовах перешкоджають економічному розвитку країни, та підвищення ефективності монетарної політики регулятора вимагає розвитку безготівкових роздрібних платежів та спеціальних платіжних засобів для населення [12].

Висновки та пропозиції. На даний час в Україні спостерігається стрімкий розвиток безготівкових платежів, хоча їх частка у структурі грошового обороту залишається невеликою, не дивлячись на динамічний розвиток емісії платіжних карток. Інтенсивно розвиваються переважно карткові зарплатні проекти.

Разом із цим, практика переходу на систему безготівкових розрахунків є пріоритетною і дозволяє підвищити ефективність всієї фінансової системи країни. В контексті цього, виконання пропозицій та рекомендацій, представлених вище, дозволяє збільшити кількість грошових коштів, залучених під внутрішньобанківський оборот, знизить частку готівки в грошовій масі, а також стимулює поширення нових електронних технологій в грошовий оборот.

В умовах ринкової економіки облік та організація безготівкових розрахунків є важливими функціями ефективного управління банківською установою взагалі. Нові форми та напрями безготівкових розрахунків продовжують стрімко розвиватися. У майбутньому це, безумовно, потребує подальшого дослідження та вивчення.

#### Література:

1. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті // Постанова Правління Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22.
2. Бехтер Л.А. Сутність та роль безготівкових розрахунків в господарській діяльності підприємства / Л.А. Бехтер // Економічний простір. – 2011. – № 54. – С. 151-155.
3. Бублик Є.О. Обмеження готівкових розрахунків в Україні / Є.О. Бублик // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 2. – С. 34-42
4. Гроші та кредит : підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко, М.Ф. Пуховкіна та ін. ред.: М.І. Савлук. – К.: КНЕУ, 2011. – 590 с.
5. Козубенко А.А. Проблеми та перспективи розвитку організації безготівкових розрахунків у банках України / А.А. Козубенко // Управління розвитком. – 2012. – № 18 (139). – С. 74-75.
6. Костюнік О.В., Побережна В.В. Основні проблеми організації безготівкових грошових коштів в Україні / О.В. Костюнік, В.В. Побережна // Агросвіт. – 2016. – № 9. – С. 51-55.
7. Мельничук О.І. Ринок платіжних карток в Україні: сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку / О.І. Мельничук // Студентський вісник національного університету водного господарства та природокористування. – 2015. – № 1(3). – С. 100-103.
8. Монетарний огляд за січень-липень 2016року / Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
9. Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою // Постанова Правління Національного банку України від 06.06.2013 р. № 210.
10. Річний Звіт НБУ за 2015 рік / Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
11. Хайлова Т.В., Кувшинчикова А.С. Деякі питання безготівкових розрахунків і шляхи їх вирішення / Т.В. Хайлова, А.С. Кувшинчикова // Економіка та право. – 2014. – № 1. – С. 103-107.
12. Чкан І. О. Безготівкові розрахунки – сучасний спосіб оплати / І.О. Чкан // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – 2014. – № 27. – С. 121-124.

Таблиця 2

#### Обмеження готівкових розрахунків у країнах світу

Назва країни	Гранична сума розрахунків	Рік введення обмеження
Франція	1 тис. євро	3 01.09.2015, 2005 – 3 тис. євро
Португалія	1 тис. євро	2012
Словаччина	5 тис. євро для юридичних осіб, 15 тис. євро для фізичних осіб	2013
Чехія	14 тис. євро	2004
Бельгія	3 тис. євро	2014, 2012 – 5 тис. євро, раніше – 15 тис. євро
Іспанія	2,5 тис. євро	2012
Італія	1 тис. євро	2012, раніше – 2,5 тис. євро
Болгарія	15 тис. болг. левів; 10 тис. болг. левів при купівлі нерухомості	2011
Греція	1,5 тис. євро	2012, раніше – 3 тис. євро

Лебедик Г.В., Максютенко Н.А., Яценко В.В.  
**Состояние и перспективы организации безналичных расчетов в Украине**

**Аннотация.** Статья посвящена теоретическим и практическим основам организации безналичных расчетов в Украине. Рассмотрены проблемы развития и обоснованы условия эффективного функционирования системы безналичных расчетов. В результате проведенных исследований выявлены основные требования к эффективной организации и развитию безналичных расчетов, что является предпосылкой для стабильного развития экономики и финансовой системы государства. Обоснованно эффективный механизм осуществления безналичных расчетов между хозяйствующими субъектами и выявлены пути улучшения их организации.

**Ключевые слова:** безналичные расчеты, наличные, платежная карточка, банк, платежная система.

Lebedyk H.V., Maksiutenko N.A., Yatsenko V.V.  
**State and prospects of organization of cashless payments in Ukraine**

**Summary.** This article is devoted to the theoretical and practical fundamentals of cashless payments in Ukraine. The problems of development are considered and conditions of effective functioning of cashless payments are substantiated. As a result of the research revealed key requirements for the effective organization and development of cashless payments, which is a prerequisite for sustainable development of the economy and financial system. Proved an effective mechanism of non-cash payments between economic entities and found ways to improve their organization.

**Keywords:** non-cash payments, cash, debit card, bank, payment system.

*Мулінська Г.В.,  
аспірант кафедри обліку і аудиту,  
Львівський національний університет імені Івана Франка*

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ НАФТОПРОДУКТІВ У ОБЛІКУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** Виокремлено основні компоненти первісної вартості нафтопродуктів, як основи для формування їх собівартості. Досліджено залежність первісної вартості нафтопродуктів від валютного курсу гривні у випадку імпорту товарів. З'ясовано умови виникнення монетарних статей під час придбання імпортованих товарів і вплив курсових різниць, за такими статтями, на собівартість придбаного товару. Відображено особливості формування собівартості нафтопродуктів за змінними витратами та загальної собівартості для ціноутворення.

**Ключові слова:** валютний курс, курсова різниця, монетарні статті, нафтопродукти, немонетарні статті, первісна вартість, роздрібна торгівля, собівартість.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідження процесу формування собівартості нафтопродуктів (далі НП) набуває дедалі більшої актуальності в умовах здійснення торговельної діяльності. Актуальність питання зумовлена тим, що собівартість НП безпосередньо впливає на фінансовий результат діяльності підприємства у фінансовому обліку та на рентабельність НП в управлінському. З'ясування особливостей формування собівартості НП є визначальною передумовою для отримання аналітичної інформації про собівартість НП, економії витрат операційної діяльності та отримання конкурентних переваг на ринку НП України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості обліку витрат операційної діяльності у роздрібній торгівлі НП такі науковці, як П. Й. Атамас, Н. Канарьова, О. В. Мурсалімова, І. Чернова, І. А. Веремченко, Л. Ю. Гальчинський, А. В. Свиденко здійснювали аналіз моделей і методів прогнозування цін на ринку НП. Торговлю нафтою і НП у системі економічної безпеки держави досліджували О. В. Лапан, В. П. Оліфіров, А. М. Остапко. Морозов Г. В. вивчав правове регулювання ринку роздрібної торгівлі НП в Україні. Проте широке коло питань ще недостатньо висвітлене, зокрема проблематика формування собівартості НП у роздрібній торгівлі.

Формування мети статті. Мета нашого дослідження полягає у з'ясуванні особливостей формування собівартості НП, що дасть змогу запропонувати основні напрями економії витрат операційної діяльності.

Реалізувати мету дозволить вирішення таких завдань:

- виокремити основні компоненти первісної вартості НП;
- дослідити залежність первісної вартості НП від курсу гривні щодо іноземної валюти у випадку імпорту товарів;
- оцінити, за яких умов виникають монетарні статті під час придбання імпортованих товарів і чи впливає відображення курсових різниць за такими статтями на собівартість придбаного товару;
- з'ясувати особливості формування собівартості НП за змінними витратами та загальної собівартості для ціноутворення;

– запропонувати основні напрями економії витрат операційної діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Величина витрат операційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі НП значною мірою залежить від величини собівартості НП, тому для пошуку напрямів економії витрат доцільно звернути увагу саме на процес формування собівартості НП, зокрема на основні компоненти первісної вартості НП, фактори впливу на ці компоненти з метою оцінки ступеня можливості управління ними, етапи формування собівартості НП.

Всі витрати, що включаються первісну вартість НП, акумулюються за дебетом рахунку 281 «Товари на складі».

Відвантаження НП від нафтобаз до торговельних точок відображається на рахунках бухгалтерського обліку таким чином:

Дт рахунку 282 «Товари в торгівлі» Кт рахунку 281 «Товари на складі».

У момент продажу собівартість реалізованих НП відображається:

Дт рахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів» Кт рахунку 282 «Товари в торгівлі».

Отже, витрати, які включаються у первісну вартість НП, формують собівартість їх реалізації у момент здійснення продажу.

Основними компонентами первісної вартості НП є:

- 1) Ціна постачальника.
- 2) Акцизний податок на НП (ставка акцизного податку на НП, окрім авіаційних бензинів, становить 171,50 євро за 1000 літрів, приведених до температури 15° С [1]).
- 3) Акцизний податок на роздрібний продаж НП (ставка акцизного податку з роздрібною продажу становить 0,042 євро за кожний літр реалізованого пального [1]).
- 4) Транспортні витрати (залізничний тариф, фрахт (плата за перевезення морським транспортом), вартість вантажних перевезень НП до нафтобаз і автозаправних станцій).

У зв'язку з тим, що Україна не володіє великими запасами нафти та діючі вітчизняні нафтопереробні заводи є нерентабельними, український ринок нафтопродуктів є імпортозалежним. У 2015 р. співвідношення імпорту й власного виробництва становило 30 і 70% для бензину й 10 і 90% – для дизпалива. В імпорті нафтопродуктів лідером є Білорусь. Криза в Росії змусила білоруських постачальників зосередитися винятково на Україні та балтійських портах. У 2015 р. продовжили зміцнюватися позиції компанії «БНК-Україна», яка дедалі інтенсивніше концентрує у своїх руках розподіл білоруських ресурсів. Раніше множинні імпортери постачали нафтопродукти за схемою прямих контрактів. Характерною рисою 2015-го року стало суттєве збільшення імпорту дизельного палива за допомогою морського транспорту. Поставки морем зросли за рік на 70%, до 635 тис. тонн. Найбільшим постачальником морським

транспортном (понад 70% поставок) став швейцарський трейдер «Proton Energy», що співпрацює з ТОВ «ВОГ РІТЕЙЛ», оператором однойменної мережі АЗС. Ще одним іноземним постачальником нафтопродуктів є «Орлен», що експортує в Україну нафтопродукти з польського й литовського нафтопереробних заводів [2].

Залежність від імпорту негативно позначається на динаміці роздрібних цін палива в Україні, які стали більш чутливо реагувати на нестабільність валютного ринку. Значні коливання валютного курсу зумовлюють зростання цін, різкі зміни кон'юнктури роздрібного ринку НП.

У результаті значного зростання цін на НП торгові мережі з метою збереження обсягів реалізації змінюють цінові стратегії, що призводить до ускладнення моделювання прогнозу роздрібних цін.

І. А. Веремко, Л. Ю. Гальчинським запропоновано підхід до виявлення та узагальнення факторів, що впливають на процес ціноутворення на ринку НП України, який базується на виокремленні основних факторів, що впливають на роздрібні ціни на ринку НП, та виявленні коінтеграційної залежності між цими факторами [3].

Коінтеграційне рівняння для ринку НП України у загальному вигляді можна записати так:

$$A_1 = a_0 + a_1 \cdot Brent_1 + a_2 \cdot Ex_1 + \varepsilon_t \quad (1) [3]$$

де  $A$  – середня ціна на бензин марки «А95» в Україні;  
 $Brent$  – котирування цін на нафту марки «Brent» на європейському ринку;

$Ex$  – курс НБУ (грн/дол. США);

$\varepsilon_t$  – вектор нерегулярних компонент.

Звернемо увагу, що виділені фактори впливу на роздрібні ціни на ринку НП одночасно є факторами впливу на первісну вартість та собівартість НП.

Припустимо, що ціна постачальника 1 євро за літр палива.

З метою дослідження впливу валютного курсу вважаємо, що ціна іноземного постачальника є сталою величиною, хоча насправді вона перебуває у прямо пропорційній залежності від котирування цін на нафту марки «Brent» на європейському ринку.

Позначимо:  $x$  – валютний курс, грн за 1 євро;

$y$  – первісна вартість 1 л. палива, грн.

Отримаємо лінійну функцію:  $y = x + 0,1715 \times x + 0,042 \times x$ .

Тоді,  $y = 1,2135x$ .

Графік даної функції зображено на рис. 1, який показує зміну первісної вартості 1 л. палива в грн в результаті зміни валютного курсу з 8 до 30 грн за 1 євро.

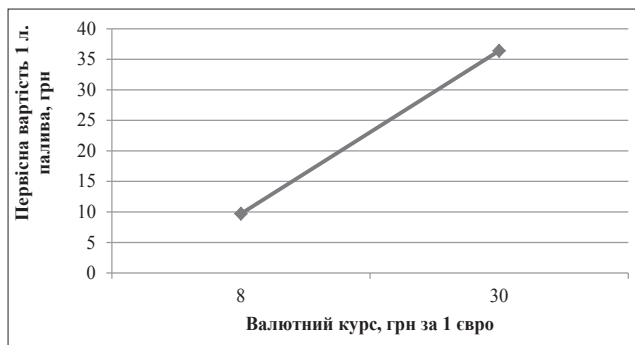


Рис. 1. Графік функціональної залежності первісної вартості палива від валютного курсу гривні щодо євро

Джерело: розроблено автором

Кутовий коефіцієнт 1,2135 показує на скільки одиниць зміниться первісна вартість 1 л палива у національній валюті, якщо валютний курс зміниться на одну одиницю.

Якщо у функціональній залежності врахувати ще й транспортні витрати у національній валюті (послуги автомобільного, залізничного транспорту чи інших видів транспорту, логістичні послуги), то функція набуде такого вигляду:

$$y = 1,2135x + a,$$

де  $a$  – транспортні витрати

Зауважимо, що у такому випадку, нахил прямої не змінюється, функція лише паралельно піднімається за віссю ординат на абсолютну величину транспортних витрат.

Зміни собівартості товару у національній валюті, зумовлені коливаннями валютного курсу, впливають і на кінцеву ціну НП на роздрібному ринку. Якщо порівняти графіки динаміки середнього офіційного курсу НБУ гривні щодо євро та динаміки середньої роздрібною ціни бензину А-95 в Україні у 2016 році, то вони розміщені приблизно паралельно один до одного, тобто демонструють аналогічні тенденції зміни (рис. 2).

Проте, простежити у кожному місяці 2016 року одночасне зростання чи падіння середнього валютного курсу і середньої роздрібною ціни на НП не вдасться, оскільки реакція продавців на зміну валютного курсу не завжди відображається у ціні того ж періоду, а здебільшого вже у наступному. Окрім цього, на роздрібну ціну реалізації впливає не тільки валютний курс, а й інші фактори.

Таким чином, стабільність ситуації на валютному ринку України має суттєве значення у процесі формування собівартості та роздрібною ціни продажу НП.

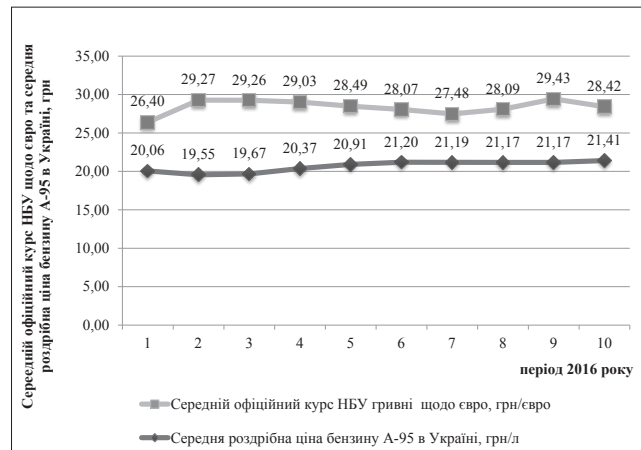


Рис. 2. Динаміка середнього офіційного курсу НБУ щодо євро та середньої роздрібною ціни бензину А-95 в Україні у 01–10 періодах 2016 року

Джерело: розроблено автором на основі [4; 5]

З огляду на часті та непередбачувані валютні коливання, підприємства роздрібною торгівлі НП, які здійснюють розрахунки з контрагентами-нерезидентами в іноземній валюті, відображають наслідки таких коливань, тобто курсові різниці, у системі рахунків бухгалтерського обліку.

Згідно М(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» (далі М(С)БО 21), «курсова різниця – це різниця, яка є наслідком переведення визначеної кількості одиниць однієї валюти в іншу валюту за різними валютними курсами» [6].

Відомо, що статті балансу щодо операцій в іноземній валюті в М(С)БО 21 класифікують на монетарні та немонетарні.

«Монетарні статті – це утримувані одиниці валюти, а також активи та зобов’язання, що їх мають отримати або сплатити у фіксованій або визначеній кількості одиниць валюти. Курсові різниці виникають лише за монетарними статтями. Немонетарними вважаються статті, для яких непритаманні ознаки монетарних статей балансу» [5].

Розглянемо ситуації під час придбання імпортованих товарів, у яких виникають монетарні статті, і чи впливає відображення курсових різниць за такими статтями на собівартість придбаного товару:

Ситуація 1. Імпорт товару за умови попередньої оплати.

У цій ситуації виникає дебіторська заборгованість за виданими авансами, яка є немонетарною статтею. Таким чином, курсові різниці не виникають, а отже зміна валютного курсу, на дату оприбуткування товарів, не впливає на собівартість НП.

Ситуація 2. Імпорт товару за умови подальшої оплати.

За умови подальшої оплати виникає кредиторською заборгованістю за отриманим товаром перед постачальником, яка є монетарною статтею балансу. У цій ситуації курсові різниці визначають на дату балансу та на дату здійснення господарської операції (оплати за товар).

Згідно М(С)БО 21, визнання курсових різниць не впливає на собівартість товарів, а лише на інші операційні доходи (субрахунок 714 «Дохід від операційної курсової різниці») чи інші витрати операційної діяльності (субрахунок 945 «Втрати від операційної курсової різниці»), проте підприємства, зазвичай, відносять валютні ризики на собівартість реалізації товарів [7].

Зауважимо, що для правильного ведення управлінського обліку повної собівартості НП важливо, щоб усі витрати, пов’язані з придбанням товару, у тому числі й курсові різниці, можна було ідентифікувати та віднести до конкретної партії товару.

Ситуація 3. Імпорт товару за умови часткової попередньої оплати.

Під час оприбуткування частини товарів, оплаченої авансом, курсові різниці не виникають аналогічно до ситуації 1.

Щодо цієї частини товарів, неоплаченої авансом, підприємства розраховують курсові різниці на дату балансу та на дату здійснення подальшої оплати за отриманими товарами аналогічно до ситуації 2.

Інші операційні доходи і витрати також виникають під час придбання іноземної валюти. Згідно Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291, додатну різницю між ціною придбання іноземної валюти та її балансовою вартістю відображають на субрахунку 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти», а від’ємну різницю – на субрахунку 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти» [8].

На нашу думку, у випадку здійснення розрахунків різними видами іноземних валют облік курсових різниць доцільно вести за допомогою відкриття аналітичних рахунків відповідно за видами використовуваних валют. Таким чином, можна відслідковувати відображення в обліку доходів і витрат від зміни курсу кожного з видів, для оцінювання можливих ризиків щодо здійснення валютних операцій в майбутньому.

Формування первісної вартості НП здійснюється за такими етапами:

1. Закупівля НП.

2. Транспортування НП від постачальника до нафтобази та роздрібних точок (автозаправних станцій).

3. Зберігання НП.

Залежно від методу розрахунку, виокремлюємо такі види собівартості НП:

1. Собівартість за змінними витратами, яка ґрунтується на використанні інформації щодо змінних витрат. Усі витрати, які формують первісну вартість НП, можна віднести до прямих змінних витрат, оскільки вони перебувають у прямо пропорційній залежності від обсягів їх придбання.

2. Загальна собівартість для ціноутворення включає, окрім первісної вартості, такі збутові та адміністративні витрати:

- амортизація основних засобів, нематеріальних активів, малоцінних необоротних матеріальних активів;
- витрати на оплату праці (заробітна плата, відраджень, навчання, усі види додаткових виплат);
- витрати на зберігання НП та нестачі;
- оренда та обслуговування майнових комплексів (комунальні послуги, охорона, перевірка приладів, санітарно-екологічні витрати);
- податки, збори, державні дозволи, послуги розмитнення, сертифікації та стандартизації;
- послуги страхування, лабораторні, інформаційні, консультативні, аудиторські та інші види послуг;
- комісійна винагорода у випадку продажу НП через комісіонерів;
- матеріальні витрати (тара, будівельні матеріали, запчастини, малоцінні швидкозношувані предмети);
- пряма та непряма реклама, проведення PR-акцій, представницькі витрати.

Наведені витрати можна класифікувати, як постійні, оскільки їх величина, здебільшого, не залежить від обсягу реалізованих НП. При розрахунку середнього відсотку націнки до загальної собівартості НП для ціноутворення, треба зважати на покриття постійних витрат, оскільки ці витрати забезпечують процес операційної діяльності підприємств роздрібною торгівлю НП.

Якщо для підприємства характерний широкий спектр здійснюваних операцій, то деталізацію статей витрат доцільно забезпечити відкриттям аналітичних рахунків класу 8 «Витрати за елементами» [8]. Комбінацією елемента витрат та місця виникнення витрат (автозаправна станція, нафтобаза, лабораторія, відділи допоміжної та обслуговуючої діяльності, відділи управління) визначається рахунок витрат 9 класу «Витрати діяльності» [8] для періодичного закриття витрат за елементами.

**Висновки з дослідження і перспективи подальших пошуків у даному науковому напрямку.** Отже, основними компонентами первісної вартості НП є ціна постачальника; акцизний податок на НП; акцизний податок на роздрібний продаж НП; транспортні витрати.

Особливістю формування собівартості НП є визначальний вплив котирування цін на нафту марки «Brent» на європейському ринку та коливання валютного курсу. Оскільки ці фактори є зовнішніми, тому підприємства роздрібною торгівлю НП не мають можливості управління ними.

Таким чином, зменшення собівартості НП, а відтак і витрат операційної діяльності, можливе в результаті впровадження таких напрямів економії транспортних витрат:

- вибір раціональної транспортно-технологічної схеми;
- використання трубопровідного транспорту у процесі розроблення оптимального маршруту транспортування НП як найекономічнішого виду транспортування нафти і НП;

- запобігання понаднормовим витратам під час транспортування, приймання та зберігання НП;
- використання сучасного автопарку бензовозів з економічно вигідними експлуатаційними характеристиками.

З'ясовано, що, згідно М(С)БО, курсові різниці не впливають на собівартість товарів, а тільки на величину інших операційних доходів або витрат.

Перспективними напрямками для подальших досліджень є побудова схеми обігу первинних документів, які підтверджують відображення витрат, що формують собівартість НП; деталізація кожного з етапів формування собівартості з метою оцінювання можливості використання методу калькулювання за процесами.

#### *Література:*

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Ринок нафтопродуктів. Політ ненормальний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://gazeta.dt.ua/energy\\_market/rinok-naftoproduktiv-polit-nenormalniy-\\_html](http://gazeta.dt.ua/energy_market/rinok-naftoproduktiv-polit-nenormalniy-_html).
3. Веремченко, І. А. Моделювання динаміки роздрібних цін на ринку нафтопродуктів України / Веремченко І. А., Гальчинський Л. Ю. // Бизнес Информ. – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Bi/2010\\_4\\_1/18-21.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Bi/2010_4_1/18-21.pdf).
4. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>.
5. Ціни на бензин, дизельне паливо, газ на заправках України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vseazs.com/>.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», Міжнародний документ від 01.01.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_022](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_022).
7. Негоденко О. Коливання валютних курсів при експорті-імпорту товарів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economist.net.ua/node/683>.
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства України

від 30 листопада 1999 р. № 291. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

#### **Мулинская Г.В. Особенности формирования себестоимости нефтепродуктов в учете расходов операционной деятельности торговых предприятий**

**Аннотация.** Выделены основные компоненты первоначальной стоимости нефтепродуктов, как основы для формирования их себестоимости. Исследована зависимость первоначальной стоимости нефтепродуктов от валютного курса гривни в случае импорта товаров. Выявлены условия возникновения монетарных статей во время приобретения импортных товаров и влияние курсовых разниц, за такими статьями, на себестоимость приобретенного товара. Отражены особенности формирования себестоимости по переменным затратам и общей себестоимости для ценообразования.

Ключевые слова: валютный курс, курсовая разница, монетарные статьи, нефтепродукты, немонетарные статьи, первоначальная стоимость, розничная торговля, себестоимость.

#### **Mulinska H.V. Features of formation of the cost of petroleum products in the cost accounting of operating activities of trade enterprises**

**Summary.** Main components of the initial cost of petroleum products as the basis for the formation of their cost are allocated. The dependence of the initial cost of petroleum products from the exchange rate of the hryvnia in case of import of goods is investigated. The conditions of emergence of the monetary articles at the time of purchase of imported goods and the impact of exchange rate differences for such articles, the cost of the goods purchased, are clarified. The features of formation of the cost variable cost and total cost for pricing are reflected.

**Keywords:** cost, exchange rate, monetary items, non-monetary items, petroleum products, retail trade, initial cost.

*Письменна М.С.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри менеджменту, економіки та права,**Кіровоградська льотна академія**Національного авіаційного університету*

## КОНТРОЛЬ ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПІВ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

**Анотація.** На підставі особливостей державних закупівель, як підконтрольного об'єкта встановлено напрямки здійснення контролю, визначено принципи здійснення державних закупівель, які відображають міжнародні норми їх здійснення та слугують основою для визначення завдань контролю, запропоновано контрольні дії щодо визначених принципів державних закупівель.

**Ключові слова:** державні закупівлі, принципи державних закупівель, контрольні дії, контроль державних закупівель.

**Постановка проблеми.** Міжнародними нормами державних закупівель, що сформувалися під впливом найкращої практики їх здійснення в країнах ЄС, визначені основні принципи в сфері закупівель. Ці принципи акцентують увагу на таких невід'ємних умовах здійснення державних закупівель, які б забезпечували належну ефективність використання державних коштів відповідно до правової основи кожної країни.

Через плінність та мінливість законодавства з державних закупівель потребує відстеження дотримання ефективності використання державних коштів на їх здійснення. Тому невід'ємним завданням фінансового контролю, який уповноважені здійснювати відповідні органи зовнішнього та внутрішнього державного фінансового контролю в цій сфері є завдання відстеження дотримання принципів державних закупівель відповідно до міжнародних норм та чинного законодавства. Отже, визначення напрямків контрольних дій та їх зміст потребує ґрунтовного дослідження та розробки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Комплексне вивчення системи державного фінансового контролю та аудиту здійснюють багато видатних вчених, серед яких такі вітчизняні вчені як С. Бардаш, М. Бондар, К. Проскуріна, Г. Давидов, І. Дрозд, Н. Засць, В. Максимова, Є. Мних, О. Овсянюк-Бердадіна, І. Стефанюк, В. Шевчук та ін. На макроекономічному рівні закупівель за державні кошти присвячені праці зарубіжних вчених G. L. Albano, Дж. Б'юкенена, Дж. Вестрінга, Дж. Геллбрейта, В. Груздева, Дж. Кейнса, К. Кузнецова, Г. Манківа, Дж. Е. Стігліца, М. Фапа та ін. Однак незважаючи на вагомий внесок у методологічну та організаційну складову теорії контролю та аудиту, зроблену цими вченими, питання дослідження контролю державних закупівель як особливого виду контролю залишалось поза увагою.

В. Міняйло, обґрунтовуючи специфіку контролю державних закупівель, наголошувала на необхідності політики диверсифікації процедур державних закупівель шляхом вирішення проблеми методичного забезпечення щодо конкретних процедур державних закупівель [1].

Специфіку системи державних закупівель, як підконтрольного об'єкту, достатньо ґрунтовно представила О. Овся-

нюк-Бердадіна у своїй статті та згодом у дисертації, присвячених цим питанням [2].

Можливість розглядати державні закупівлі у контексті міжнародних підходів обґрунтовано у дослідженні О. Міняйло [3]. Отже, підходи щодо контрольних дій, сформовані вітчизняними вченими та розглянута наукова специфіка особливостей державних закупівель як підконтрольного об'єкту створили підстави для більш детального дослідження питання концептуальних підходів до особливостей контролю принципів державних закупівель.

**Мета статті.** Поглиблення теоретичних засад контролю в частині спрямованості контрольних дій на оцінку дотримання критеріїв державних закупівель визначено метою даного дослідження.

**Основний матеріал дослідження.** Комплексні дослідження доктринальних підходів щодо регламентації сфери державних закупівель ЄС, проведені І. Влялько, забезпечили формування єдиного підходу до поняття «державні закупівлі» у правовій сфері [4]. Такі напрацювання дозволили нам оперувати міжнародними нормами в якості базових засад для визначення правомірності та відповідності вітчизняної нормативної бази в сфері державних закупівель для цілей контролю.

Відповідно до директив ЄС щодо здійснення державних закупівель, основними принципами, за якими будуються системи державних закупівель у європейських країнах є принципи підзвітності, чесності, прозорості, конкурентності, економності, ефективності, пропорційності, рівності, стабільності, виконання [5]. Попри різні правові підходи до побудови системи державних закупівель, що сформувалися під впливом традицій, практики, потреб та економічного розвитку країн, директивами ЄС з державних закупівель визначено принципи, як основоположні правила здійснення державних закупівель. Згідно досліджень вчених розробка процедур контролю щодо такого специфічного об'єкта має будуватись навколо норм з державних закупівель. Проте норми в Україні в цій сфері зазнають постійних суттєвих змін. Черговий чинний закон було прийнято лише в минулому році [6]. Доволі динамічний розвиток законодавства з державних закупівель унеможливує будь які розробки щодо методики здійснення контрольних дій, оскільки важко підтримувати такі методики в актуальному стані через швидкі, переважно суттєві нормативні зміни.

Вихід із такого стану вбачаємо у визначенні на методичному рівні загального підходу щодо здійснення контрольних дій на рівні завдань контролю. Ці завдання доцільно сформулювати навколо перевірок дотримання основоположних принципів здійснення державних закупівель. Однак принципи – достатньо загальна основа в якості напряму перевірки, тому доцільно сформулювати дотичні до них критерії, що слугуватимуть базою перевірки державних закупівель. У таблиці зазначений перелік



базових критеріїв, розроблених відповідно до принципів державних закупівель та спрямованість завдань контролю щодо їх перевірки.

Спрямування завдань контролю на дотримання критерію підзвітності витрачання коштів у державному секторі економіки потребує контролю чіткого розподілу відповідальності між посадовими особами, що забезпечують реалізацію закупівель у адміністративній, бюджетній сферах установи – замовника, оцінки розумного економічного обґрунтування і визначення змісту договору до початку процедури торгів. Технічне завдання до торгів повинно ґрунтуватися на необхідних кількісних характеристиках і вимог до виконуваної роботи, залишатися незмінними протягом усього процесу закупівель, за винятком застосування в обґрунтованих випадках методів договірних закупівель. Контролеві підлягають усі випадки незаконного відхилення пропозицій.

Другим завданням контролю, позначеним в таблиці, який спрямовується на перевірку критеріїв державних закупівель, є забезпечення чесності. Тут контролю підлягає відповідність дій керівництва і співробітників, що працюють в області закупівель заявленим цілям їх установи, наявність механізмів обме-

ження можливостей зловживання посадовим впливом. Державний контролер враховує існування можливого конфлікту інтересів на всіх етапах закупівельного процесу.

З цією метою аналізується доступність передавання інформації про державні інвестиції і закупівлі широкому колу користувачів і всім зацікавленим особам в рівній мірі, наявні комунікаційні відносини між установою-замовником і учасниками тендерів, використання найкращих наявних засобів зв'язку (електронних) для збереження швидкості і динамічності спілкувань. Виявляються факти обмеження можливостей щодо перегляду або внесення змін до тендерної заявки, тендерної пропозиції або вже підписаного державного договору.

Дотримання третього критерію державних закупівель потребує контрольних дій в напрямку оцінки прийнятності закупівельних процедур для всіх зацікавлених сторін з точки зору забезпечення відкритості, прозорості і об'єктивності. Контрольними діями виявляються положення і дії замовника, що допускають непублічність рішень.

Контролем оцінюється використання електронних закупівель в якості одного із способів запобігання змови між учасниками торгів, забезпечення з боку замовника ефективного,

Таблиця 1

Спрямованість завдань контролю щодо оцінки дотримання критеріїв державних закупівель

№	Критерій	Спрямованість завдань контролю
1	Підзвітність витрачання коштів у державному секторі економіки	Контроль дотримання законодавства з державних закупівель щодо забезпечення підзвітності на всіх етапах процесу закупівлі, а також збалансованості процедур державних закупівель з точки зору вимог замовника з державного сектору економіки і виконавця приватної форми власності
2	Забезпечення чесності в процесі державних закупівель	Контроль дотримання законодавства з державних закупівель щодо підтримки дій учасників закупівельної діяльності в напрямку реалізації чесної державної політики та належного співвідношення «ціна-якість» щодо закупованих товарів, робіт, послуг
3	Належний рівень прозорості	Контроль дій та документального оформлення процесу державних закупівель в частині прийнятності для всіх зацікавлених сторін процедур і намірів щодо відкритості, прозорості і об'єктивності. Виявлення фактів і документів, які допускають непублічність рішень або створюють сприятливі умови для закритості інформації
4	Сумлінна конкуренція	Контроль оцінки і дотримання нормативної бази, що сприяє чесній конкуренції і не допускає дискримінації в сфері державних закупівель. Оцінка рівності розгляду конкурсних заявок і учасників торгів рівного статусу, дотримання процедур щодо досягнення рівних умов. Аналіз відсутності преференцій як для вітчизняних, так і зарубіжних учасників
5	Економічність витрат	Контроль термінів та здійснення витрат щодо досягнення цілей закупівель державних благ
6	Сприяння ефективності державних договорів	Аналіз нормативної бази та чинної практики щодо забезпечення в процесі державних закупівель оптимального співвідношення ціни та якості
7	Пропорційність	Контроль порядку здійснення закупівель в частині обумовленості предмету закупівель і вартістю договору. Установа (замовник), що закуповує суспільні блага, повинна співвідносити вибір виду договору і умов проведення торгів з вартістю і предметом контракту (наприклад у випадках застосування рамкових угод)
8	Рівність	Контроль випадків виключень для предметів закупівель та окремих видів процедур закупівель, обмежень, допустимих вилучень. Аналіз законодавчої бази на предмет всеосяжного характеру щодо рівності залучення виконавців до процедури державних закупівель.***Оцінка режиму регулювання щодо поширення унітарності і всеосяжності на всі державні договори. Врахування специфіки закупівель та обмеження нормативної бази щодо вимог до закупівельного процесу (наприклад в частині оборонних потреб)
9	Стабільність	Контроль внутрішніх посадових інструкцій, повноважень відповідальних за здійснення закупівель та оцінка можливості забезпечення ефективності закупівельного процесу замовника. Аналіз використання всіма учасниками своїх функцій, прав і обов'язків, що визначає стабільність застосування норм законодавчої бази
10	Виконання	Оцінка практичної реалізації норм законодавства щодо державних закупівель, виявлення незрозумілих та складних місць, можливих протиріч. Аналіз застосування регулюючих механізмів, реалізації замовниками функцій оцінки його дотримання, запровадження у разі необхідності впровадження коригувальних заходів

офіційного і надійного розміщення оголошень про можливість участі в торгах в одному інформаційному джерелі.

Завдання контролю щодо оцінки законодавства та його виконання усіма сторонами державного закупівельного процесу в частині добросовісної конкуренції спрямовані на не допущення дискримінації і не передбачення преференцій для вітчизняних (або зарубіжних) учасників.

У ході контрольних дій оцінюється рівний статус виконавців (незалежно від їх громадянства, місцезнаходження або політичної приналежності) при розгляді конкурсної заявки учасників торгів.

Контролем перевіряється наявність:

- чітких критеріїв допуску до участі в торгах і зрозумілі підстави для відсторонення від участі в них;
- можливості провести розмежування між критеріями допуску до участі в торгах і кваліфікаційними та технічними вимогами, яким повинні відповідати учасники торгів;
- документів про дотримання мінімальних термінів проведення торгів для забезпечення рівних умов участі в них;
- положень щодо вибору методу або процедури проведення торгів залежно від вартості контракту, його змісту і параметрів закупівель.

Перевірка конкурентності державних закупівель передбачає встановлення контролерами, що до початку тендерної процедури було узгоджено всі технічні специфікації, вимоги і належні критерії присудження права на укладення договору, відповідно до суті предмету та вартості закупівель.

Завдання контролю щодо перевірки прозорості проведення державних закупівель спрямовано на встановлення відповідності формальних вимог, необхідних для забезпечення прозорості процесу закупівель. При цьому оцінюється розмір витрат на участь в торгах, витрат на забезпечення виконання контракту.

Критерій сприяння ефективності державних договорів при здійсненні контрольних дій потребує встановлення, наскільки точно і неупереджено проводилась оцінка потреб закупівель, чи раціонально здійснювалось планування закупівель, чи було забезпечено виконання відповідних бюджетних процедур. Під час контролю визначається, наскільки методики оцінки конкурсних заявок враховували якість і вартість здійснюваної закупівлі, а умови контракту були справедливими і збалансованими і відповідали передовим нормам ділової практики. Зовнішні контролери оцінюють систему внутрішнього контролю за виконанням договору.

Завданням контролю державних закупівель є оцінка дотримання критерію пропорційності під час здійснення закупівлі. Вибір виду договору і методу закупівлі має обумовлюватись вартістю і предметом закупівлі. У замовника повинна існувати послідовність порогових значень (грошових і інших), що дозволяє йому розробити ефективну закупівельну стратегію з використанням державного договору.

Оцінка контролерами рівності учасників державних закупівель потребує перш за все оцінки норм чинного законодавства. Так, закон про державні закупівлі повинен мати норми всеосяжного характеру, які охоплюють всі види державних контрактів. При цьому контролери повинні встановити порядок визначення потреб у замовників різного статусу (головних розпорядників бюджетних коштів та розпорядників бюджетних коштів). У разі виключення з режиму закупівель предметів, що не відносяться до сфери державних закупівель, встановлюються очевидні і вагомні причини для таких дій.

Відомо, що постійні зміни в законодавстві перешкоджають стабілізації закупівельної практики. На виявлення якості та динаміки змін в закупівельному законодавстві спрямовані контрольні дії щодо перевірки критерію стабільності.

У своїх діях контролери виявляють потребу у розробці відповідних норм і підзаконних актів для забезпечення кращої практики державних закупівель.

Розробка методичного забезпечення контрольних дій в частині виявлення відхилень під час дотримання принципів державних закупівель ґрунтується на концепції правової ефективності, прийнятої за основу у більшості країн ЄС [7].

Дана концепція дозволяє визначити, якою мірою закон і практика його застосування дають позитивний ефект для економіки.

Таким чином, запропоновані контрольні дії щодо оцінки ефективності вітчизняного законодавства з державних закупівель визначають ступінь досягнення виконання державою базових суспільних функцій через закупівлі суспільних благ та досягнення економічного ефекту при цьому.

Контроль принципів державних закупівель здійснюється під час кожного етапу закупівельного процесу. Це є важливою методичною складовою контрольного процесу, оскільки забезпечує можливість виявити наявність чітких і послідовних правил здійснення державних закупівель, які не можуть бути змінені упередженим рішенням керівництва замовника (або впливів інших зацікавлених осіб) і дозволяє ефективно здійснити процедури контролю проведення торгів з урахуванням специфіки закупівлі та змісту договору. Контроль у підсумку повинен давати відповідь не лише про наявність конкретних винуватців чи окремих порушень закупівель. Контроль у сфері державних закупівель за кінцеву мету має зробити висновки і пропозиції щодо виконання головним розпорядником бюджетних коштів функцій економічного, соціального і екологічного розвитку в межах наданих йому повноважень.

**Висновки і пропозиції.** Державні закупівлі з точки зору здійснення державного фінансового контролю розглядається як підконтрольний об'єкт, якому властива специфіка, визначена законодавчими нормами проведення тендерних закупівель. Такі вітчизняні норми побудовано на основі кращої міжнародної практики та директив ЄС в сфері державних закупівель. Відповідно до міжнародних норм визначено принципи їх здійснення, які, на нашу думку, слід використати в якості методологічної основи в ході контрольних процедур державних закупівель. Розроблені напрямки завдань контролю та контрольні дії щодо визначених принципів державних закупівель.

Подальші дослідження передбачають конкретизацію контрольно-аналітичних процедур на кожній із стадій закупівельного процесу, що слугуватиме удосконаленню методичного забезпечення суб'єктів фінансового контролю в Україні.

#### Література:

1. Міняйло В.П. Аналіз і контроль процедур державних закупівель / В.П. Міняйло // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2009. – № 647. – С. 125–129.
2. Овсянюк-Бердадіна О.Ф. Організаційна структура управління системою державних закупівель послуг: діагностика проблем та напрямки удосконалення / О.Ф. Овсянюк-Бердадіна // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені В. Гнатюка. Серія: економіка. – № 22. – 2008. – С. 188–194.
3. Міняйло О.І. Розвиток ринку державних закупівель України за умов глобалізації / О.І. Міняйло // Формування ринкової еконо-

- міки: зб. наук. праць. – Спец. вип. Державне антикризове управління національною економікою: світовий досвід та проблеми в Україні. К.: КНЕУ, 2010. – С. 385–389.
4. Влялько І.В. Доктринальні підходи до правової регламентації сфери державних закупівель в ЄС / І.В. Влялько // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць за матеріалами конференції молодих вчених «Актуальні проблеми міжнародних відносин», 18 жовтня 2007 року. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2007. – Випуск 69, Частина II. – С. 94–95.
  5. Directive 2004/18/EC of the European Parliament and of the Council of 31.03.2004 on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts // Official Journal of the European Union. – L 134. – 30.4.2004. – P. 114.
  6. Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12. 2015, № 922 – VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19/>
  7. Дрозд І.К. Контроль економічних систем: монографія. – К.: Імекс-ЛТД, 2004. – С. 258.

#### **Письменная М.С. Контроль соблюдения принципов государственных закупок**

**Аннотация.** На основании особенностей государственных закупок, как подконтрольного объекта установлено направления осуществления контроля, определены принципы осуществления государственных закупок, которые отражают международные нормы их осуществления и служат основой для определения задач контроля, предложено контрольные действия по определенным принципам государственных закупок.

**Ключевые слова:** государственные закупки, принципы государственных закупок, контрольные действия, контроль государственных закупок.

#### **Pysmenna M.S. Control over the observance of the public procurement principles**

**Summary.** According to the characteristics of public procurement as a controlled object, the control dimensions are set, the principles of public procurement are defined that reflect international standards of their implementation, and serve as a basis for determining the control objectives, control actions on specified principles of public procurement are suggested.

**Keywords:** public procurement, principles of public procurement, control actions, control of public procurement.

Прядка Н.М.,  
аспірант,

Кіровоградський національний технічний університет

## ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ СТОСОВНО НЕФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ДЛЯ ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ

**Анотація.** У статті розглянуто умови формування облікової інформації стосовно нефінансових активів та її перенесення до звітності установ сектору державного управління в контексті нормативних документів національного та зарубіжного бухгалтерського обліку. Проведено порівняльний аналіз її віднесення в частині складових нефінансових активів, та запропоновано критерії формування інформації для обліку та звітності. У роботі висвітлено необхідність і доцільність проведення наукових досліджень умов формування інформаційних потоків щодо нефінансових активів у бухгалтерському обліку установ сектору державного управління, а також трансформації облікової інформації в звітність. При цьому основна увага зосереджена на порівнянні деяких аспектів віднесення даних до бухгалтерського обліку та виокремлення з нього звітної інформації суб'єктів державного сектору. Статтю присвячено питанню відповідності, зіставленості та простоти формування звітності на базі облікової інформації в частині, що стосується нефінансових активів, що забезпечується оновленням законодавчого простору.

**Ключові слова:** облік нефінансових активів, нефінансові активи в звітності, установи сектору державного управління, складові нефінансових активів.

**Постановка проблеми.** Фінансова звітність в бухгалтерському обліку установ сектору державного управління займає виключно важливу позицію, оскільки як в практичній так і теоретичній площині вона є одним із першоджерельних елементів специфічної інформаційної системи забезпечення управління для прийняття рішень та інвестування. Існування прямого зв'язку між посиленням економічної боротьби, ринкових відносин та інформацією у фінансовій звітності забезпечує постійну актуальність та потребу суспільства в такій інформації. З точки зору економічної теорії Кондратков Н.П. зазначає: «фінансовий результат – один із найважливіших показників діяльності підприємств, що відображає зміну власного капіталу за визначений період у результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства» [2, с. 516].

На сьогодні особливо наголошується на проведенні змін у бухгалтерському обліку та визначенні фінансових результатів бюджетних установ. Та такі зміни не переосмислюють роль та первісне бачення фінансової звітності, вони направлені на узгодження інтересів та інформаційного навантаження, яке очікують учасники економічного життя.

Звернення до історії виникнення та розвитку фінансової звітності свідчить про розбіжність у періодах в контексті розвитку трактування поняття «фінансова звітність». Так у Древньому Єгипті на папірусі складались звіти про рух цінностей біля 4000 років до н.е., це період коли почалася реєстрація господарських операцій. Також у Древній Греції звіти подавалися періодично та мали суворі вимоги до подання, контро-

лювалися, оприлюднювалися. В теперішній час в Податковому кодексі України такі поняття як «фінансовий результат» та «прибуток» ототожені, та статтею 134 визначено як такий: «який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, визначених згідно зі статтями 135-137 цього Кодексу, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, визначених згідно зі статтями 138-143 цього Кодексу, з урахуванням правил, встановлених статтею 152 цього Кодексу» [9]. У фінансовому результаті, відображеному у фінансовій звітності, вчені вбачають: «зменшення чи приріст вартості власного капіталу в результаті діяльності за звітний період, або різницю між доходами та витратами» [1, с. 524].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Перегляд публікацій вчених-обліковців свідчить про наявний інтерес в науковій діяльності у сфері бухгалтерського обліку установ сектору державного управління. Серед вагомих публікацій відзначимо оприлюднені дослідження наступних авторів: Бандура Д.Л., Грабова Н.М., Дорошенко О.О., Дрозд І.К., Завгородній В.П., Корягін М.В., Лемішовський В.І., Марочкіна А.М., Сушко Н.І., Свірко С.В., Чабанова Н.В., Шарманська В.М. та ін. Тенденція збільшення зацікавленості даною темою диктується прагненням спрощення взаємовідносин зі світовою спільнотою, що супроводжується прийняттям Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. В результаті облік отримав безліч оновлень, і не лише в термінах, а й об'єктах бухгалтерського обліку, одним з яких вважаємо нефінансові активи установ сектору державного управління.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Одним з обговорюваних питань є фінансові звіти, їх формування, змістовне навантаження, обґрунтування. Останнім часом періодичних змін потерпає фінансова звітність установ сектору державного управління, нововведення забезпечують необхідність проведення досліджень в зазначеному аспекті бухгалтерського обліку, та визначають актуальність даної теми. Унікальна роль фінансової звітності в бухгалтерському та управлінському обліку гарантує їй незмінний інтерес з боку дослідників. В той же час необхідність модернізації інформаційно-аналітичного забезпечення спричинене схваленням Стратегії модернізації системи управління державними фінансами [11]. Таким чином потреба в дослідженнях стосовно даного питання має першочергове значення. Зацікавленість науковцями та результати їх досліджень вагомі, та об'єкт дослідження досить складний, таким чином для формування фінансової звітності стосовно нефінансових активів має на увазі детальний аналіз всіх їх складових, які саме і формують цілісну картину відповідно до нефінансових активів.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є дослідження окремих аспектів методології та організації формування фінансової звітності установ сектору державного управління в кон-

тексті останніх змін законодавчого поля, обумовлених оновленням в термінологічному тезаурусі активного складу балансу, а саме нефінансових активів.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття «нефінансові активи» у фінансовій звітності є новим для вітчизняного обліку, та його змістовне навантаження та бачення в структурі звітності вже розглядається у наукових статтях та публікаціях. Зростання ролі фінансової інформації в запитах зацікавлених користувачів впливає на розвиток фінансової звітності. Вітчизняна звітність взяла напрямок інтеграції інформаційного поля, орієнтуючись на кращу світову практику, що спричинило зміни в фундаментально-інформаційній структурі бухгалтерського обліку та фінансовій звітності установ сектору державного управління. Першою ластівкою в таких змінах стало прийняття Стратегії [4]. На виконання її вимог поступово приймаються національні стандарти бухгалтерського обліку у державному секторі (далі НП(С)БОДС), гармонізовані до міжнародних стандартів фінансової звітності (далі МСФЗ).

На складання якісної фінансової звітності має вплив первинний бухгалтерський облік з дотриманням його принципів, зазначених у НП(С)БОДС 101 «Складання фінансової звітності установ сектору державного управління», а саме:

- «автономності суб'єкта державного сектору, за яким кожний суб'єкт державного сектору, наділений відповідними повноваженнями щодо використання бюджетних коштів, розглядається відокремленим від суб'єкта державного сектору, який його утворив;
- безперервності діяльності, який передбачає оцінку активів і зобов'язань суб'єкта державного сектору виходячи з припущення, що його діяльність триватиме далі;
- періодичності, який передбачає розподіл діяльності на певні періоди з метою складання фінансової звітності;
- історичної (фактичної) собівартості, за яким пріоритетною є оцінка активів виходячи з витрат на їх виробництво та придбання;
- нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійс-

нені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності у момент їх виникнення незалежно від часу надходження і сплати грошей;

- повного висвітлення, згідно з яким фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій та подій, яка може вплинути на рішення, що приймаються на її основі;
- послідовності, який передбачає постійне (із року в рік) застосування обраної облікової політики. Зміна облікової політики повинна бути обґрунтована і розкрита у фінансовій звітності;
- обачності, згідно з яким методи оцінки, що застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів суб'єкта державного сектору;
- превалювання змісту над формою, за яким операції повинні обліковуватись відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми;
- єдиного грошового вимірника, який передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій у фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці» [4].

До статті балансу I «Нефінансові активи» може бути віднесена інформація, що відповідає наступним вимогам: існує ймовірність надходження або вибуття майбутніх економічних вигід або потенціалу корисності, пов'язаних з цією статтею; оцінка статті може бути достовірно визначена [4].

Слід зазначити відсутність термінологічного представлення в НП(С)БОДС 101 характеристики поняття «нефінансові активи». В той же час існує небагато робіт авторів, які б досліджували походження та змістовне навантаження такого терміну. На нашу думку найбільш чітко обґрунтувала С.В. Свірко: «нефінансові активи — це економічні ресурси нефінансового характеру, контрольовані суб'єктом бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигід у майбутньому» [10].

У той же час склад нефінансових активів наведено у розділі I «Нефінансові активи» балансу суб'єктів сектора загаль-

Таблиця 1

Склад нефінансових активів

Складові нефінансових активів стосовно НП(С)БОДС 101 «Складання фінансової звітності»	Назва нормативного документу	Для цілей бухгалтерського обліку об'єкт включає
Основні засоби	НП(С)БОДС 121 «Основні засоби»	земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будинки, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар; тварини та багаторічні насадження; інші основні засоби; інші необоротні матеріальні активи включають: музейні фонди; бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи (суб'єкти державного сектору зараховують до малоцінних необоротних матеріальних активів предмети вартістю (без податку на додану вартість), що не перевищує 2500 гривень та строк використання яких перевищує один рік, та сценічно-постановочні засоби вартістю, що не перевищує 5000 гривень за одиницю); білизну, постільні речі, одяг та взуття; природні ресурси; інвентарну тару; необоротні матеріальні активи спеціального призначення; інші необоротні матеріальні активи[5].

Нематеріальні активи	НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи»	авторське та суміжні з ним права; права користування природними ресурсами; права на знаки для товарів і послуг; права користування майном; права на об'єкти промислової власності; інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо) [6].
Незавершене будівництво (незавершені капітальні інвестиції)	Методичні рекомендації бухгалтерського обліку основних засобів № 561	проектно-вишукувальні роботи; будівельні роботи; роботи з монтажу устаткування; придбання устаткування, що потребує монтажу; придбання устаткування, що не потребує монтажу, інструментів та інвентарю; інші капітальні роботи і затрати [3].
Запаси	НП(С)БОДС 123 «Запаси»	сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, призначені для забезпечення звичайної діяльності і досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб'єкта державного сектору; готову продукцію або незавершене виробництво (виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг), щодо яких ще не визнано доходу); матеріальні цінності, що придбані (вироблені, отримані) та утримуються суб'єктом державного сектору з метою подальшого розподілу, передачі, продажу, в тому числі вироби з дорогоцінних металів та дорогоцінного і напівдорогоцінного каміння, підручники й інші матеріали освітніх (навчальних) закладів, запаси озброєння тощо; активи, що становлять державні матеріальні резерви та запаси; малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються не більше одного року або протягом операційного циклу, якщо він більше одного року; поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за цим Національним положенням (стандартом), а також сільськогосподарську продукцію і продукцію лісового господарства науково-дослідних закладів після її первісного визнання [7].
Малоцінні швидкозношувані предмети (далі МШП)	НП(С)БОДС 123 «Запаси»	малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються не більше одного року або протягом операційного циклу, якщо він більше одного року [7]
Готова продукція	НП(С)БОДС 123 «Запаси»	готову продукцію або незавершене виробництво (виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг), щодо яких ще не визнано доходу) [7]
Інвестиції в нефінансові активи	План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі	капітальні інвестиції (рахунок 13): капітальні інвестиції розпорядників бюджетних коштів (капітальні інвестиції в основні засоби, капітальні інвестиції в інші необоротні матеріальні активи, капітальні інвестиції в нематеріальні активи); капітальні інвестиції державних цільових фондів (капітальні інвестиції в основні засоби, капітальні інвестиції в інші необоротні матеріальні активи, капітальні інвестиції в нематеріальні активи, капітальні інвестиції в необоротні активи спецпризначення) [8].
Інші нефінансові активи	План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі	інші нефінансові активи (рахунок 181) розпорядників бюджетних коштів (готова продукція; малоцінні та швидкозношувані предмети; господарські матеріали і канцелярське приладдя; державні матеріальні резерви та запаси; активи для розподілу, передачі, продажу; інші нефінансові активи); інші нефінансові активи (рахунок 182) державних цільових фондів (готова продукція; малоцінні та швидкозношувані предмети; господарські матеріали і канцелярське приладдя; державні матеріальні резерви та запаси; активи для розподілу, передачі, продажу; інші нефінансові активи) [8].

ного державного управління, до нього входять: основні засоби; нематеріальні активи; незавершене будівництво; запаси; малоцінні та швидкозношувані предмети; готова продукція; інвестиції в нефінансові активи; інші нефінансові активи [4].

У той же час: «Оцінка та подальше розкриття окремих статей балансу в примітках до фінансової звітності здійснюються згідно з відповідними НП(С)БОДС» [4]. Таким чином облік складових нефінансових активів регламентується різними нормативними документами, деякі з них наведені у таблиці 1.

У нормативних документах існують деякі неузгодженості стосовно складових нефінансових активів. Слід відзначити, що в Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору № 11 (далі Методичні рекомендації) незавершене будівництво входить до складу незавершених капітальних інвестицій: «Затрати з будівництва (виготовлення), придбання і поліпшення об'єктів основних засобів з початку і до закінчення зазначених робіт та введення об'єктів в експлуатацію визнаються незавершеними капітальними інвестиціями. Затрати на будівництво, виготовлення, придбання і поліпшення об'єктів (капітальні інвестиції) групуються за напрямками робіт (витрат)» [3]. Таким чином, згідно Методичних рекомендацій, незавершені капітальні інвестиції класифікуються у складі основних засобів, в той же час у балансі мають окрему статтю «Незавершене будівництво». Так при транспортуванні облікової інформації у фінансову звітність, а саме до балансу у розрізі основних засобів заздалегідь необхідно виокремити інформацію щодо незавершених капітальних інвестицій (у балансі: «Незавершене будівництво») та капітальних інвестицій (у балансі «Інвестиції в нефінансові активи»).

Слід зауважити, що малоцінні швидкозношувані предмети – є частиною запасів, згідно НПСБОДС 123 «Запаси», і логічно інформація, стосовно них, повинна б відображатись у графі «Запаси», та у балансі є окрема стаття «Малоцінні швидкозношувані предмети».

**Висновки і пропозиції.** Таким чином відсутність методики формування облікової інформації щодо інших нефінансових активів створює підґрунтя для неоднозначного підходу до розподілу інформаційних даних. В той же час в Плані рахунків виокремлено рахунок 18 «Інші нефінансові активи», який узагальнює інформаційний потік даних стосовно зазначеного об'єкту обліку (таблиця 1), у складі якого є МШП, які в той же час виокремлені у статтю балансу, та є складовим елементом запасів. Отже, їх недоцільно враховувати до інших нефінансових активів, тому таку ситуацію можна вважати неузгодженою.

Варто зазначити стосовно статті «інвестиції в нефінансові активи» то законодавець не обґрунтував детальний їх склад, натомість в Плані рахунків є тотожний елемент «капітальні інвестиції», які обліковці включають в зазначену статтю балансу.

Таким чином при визнанні нефінансових активів відсутня прозорість у ситуації з класифікації нефінансових активів, що як наслідок може призвести до подвоєння показників, так як для цілей бухгалтерського обліку використовується одна класифікація складових активів, а для складання фінансової звітності вона в деяких аспектах інша.

Важливим етапом розвитку облікового процесу є постійна еволюція фінансової звітності. Для спростування інтеграції облікової інформації до звітної прийнятий оновлений План рахунків, який буде запроваджено в практичне використання з 2017 року, в якому термін «необоротні активи» фактично змінився на «нефінансові активи». А це в свою чергу створює підґрунтя для подальших досліджень.

### Література:

1. Загородній А.Г. Облік і аудит: термінологічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Паргин. – Львів: Центр Європи, 2002. – 671 с.
2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / Н.П. Кондраков. – [4-е изд. перераб. и дополн.]. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 640 с.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору // [Наказ Міністерства фінансів України від 23.01.2015 р. № 11] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/5364-11.html>
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» // [Наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2009 р. № 1541] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» // [Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи» // [Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1018-10>
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси»: [Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1019-10/para4#n4>
8. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: [Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 р. № 1203] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>
9. Податковий Кодекс України // [Закон України прийнятий Верховною Радою України від 02 грудня 2010 року № 2755-VI] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
10. Свірко С.В. Розвиток оцінки нефінансових активів у бюджетних установах: історичні традиції та сучасні тенденції // Незалежний аудитор. – 2013. – № 5 (III). – С. 23-34.
11. Стратегія модернізації системи управління державними фінансами // [Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2007 р. № 888-р.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/888-2007-%D1%80>

### Прядка Н.Н. Организация учетной информации касательно нефинансовых активов для их отражения в отчетности

**Аннотация.** В статье рассмотрены условия формирования учетной информации касательно нефинансовых активов и их перенесение в отчетность учреждений сектора государственного управления в контексте нормативных документов национального и зарубежного бухгалтерского учета. Проведено сравнительный анализ их отнесения в части составляющих нефинансовых активов и предложено критерии формирования информации для учета и отчетности. В работе раскрыта необходимость и целесообразность проведения научных исследований условий формирования информационных потоков относительно нефинансовых активов в бухгалтерском учете учреждений сектора государственного управления, а также трансформация учетной информации в отчетность. При этом основное внимание сосредоточено на сравнении некоторых аспектов отнесения данных к бухгалтерскому учету и отделение из него отчетной информации субъектов государственного сектора. Статья посвящена вопросу соответствия

соотношения и простоты формирования отчетности на базе учетной информации в части, что касается нефинансовых активов, что в свою очередь обеспечивается обновлением законодательного пространства.

**Ключевые слова:** учет нефинансовых активов, нефинансовые активы в отчетности, учреждения сектора государственного управления, составляющие нефинансовых активов.

**Priadka N.M. Organization of accounting information on non-financial assets for their reflection in the financial statements**

**Summary.** The financial statements of the new terms are introduced. This has influenced the formation of information in accounting. Nonfinancial assets include new objects of financial statements. This suggests the revised accounting policy. In the article, the conditions of forming the accounting information on nonfinancial assets and this information transferring to the reporting

of government agencies in the context of national and foreign accounting are considered. A comparative analysis of its referring to components of non-financial assets is made, and the criteria to the formation of information for the accounting and financial statements are proposed. The paper highlights the necessity and feasibility of research of the terms of formation of information flows concerning nonfinancial assets in accounting of the government agencies, and the transformation of accounting information in reporting. The main focus is on comparing some aspects of data referring to accounting and distinguishing from it reporting information of the government agencies. The article is devoted to the issue of compliance, comparability and ease of reporting on the basis of accounting information in nonfinancial assets provided by updating the legislative area.

**Keywords:** accounting of non-financial assets, non-financial assets in financial statements, government agencies, constituents of non-financial assets.





**Бойко Є.О.,**

докторант,

*Інститут економіки природокористування та сталого розвитку**Національної академії наук України***Левенець Ю.А.,**

магістрант,

*Національний університет кораблебудування**імені Адмірала Макарова*

## ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ РЕГІОНУ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

**Анотація.** У статті досліджено теоретичні аспекти публічного адміністрування туристичного бізнесу. Визначено методи державного регулювання туристичного попиту. Проаналізовано вплив громадських організацій на розвиток сприятливих інвестиційних умов у туристичний комплекс. Визначено систему принципів публічного адміністрування туристичного бізнесу в контексті сталого розвитку. Запропоновано концептуальні завдання регіональних органів публічного адміністрування туристичного бізнесу в контексті сталого розвитку.

**Ключові слова:** публічне адміністрування, туристичний бізнес, сталий розвиток, стратегія управління, природоохоронна політика, туристична сфера, туристичні послуги.

**Постановка проблеми.** Проблема впливу туризму на навколишнє середовище залишається дуже актуальною і потребує регулювання, підтримки та належного контролю з боку держави.

Вимоги сталого розвитку туристичної індустрії ще недостатньо розвинені й не примушують підприємства-забруднювачі змінювати технології виробництва на природозахисні. Економічні механізми, що регулюють охорону навколишнього середовища та природних ресурсів, також не дуже ефективні, хоча останнім часом певною мірою вдосконалені. Інституційна і функціональна модернізація системи управління на засадах сталого розвитку потребує значної переорієнтації управлінської парадигми в економіці територіально-просторових утворень крізь призму вдосконалень в інституціональній, техніко-технологічній і соціально-економічній структурі регіональних господарських комплексів, які проявляються у видозмінній структурі соціально-економічної системи, додавання до неї нових структурних елементів, знаходження нових якостей та характерних рис.

Розроблення стратегії управління розвитком регіону базується на ключових напрямках екологічнобезпечної політики і потребує істотної адаптації наявних у нашій країні норм і вимог до загальноєвропейських стандартів. Це вимагає поєднання всього позитивного, що набуто вітчизняною і світовою спільнотою у сфері теоретичних, методологічних, практичних основ раціоналізації використання природно-ресурсного потенціалу, оптимізації функціонування еколого-економічної системи, збереження якості навколишнього природного середовища в контексті екологічнобезпечного просторового розвитку. Все це призвело до висунення якісно нових вимог щодо стра-

тегічного управління еколого-економічною системою на регіональному рівні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням державного регулювання у сфері туризму присвячено праці таких учених, як Козловський Є.В., Антоноук Н., Занько Ю., Мацкевич Н.М., Ковальчук Н.М. та ін. Проте недостатньо розкритими залишаються питання публічного адміністрування туристичного бізнесу на засадах природоохоронної політики.

**Мета статті** полягає у теоретичному дослідженні і розробленні практичних рекомендацій із публічного адміністрування туристичного бізнесу регіону на засадах сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Публічне адміністрування туристичної індустрії на засадах сталого розвитку є одним із механізмів реалізації державної політики в галузі туризму, яка включає в себе комплекс організаційних, соціо-еколого-економічних, політико-правових та інших методів, що використовуються парламентами, урядами, державними і громадськими організаціями та установами для створення умов для розвитку конкурентоспроможної і природоохоронної туристичної галузі в країні.

Протягом останніх десятиліть у багатьох країнах розроблено програми, орієнтовані на гармонізацію відносин між туризмом і природним середовищем, серед них: зелений туризм, екотуризм, сталий туризм. На практиці ці альтернативні напрями туризму передбачають обмеження нового туристичного будівництва, пропагування екологічних видів транспорту, впровадження екологічних технологій для найбільш поширених форм туризму (відпочинкового, пішого), а також підвищення екологічної свідомості туристів і місцевих жителів.

Вплив публічного адміністрування на природоохоронні та соціальні чинники в галузі туристичної індустрії потрібно здійснювати через реорганізацію та модернізацію механізмів управління на державному та місцевому рівнях. При цьому варто звернути увагу на запровадження стратегічного планування та відповідне нормативно-правове, інституційне, фінансове, регуляторне та науково-методичне забезпечення.

До методів державного регулювання туристичного попиту належать:

- 1) державний маркетинг та просування туристичного іміджу країни;
- 2) державний вплив на ціноутворення;
- 3) ліцензування, стандартизація та сертифікація;
- 4) збільшення доходів громадян;
- 5) регулювання тривалості робочого дня та відпусток;
- 6) розвиток та підтримка соціального туризму [3].

1. Державний маркетинг. Мета державного маркетингу – стимулювання туристичного попиту, створення привабливого туристичного іміджу країни або об'єктів внутрішнього туризму: туристичних центрів, санаторно-курортних зон, природно-заповідних територій тощо. Державний маркетинг має сприяти просуванню національного туристичного продукту на внутрішньому та міжнародному ринках.

Для просування туристичного іміджу держави використовуються такі методи: зустрічі фахівців із відомими політичними діячами або журналістами, виступи на телебаченні та радіо, безкоштовне розповсюдження інформаційних матеріалів, книг, брошур і дисків, участь національних туристичних адміністрацій у виставках-ярмарках. Усі ці методи можуть використовуватися туристичними або торговими представництвами країни за кордоном. Покращенню туристичного іміджу держави також сприяють міжнародні двосторонні та багатосторонні угоди про співробітництво між міністерствами або відомствами, що відповідають за розвиток туризму.

Витрати на проведення заходів із просування туристичного іміджу держави можуть становити більше половини бюджету національних туристичних адміністрацій. Значна частина цих коштів спрямована на фінансування діяльності з реклами та зв'язків із громадськістю. Нині перше місце у світі за річним бюджетом для проведення заходів із просування туристичного іміджу держави за кордоном займає Іспанія.

2. Державний вплив на ціноутворення. До способів державного регулювання цін на туристичну продукцію належать:

- контроль ціноутворення на підприємствах соціальної інфраструктури, готельних і транспортних підприємствах, зокрема, використання різних знижок та пільг для стимулювання туристичної діяльності у низький сезон;
- уведення або скасування податків із продажу туристичних послуг і товарів туристичного призначення;
- безпосередній вплив на рівень цін на підприємствах, що належать державі або нею контролюються;
- відкриття пунктів із продажу туристичних товарів у митних зонах. Контролюючи ціни, держава може збільшити (зменшити) попит на окремі види туристичних послуг, захистити інтереси подорожуючих осіб, позбавити їх зайвих витрат [1].

3. Ліцензування, стандартизація, сертифікація. Якщо неможливо вплинути на ціни, держава може здійснити непрямий ціновий контроль за допомогою ліцензування та встановлення градації якості послуг. Туроператори завжди зацікавлені у підвищенні цін на послуги та подекуди їх збільшують навіть тоді, коли кількість запропонованих послуг перебільшує попит. За таких обставин, наприклад, державна сертифікація туристичних послуг дає змогу зменшити ціни, привівши їх у відповідність із установленою градацією якості послуг.

4. Збільшення доходів громадян. Держава має великі можливості впливу на ступінь оплати праці, стан пенсійного забезпечення, рівень соціальних виплат тощо. Підвищення матеріального забезпечення громадян, надання робітникам та службовцям різноманітних соціальних гарантій та пільг за рахунок підприємств або профспілок завжди сприяють збільшенню попиту на туристичні послуги.

Одними із методів публічного адміністрування туристичної пропозиції є: дослідження, планування та регулювання туристичної діяльності; оподаткування туристичних підприємств; створення сприятливих умов для інвестицій у туризм [2].

Дослідження, планування та регулювання туристичної діяльності. Дослідження туристичної діяльності забезпечу-

ється органами державної статистики, зокрема через моніторинг змін показників кількості туристів та державними замовленнями на відповідні дослідження, а також звітами громадських організацій зі сфери туризму.

Планування органами публічного адміністрування туристичної діяльності зумовлюється вибором різних цілей розвитку туризму (максимізація надходжень іноземної валюти, залучення платоспроможних клієнтів, збільшення зайнятості населення, економічна підтримка слабких регіонів), оцінкою туристичних ресурсів, обробленням інформації про туристичну діяльність.

Оподаткування туристичних підприємств. Держава визначає податкові режими для різних груп підприємств сфери туризму: пільговий, звичайний або жорсткий. Наприклад, підвищені податкові ставки доцільно використовувати для оподаткування діяльності казино або нічних клубів (держава може забирати до половини їх прибутку). Податкові знижки застосовуються для підприємств, що обслуговують туристів у низький та середній сезони. Деяким туристичним організаціям можуть також надаватися пільгові тарифи на комунальні послуги.

Створення сприятливих умов для інвестицій у туризм. Оскільки інвестиції в туризм пов'язані з величезним ризиком, від держави потрібні чималі зусилля для залучення фінансових коштів у розвиток туристичної галузі порівняно з іншими секторами економіки. Великий ризик пов'язаний із високою чутливістю туристичної галузі до економічних, політичних, соціальних та кліматичних змін у країні.

До основних видів державних інвестицій у туризм належать: гранти на розвиток окремих видів туризму; пільгові позики урядових структур; продаж, оренда землі за ціною, яка значно нижче ринкової; пільговий податковий режим для інвесторів; субсидії та дотації на розвиток транспорту та комунікацій [1].

Не менш значний вплив на розвиток сприятливих інвестиційних умов у туристичний комплекс відіграють громадські організації з туризму. Громадські туристські організації (асоціації, громадські організації та об'єднання, федерації, професійні клуби) виконують функції недержавного регулювання у сфері туризму. Їхня діяльність спрямована на створення умов, сприятливих для розвитку туристського бізнесу і туризму як соціального явища.

Основні напрями діяльності громадських туристських організацій:

- сприяння у розвитку професійної туристської середовища і туристського громадського активу;
- розвиток корпоративних форм туристського бізнесу, корпоративних стратегій та виконання партнерських проєктів;
- вивчення та впровадження передового досвіду, а також новацій;
- розвиток туристської освіти і наукових досліджень;
- розширення масштабів туризму та його позитивного впливу на економіку і соціальну сферу;
- вдосконалення структури туристської галузі;
- вивчення кон'юнктури ринку та розроблення рекомендацій;
- сприяння підвищенню якості обслуговування, диверсифікації туристського продукту і його просуванню;
- сприяння розвитку здорової конкуренції на місцевому ринку;
- сприяння розвитку партнерських зв'язків підприємств туризму з підприємствами пов'язаних із туризмом галузей

економіки, передусім підприємствами транспорту, торгівлі та харчування, виставкового бізнесу, підприємствами кредитно-фінансової сфери та ін.

Недержавний сектор управління у сфері туризму виконує завдання зі створення основ для внутрішньої самоорганізації у сфері туризму та посилення громадських стимулів, які є необхідною умовою розвитку туристської галузі в цілому.

Система публічного адміністрування в галузі туризму базується на дотриманні певних принципів:

- створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечення на цій основі комплексного розвитку регіонів;
- ефективне і раціональне використання природних ресурсів та об'єктів культурної спадщини з одночасним їх збереженням і відновленням, профілактика та мінімізація негативного впливу туристичної діяльності на довкілля;
- удосконалення структури управління, реалізація державної туристичної політики шляхом координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади та суб'єктів підприємництва;
- розвиток конкурентоспроможного транспортного обслуговування туристичної галузі;
- удосконалення системи підготовки кадрів для сфери туризму, розроблення та впровадження сучасних освітніх технологій;
- становлення і розвиток інноваційної діяльності та наукове забезпечення туризму [2].

Варто також урахувати той факт, що стратегічне планування у сфері туристичної індустрії необхідно здійснювати на основі стратегії соціально-економічного розвитку країни, що буде забезпечувати його цільову спрямованість на покращення якості життя населення як основний показник оцінки сталого розвитку туризму.

В Україні Департамент туризму та курортів входить до складу Міністерства економічного розвитку і торгівлі. Головною метою діяльності Департаменту є забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері туризму та курортів.

Основними завданнями департаменту є: розроблення пропозицій щодо формування та реалізації державної політики у сфері туризму та курортів, у тому числі: визначення та реалізація основних напрямів державної політики у сфері туризму, пріоритетних напрямів розвитку туризму; визначення основ безпеки туризму; нормативно-правового регулювання відносин у сфері туризму (туристичного, готельного, екскурсійного та інших видів обслуговування громадян); установа системи статистичного обліку та звітності у сфері туризму та курортно-рекреаційного комплексу; участь у розробленні та реалізації міжнародних програм із розвитку туризму; реалізація основних пріоритетних напрямів державної політики у сфері туризму, у тому числі забезпечення становлення туризму як високорентабельної галузі економіки України, заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму, створення нових робочих місць; розвиток в'їзного та внутрішнього туризму, сільського, екологічного (зеленого) туризму; створення сприятливих для розвитку туризму умов шляхом спрощення та гармонізації податкового, валютного, митного, прикордонного та інших видів регулювання; забезпечення доступності туризму та екскурсійних відвідувань для дітей, молоді, людей похилого віку, інвалідів та малозабезпечених

них громадян; узагальнення практики застосування законодавства з питань туризму та курортів, підготовка пропозицій щодо вдосконалення або розроблення нових законодавчих і нормативно-правових актів у цих сферах.

Для створення індустрії туризму сучасного рівня необхідно залучати матеріальні і фінансові ресурси. У багатьох країнах індустрія туризму створювалася із залученням іноземного капіталу. Використання іноземних інвестицій, як свідчить світова практика, припускає активний державний вплив за допомогою податково-фінансової політики. Створення сприятливих умов для інвестицій у туристичну індустрію, надання пільгових кредитів, установа податкових і митних пільг туроператорам і туристичним агентам, що займаються туристичною діяльністю на території України, приваблюючи іноземних громадян у цю сферу, скорочення податків і зборів або звільнення від них на початковій стадії створюваних разом із закордонними інвесторами компаній і фірм, допомога цільовими бюджетними субсидіями – це ті заходи, що повинні бути узгоджені з обов'язковими умовами зі створення додаткових робочих місць і залучення місцевої робочої сили й інших ресурсів, що сприяють активізації економіки.

Надання послуг туризму і рекреації в умовах ринку повинне супроводжуватися захистом прав та інтересів споживачів, забезпеченням їхньої безпеки. Правову основу для цього створює Закон України «Про захист прав споживачів», що визначає права споживача на безпеку послуг, на одержання необхідної інформації, гарантії і відповідальності постачальника (виконавця) послуг і т. д.

Специфіка послуг туризму відбивається і на процесі їхнього ціноутворення. Для них характерна висока еластичність цін у різних сегментах туристичного ринку, що залежить від співвідношення попиту та пропозиції. Нематеріальна природа послуг зумовлює особливості ринкового ризику, пов'язаного з утворенням нереалізованих запасів туристичного призначення, а також імовірність того, що ціна на ці товари та послуги може бути збита конкурентами. Виникає небезпека «цінових війн» у різних секторах індустрії туризму, що загострюється сезонною диференціацією цін, їхньою залежністю від цін і тарифів на товари й послуги сумісних галузей. Місцеве державне регулювання повинне враховувати цю специфіку під час перегляду цін і тарифів на послуги галузей із природною монополією.

Публічне адміністрування в контексті сталого розвитку повинне будуватися так, щоб споживач був у центрі уваги, тільки тоді буде реалізоване його право на доступність послуг, право на відпочинок, на волю пересування. Зусилля місцевої влади повинні бути спрямовані не тільки на обмеження монополії у сфері пропозиції туристичних послуг, а й на підвищення соціальної відповідальності підприємництва.

Управління туризму, визнаючи туристичну діяльність як одну з перспективних галузей економіки регіону на засадах сталого розвитку, повинно здійснювати її регулювання відповідно до таких принципів: сприяти туристичній діяльності і створювати сприятливі умови для її розвитку; визначати і підтримувати пріоритетні напрями туристичної діяльності; формувати уявлення про регіон як про туристично й екологічно привабливий; здійснювати підтримку і захист туристів, туроператорів, туристичних агентів і їх об'єднань.

Одна з основних цілей місцевого регулювання туристичної діяльності – забезпечити права громадян на відпочинок, свободу пересування та інші права під час здійснення подорожей. Управління туризму сприяє розвитку туристичної діяльності:

допомагає готувати кадри, організувати наукові дослідження у сфері туристичної індустрії, забезпечує картографічною продукцією тощо. За підтримки Управління туристи, туроператори, туристичні агенти та їхні об'єднання беруть участь в українських та міжнародних туристичних програмах.

Іншою важливою метою регулювання місцевих органів публічного адміністрування є охорона навколишнього природного середовища. Підприємство у сфері туризму пов'язане з використанням природних рекреаційних туристичних ресурсів у вигляді лікувально-оздоровчих місцевостей, земель, лісів, водних ресурсів, природних заповідників, національних парків, курортів і т. д. Оскільки природні ресурси, як це встановлено законодавством, знаходяться в державній власності, то в умовах змішаної ринкової економіки їх використання у сфері туризму ґрунтується на орендних відносинах. Охорона навколишнього природного середовища повинна здійснюватися так, щоб у ході туристичної діяльності створювались умови для виховання культури, утворення й оздоровлення туристів.

Концептуальні завдання органів публічного адміністрування туристичного бізнесу в контексті сталого розвитку регіонів повинні полягати в розробленні місцевої концепції сталого розвитку туризму, в якій повинен бути встановлений рівний пріоритет внутрішнього туризму і послуг іноземним туристам; на внутрішньому ринку перевага повинна віддаватися екологічним видам туризму для українських громадян, доступним широким прошаркам населення; у створенні умов для формування адресного туризму соціально незахищених верств населення; у створенні можливостей для погодженого розвитку всіх численних елементів сектора туризму; в оптимальному поєднанні політичних, економічних, екологічних і соціальних вигод від туризму і розподілу їх усередині суспільства, зводячи при цьому до мінімуму проблеми, пов'язані з туризмом; у формуванні необхідних координаційних структур у сфері вивчення ринку; в оцінюванні можливостей розміщення, вибору типів і ступеня розвитку визначних об'єктів, послуг і інфраструктури в туристичному секторі; у досягненні інвестиційної привабливості туризму; у забезпеченні орієнтирів для постійного контролю над ходом і напрямками розвитку туризму в контексті природоохоронної політики.

**Висновки.** Важливими суб'єктами туристичної індустрії є органи публічного адміністрування. Публічне адміністрування туристичної діяльності є одним з механізмів реалізації державної політики в галузі туризму, яка включає в себе комплекс організаційних, соціально-екологічно-економічних, політико-правових та інших методів, що використовуються з метою створення умов для розвитку туристичної галузі в країні. У процесі запровадження децентралізації влади було б доречним надати більш повноваження обласним та місцевим органам державної влади брати безпосередню участь у регулюванні туристичної діяльності.

Публічне адміністрування туристичного бізнесу в контексті сталого розвитку повинне будуватися так, щоб споживач був у центрі уваги, тільки тоді буде реалізоване його право на доступ-

ність послуг, право на відпочинок, на волю пересування. Зусилля місцевої влади повинні бути спрямовані не тільки на обмеження монополії у сфері пропозиції туристичних послуг, а й на підвищення соціально-екологічної відповідальності підприємництва.

#### *Література:*

1. Антонюк Н. Державна політика України у сфері туризму: досвід і проблеми реалізації / Н. Антонюк, Ю. Занько // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2008. – Вип. 24. – С. 7–12.
2. Козловський Є.В. Правове регулювання туристичної діяльності : [навч. посіб.] / Є.В. Козловський. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 272 с.
3. Мацкевич Н.М. Структура управління в галузі туризму / Н.М. Мацкевич, Н.М. Ковальчук, Т.Г. Овчаренко // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. – 2009. – № 9. – С. 92–94.

#### **Бойко Е.А., Левенец Ю.А. Публічне адміністрування туристичного бізнесу регіона на принципах устойчивого розвитку**

**Анотація.** В статті досліджені теоретичні аспекти публічного адміністрування туристичного бізнесу. Определены методы государственного регулирования туристического спроса. Проанализировано влияние общественных организаций на развитие благоприятных инвестиционных условий в туристический комплекс. Определена система принципов публичного администрирования туристического бизнеса в контексте устойчивого развития. Предложены концептуальные задачи региональных органов публичного администрирования туристического бизнеса в контексте устойчивого развития.

**Ключевые слова:** публічне адміністрування, туристичний бізнес, устойчивое развитие, стратегия управления, природоохранная политика, туристическая сфера, туристические услуги.

#### **Boiko Ye.O., Levenets Yu.A. Public administration of regional tourism business on the foundations of sustainable development**

**Summary.** The theoretical aspects of public administration of tourism business are examined in the article. Methods of state regulation of tourist demand are identified. The influence of non-governmental organizations on the development of a favourable investment climate in the tourist complex is analysed. The system of principles of public administration of tourism business in the context of sustainable development is determined. The conceptual problem of regional bodies of public administration of tourism business in the context of sustainable development is formulated.

**Keywords:** public administration, tourism business, sustainable development, management strategy, environmental policy, tourism sector, tourist services.

Галинська Ю.В.,

к.е.н.,

доцент кафедри управління,  
Сумський державний університет

## ОСОБЛИВОСТІ, ХАРАКТЕР І ТРАНСФОРМАЦІЙНА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ РЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У статті досліджено основні теорії трансформаційних змін в економіці, акцентовано увагу на ролі соціальної політики в умовах транзитивних явищ. Проаналізовано динаміку рентної політики України та виявлено основні недоліки в системі еколого-економічних відносин.

**Ключові слова:** рентна політика, соціально орієнтована політика, рентний дохід, транзитивна економіка.

**Постановка проблеми.** Останнім часом проблеми вилучення та розподілу рентних доходів стали дуже часто обговорюватися як у наукових, так і політичних кругах України. Основними причинами є досить різка диференціація рівня життя населення країни та спливаючі невідомо куди надприбутки від видобування природних ресурсів України.

Кожен раз, коли науковці та представники влади шукають шляхи забезпечення економічного зростання та більш ефективної регуляторної політики, вони звертаються до врегулювання рентних ставок на життєво необхідні природні ресурси. Кожен раз такий «новий підхід» призводить до зростання цін на природні ресурси, використання тінювих розрахункових схем, виснаження ресурсів регіонів та необхідності знову вдосколювати рентне регулювання в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання державного регулювання сфери природокористування, зокрема надкористування, податкової і рентної політики, є об'єктом уваги широкого кола як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Найбільш глибоко та предметно вони висвітлені в працях Амоші О.І., Балацького О.Ф., Витвицького Я.С., Геєця В.М., Данилишина Б.М., Данилюка М.О., Діака І.О., Долішнього М.І., Жулавського А.Ю., Кваснюка Б.С., Ковалю Я.В., Кравців В.С., Лисецького А.С., Лукінова І.І., Малого І.Й., Мельника Л.Г., Міщенко В.С., Мішеніна Є.В., Пасхавера Б.Й., Стадницького Ю.І., Стариченко Л.Л., Степанова В.М., Теліженка О.М., Туниці Ю.Ю., Харічкова С.К., Хвесика М.А. Серед зарубіжних учених економічним оцінкам та методам регулювання сфери природокористування, у т. ч. надкористування, присвячено роботи Белова Ю., Бревера К., Буздалова І., Вельмера Ф., Голуба А., Гофмана К., Ейсмонта О., Івановського С., Кимельмана С., Комарова М., Линника Л., Маркандія А., Маккензі В., Ніколаєва І., Орлова В., Панскова В., Парсона Р., Скотта А., Реймерса Р., Шмойлова С., Чукаєвої І., Яковця Ю., Сігал П.

Історичний внесок у дослідження рентних відносин у сферах землеволодіння та землекористування започаткували класики політекономії Петті В., Кене Ф., Сміт А., Рікардо Д., Сей Ж.Б., Мілль Дж.Ст. та ін. Сучасні підходи до трактування рентних відносин було сформовано такими представниками неокласичної економічної теорії, як: Джевойс У., Менгер К., Маршал А., Кларк Дж.Б., та представниками інституційної економічної теорії, серед яких: Алчіан А., Аткинсон Е., Бенсон Б.,

Б'юкенен Дж., Крюгер Е., Норт Д., Ослунд А., Стіглер Дж., Таллок Г., Толісон Р. та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Недосконалість системи державного управління і поетапність трансформації усієї системи економічних відносин призвели до гіпертрофованого розвитку посередницьких структур у підприємницькій діяльності, що сприяло становленню штучних монополій та посиленню їх впливу на товарні і фінансові потоки. Монопольний статус суб'єкти підприємницької діяльності використовують для максимізації власних доходів, у тому числі для перерозподілу на свою користь природно-ресурсної ренти [1].

Особливості структури ринку в перехідний період, передусім його реформованість та незбалансованість, є причиною того, що частина рентного доходу втрачається у фінансових потоках, тому основним завданням, на нашу думку, у сфері державного регулювання є внесення відповідних змін до законодавчих актів із питань природокористування та деяких галузевих нормативно-правових актів, а також, як зазначають Данилишин Б. і Міщенко В., створення **ринкового балансу інтересів** усіх учасників рентного процесу через упровадження відповідних організаційно-економічних механізмів [2]. Саме узгодження інтересів між державою, видобувними підприємствами повинно забезпечити соціальну та економічну перспективу у створенні соціально орієнтованої політики країни.

Сьогодні існує безліч способів і розподілу рентних доходів, у тому числі і метод, запропонований Галинською Ю.В. [3]. Але головним є те, як природна рента буде перерозподілена між членами суспільства і яка частина буде спрямована на відновлення природно-ресурсного потенціалу в цілому. Безумовно, частина природно-ресурсної ренти повинна належати державі. Це важливе джерело поповнення державного бюджету. Перехід на принципи сталого розвитку пов'язано зі справедливим розподілом ренти на користь усього суспільства, тому регулюючі функції держави щодо видобутку і збалансованого використання природних ресурсів повинні бути посилені і закріплені законодавчо.

**Мета статті** полягає у дослідженні механізму розподілу рентного доходу від видобування природних ресурсів в умовах трансформації соціальної політики країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналізуючи трансформаційні зміни, які відбуваються в економіці та суспільстві України за останні декілька років, можна погодитися з теорією Шумпетера Й., який обґрунтував гіпотезу, що економічний розвиток відбувається у формі дисгармонійних стрибків і ривків, які проходять унаслідок освоєння принципів нових інвестиційних проектів (інновацій). Процес розвитку неминує припускати чергування порівняно недовгих періодів процвітання і депресії через порушення звичного для системи кругообігу ресурсів і доходів [4].

Відповідно до економічної теорії Ростоу В., процес розвитку та трансформації економіки слаборозвинених країн (до яких належить Україна за міжнародними рейтингами) неможливий без структурних змін, знаходження свого місця у світовій економіці та розподілу доходу [5]. А перехід до стадії зростання можливий за умов мобілізації внутрішніх та зовнішніх інвестиційних ресурсів, заощадження значної частки національного доходу у формі інвестицій задля нарощення темпів економічного розвитку [6].

Оуенс Е. пов'язує трансформаційні зміни в економіці країн не тільки з підвищенням продуктивних сил суспільства, а й з якісними характеристиками щодо політичних ідей, формою державного управління та роллю людей у суспільному житті. Розвиток розглядається як багатоплановий процес, що веде до радикальних змін у соціальних структурах, поведінці людей, суспільних інститутах, а також як скорочення безробіття [7]. Тобто це комплекс змін, за допомогою яких соціальна система, орієнтована на задоволення основних потреб та попиту окремих людей і груп населення, рухається від стану загальної незадоволеності до нових сприятливіших матеріальних і духовних умов життя.

Окремо, на нашу думку, слід виділити концепцію трансформації централізовано керованої економіки Німеччини, яка була сформована після Другої світової війни, розроблену кейнсіанцями Фрайбурзької школи ордолібералів. Використання міждисциплінарного підходу дало змогу Мюллеру-Армаку А., Ойкену В., Репке В., Бьому Ф. та Рюстову А. розробити концепцію *соціально орієнтованої політики*, в основі якої були критичний аналіз монополістичного капіталізму та відповідний пошук шляхів створення економічного порядку, звільненого від пороків приватнокапіталістичних фінансово-промислових груп, що забезпечують собі протекцію державної влади [8].

Саме соціальна політика у трансформаційній економіці виконує захисну функцію для населення країни. Проте особливістю соціальної політики у цей період є її нестабільність, коли протягом короткого періоду часу можуть діаметрально змінюватися мета соціальної політики, її зміст і роль у трансформаційних процесах. Це пояснюється значною залежністю її від суб'єктивних чинників, а також від об'єктивно заданих обмежень. Спільним для постсоціалістичних країн є спрямованість соціальної політики переважно на надання допомоги окремим найменш захищеним категоріям населення, що зводить її. Для решти працездатних членів суспільства визначальним стає принцип індивідуальної відповідальності, коли рівень доходів та соціальної захищеності індивідів залежить лише від їхньої трудової діяльності та ініціативи.

На нашу думку, це не зовсім справедливий розподіл соціальної захищеності населення. Безумовно, соціальний захист населення країни – це відображення економічних процесів і явищ, які відбуваються в суспільстві, але якщо країна має природні ресурси, які є безумовним джерелом доходу територіальних громад, то природна рента повинна бути джерелом додаткового доходу та соціальної захищеності населення. Тому одним із головних завдань соціально орієнтованої політики держави є справедливий розподіл рентних доходів від видобування природних ресурсів між усіма членами суспільства як соціальна захищеність чи додатковий дохід.

У кінці ХХ ст. відбулися значні структурні зрушення в паливно-енергетичному комплексі, що призвело до зміни організаційних структур, наявної інституційної бази та методології державного регулювання не тільки в енергетиці, а й у цілому в

галузях природних монополій. На цей процес вплинули лібералізація і глобалізація світової торгівлі енергоресурсами. Нерівномірність розміщення запасів ресурсів призвело до зростання міжнародної торгівлі енергоресурсами, загострення конкуренції на світовому (нафтовому) та регіональних (природного газу, вугілля) ринках, а отже, і до відповідних змін, що склалися в першій половині минулого століття в структурній організації та інституційній базі енергетичних ринків.

Усе це вимагає, незважаючи на підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів на всіх стадіях енергетичного ланцюга, залучення в господарський оборот усе нових обсягів природних енергетичних ресурсів.

Згідно з Програмою діяльності Кабінету Міністрів «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток», яка націлена на мінімізацію впливу фінансової кризи на економіку України та вихід з кризи, період до 2020 р. буде характеризуватися подальшим розширенням використання власних мінеральних ресурсів як для внутрішніх потреб, так і для експорту. Це посилить ураженість геологічного середовища, зумовлену порушенням стійкості гірського масиву, прогресуючим накопиченням відходів видобутку і збагаченням мінеральної сировини, порушенням гідрогеологічного режиму територій, просіданням земної поверхні над гірничими виробками, викидами і скидами в атмосферу і водне середовище.

Необхідно досягти екологічно доцільного й економічно збалансованого використання природних ресурсів через структурну перебудову господарства та подолання дисбалансу розвитку [9]. Одним із шляхів стратегічного розвитку є справедливий розподіл ренти із видобутку природних ресурсів.

*Ми вважаємо, що справедливий розподіл природо-ресурсної ренти є тим механізмом, який може підвищити ефективність використання людського, виробничого і природного потенціалу, забезпечити підвищення конкурентоспроможності національної економіки, досягти стабільного сталого розвитку і підвищення добробуту громадян України.*

У національній системі управління природними ресурсами природно-ресурсна рента як складова частина суспільного доходу реалізується переважно в різних формах платності природокористування. В Україні ще на етапі становлення та формування рентної політики плата за використання природних ресурсів стала важливим складником еколого-економічного механізму, що почав створюватися з 1990-х років. Платежі формувалися на базі рентної методології, за змістом та спрямуванням відповідних коштів розглядалися передусім як відтворювальні та природоохоронні [10].

Україна як самостійна держава нараховує тільки 25 років незалежності, тому основні науково-методичні засади щодо рентних відносин дісталися в спадок від СРСР. У 60–70-х роках ХХ ст. найбільш значний внесок був зроблений Гофманом К.Г., який запропонував розрахунок рентного доходу на природні ресурси на базі замикаючих витрат. Але, як показала практика, цей метод дуже складний та потребує спеціальних розрахунків. Так само поняття замикаючих витрат зазнало певної трансформації.

У сучасних умовах міжнародного розподілу праці та глобалізації для країн з однаковими кліматичними умовами зовсім утрачає зміст класичного поняття замикаючих витрат. Сьогодні економічна теорія ув'язує світові ціни на природні ресурси з поточними витратами на їх видобування, що підтверджує трудова теорія вартості Маркса К. про те, що «оптимальний обсяг виробництва на кожній ділянці, а отже, і обсяг застосування

капіталу й праці визначаються оптимальним (рівноважним) станом, коли граничні витрати, вимірювані у грошах, дорівнюють ринковій ціні продукту» [11].

Сьогодні рентна частина доходів стягується в рамках загальної системи оподаткування доходів – через податок на прибуток (диференційна рента), незначною мірою через податок на додану вартість, експортне мито (на продукцію природо-експлуатаційних галузей). Суттєва частина доходу від експлуатації природних ресурсів за сучасних умов не контролюється державою і не надходить у державний і місцеві бюджети [12].

Як показує досвід розвинених країн, на вилучення ренти орієнтується значна частина податків. Окрім загальновідомих, практикуються спеціальні податки на прибуток видобувних компаній, диференційовані рентні платежі, земельний податок, експортне мито, акцизи. До цього додаються опосередковані податки, за допомогою яких вилучається надмірний дохід, отриманий за рахунок перерозподілу ренти споживачами природно-сировинних ресурсів. У цілому за світовим досвідом рентна політика щодо природних ресурсів значною мірою трансформується саме в політику обмеження надприбутків.

Сучасні умови видобутку основних бюджетоутворюючих природних ресурсів (нафти, газу, газового конденсату) в Україні характеризуються тим, що з 1 січня 2016 р. запроваджене нове обтяження у вигляді збільшення ставки плати за видобування вуглеводнів до 70% відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо податкової реформи» [13]. Згідно із Законом, ставки рентної плати за використання надрами під час видобування природного газу, включаючи (нафтовий) попутний газ, газ (метан), вугільних родовищ, сланцевий газ, газ центрально-басейнового типу, газ колекторів твердих порід:

- видобутого з покладів, які повністю або частково перебувають на глибині понад 5 000 м, зменшено з 55% до 29%;
- видобутого з покладів, які повністю розташовані на глибині понад 5 000 м, зменшено з 28% до 14%;
- видобутого з покладів на глибині до 5 000 м і який реалізується для потреб населення, знижено з 70% до 29%. Однак як тимчасовий захід із 1 січня 2016 р. ставка рентної плати за користування надрами залишається на рівні 70% [14].

З одного боку, збільшення рентних платежів – це логічний крок для збільшення доходної частини бюджету, тому що, по суті, це дохід держави, його платять надкористувачі за передані їм у користування природні ресурси. Ця плата стягується з обсягу видобутого газу чи нафти в момент видобутку її з надр і обчислюється у відсотках від запланованої валової виручки, отриманої від продажу вуглеводнів і, відповідно до Конституції, є об'єктами права власності українського народу. Але ж, з іншого боку, у сучасних умовах транзитивної економіки країні необхідний розвиток енергетичної галузі. Збільшення обсягів газу власного видобутку забезпечить енергонезалежність держави. А це напряму залежить від спроможності українського уряду збалансувати інтереси держави і бізнесу, створивши сприятливий інвестиційний клімат для газо- та нафтовидобувних підприємств, передусім підприємств з іноземним капіталом.

Частка приватних компаній у структурі всього ринку газовидобування в Україні становить лише 11%. Дослідження міжнародної консалтингової компанії у сфері енергетики IHS CERA Natural Gas and Ukraine's Energy Future вказує, що за даними геологорозвідки, за умов залучення інвестицій близько 10 млрд. дол. США щорічно замість нинішніх 1 млрд. дол. США, які Україна вкладає у видобуток газу, до 2025 р. видо-

буток можна збільшити до 28 млрд. м<sup>3</sup>. Це за потреби населення близько 20 млрд. м<sup>3</sup>. Зрозуміло, що всередині країни знайти такий фінансовий ресурс не вбачається можливим, а отже, потрібно залучати кошти зовнішніх інвесторів, для яких головними умовами входження на ринок України є прозорість фінансової політики та мінімізація регуляторних впливів [15].

Провідні аналітики з нафтогазової галузі вказують, що встановлення надвеликої рентної плати зовсім не виправдано щодо розробки нових родовищ. По суті, підприємства повинні віддати з прибутку частину незаробленого доходу у вигляді ренти, але під час розрахунку собівартості видобутку газу зовсім не враховувалися витрати на геофізичні роботи, буріння, облаштування родовищ, прокладання газопроводів, питання відводу земельних ділянок, отримання ліцензій та дозволів. А саме із цими питаннями зустрічається інвестор під час входження на ринок, і ці витрати у декілька десятків разів перевищують витрати на видобуток газу. Наприклад, для того щоб запустити видобуток газу із свердловини, пройти всі необхідні процедури, здійснити розвідку, отримати дозвільні документи, здійснити облаштування, підготовку свердловини, створити інфраструктуру, необхідно вкласти, за різними підрахунками, від 20 до 100 млн. грн. Уряд забуває віднести дані видатки на собівартість і не враховує їх під час розрахунку рентабельності. Не береться до уваги і той факт, що навіть на вивчених родовищах під час буріння свердловин лише кожна друга свердловина дає продукцію, а під час геологічного вивчення продукцію дає, у кращому випадку, лише кожна третя свердловина. Зрозуміло, що в такій ситуації, коли повністю забирають обігові кошти, не можна залучати інвестиції та проводити геологорозвідку, збільшувати видобуток.

Компанії, які отримали у своє розпорядження готові родовища ще за часів радянської доби, – це, по суті, компанії, які не вклали великих коштів, які користуються свердловинами, де можна лише відкрити вентиль і видобувати газ. Такі компанії мають високу рентабельність.

**Висновки.** Безумовно, трансформація рентної політики, яка здійснилася за останні декілька років, дуже значна. Ми не можемо не помічати, що рентна політика стала більш політизованою і не завжди раціонально виправданою щодо використання природних ресурсів та відновлення регіонів, де здійснювалося видобування природних ресурсів. Сьогодні рентні платежі спрямовуються до державного бюджету для покриття його дефіциту, а не для справедливого розподілу, як це зазначено в Конституції України. Тому, на нашу думку, основним питанням є вдосконалення механізму розподілу рентного доходу від видобування природних ресурсів між членами суспільства, що буде сприяти відновленню природно-ресурсного потенціалу регіонів та розвитку соціальної політики країни. Безумовно, частина природно-ресурсної ренти повинна належати державі, це важливе джерело поповнення державного бюджету, але ж перехід на принципи сталого розвитку країни пов'язаний зі справедливим розподілом ренти на користь усього суспільства, тому регулюючі функції держави щодо видобутку і збалансованого використання природних ресурсів повинні бути посилені і закріплені законодавчо.

Аналізуючи вищесказане, можна зробити висновок, що:

- по-перше, необхідно диференціювати рентні платежі на природні ресурси (нафта, газ) щодо нових родовищ. Тобто для компаній, які сьогодні інвестують у пошук, буріння й облаштування свердловин, має бути інший підхід до нарахування платежів з урахуванням затрат. Найголовніше, що цей підхід



має бути таким, щоб не зупиняти залучення інвестиційних ресурсів. Більшість приватних компаній вкладають свої кошти в розвідку і геологічне вивчення. Компаніям, які сьогодні інвестують у пошук, буріння й облаштування свердловин, можуть бути надані певні пільги на певний період (рік-два) щодо плати за користування надрами або повинні мати можливість цю плату використати на розвідку нових родовищ;

– по-друге, необхідно трансформувати рентну політику задля забезпечення збільшення соціального захисту територіальних громад країни за рахунок перерозподілу рентного доходу від видобування природних ресурсів.

### Література:

1. Двигун А. Рентна політика та її роль у реалізації фінансової стратегії держави / А. Двигун // Світ фінансів. – 2008. – № 3(16).
2. Данилишин Б.М., Міщенко В.С. Рента та розвиток рентних відносин в Україні / Б.М. Данилишин, В.С. Міщенко // Наука та інновації. – 2006. – Т. 2. – № 5. – С. 84–85.
3. Галинська Ю.В. Науково-методичні основи визначення та вилучення рентного доходу в природокористуванні : дис. ... к.е.н. / Ю.В. Галинська. – Суми., 2012. – С. 71–75.
4. Трансформаційна економіка : [навч. посіб.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=487826>
5. Теория стадий экономического роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin\\_enc/30339](http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/30339)
6. Модель экономического роста Харрода-Домара [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/21440](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/21440)
7. Іванова Т.Л. Стратегічні імперативи синергетичного підходу до стійкого розвитку економіки України / Т.Л. Іванова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Users/Admin/Downloads/sre\\_2013\\_1\\_11.pdf](file:///C:/Users/Admin/Downloads/sre_2013_1_11.pdf).
8. Золотих І.Б. Фрайбурзька школа неолібералізму / І.Б. Золотих [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/55248-2-frayburzka-shkola-neolberalizmu.html>
9. Данилишин Б. Децентралізація управління в Україні: з чого почати? / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kontrakty.ua/article/82116>
10. Галинська Ю.В. Науково-методичні основи визначення та вилучення рентного доходу в природокористуванні : дис. ... к.е.н. / Ю.В. Галинська. – Суми., 2012. – С. 31–39.

11. Данилишин Б.М., Міщенко В.С. Рента та розвиток рентних відносин в Україні / Б.М. Данилишин, В.С. Міщенко // Наука та інновації. – 2006. – Т. 2. – № 5. – С. 81–83.
12. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII.
13. Плата за видобування вуглеводнів у п. 252.20 ст. 252 Кодексу, встановлена Законом України від 31.07.2014 № 1621-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» як тимчасові у підрозділі 9 розділу ХХ.
14. Газовидобуток в Україні: стимулювання розвитку шляхом удосконалення системи галузевих податків / В. Логацький, К. Маркевич, В. Омельченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/upload/1448541276\\_file.pdf](http://www.razumkov.org.ua/upload/1448541276_file.pdf)

### Галинская Ю.В. Особенности, характер и трансформационная динамика развития рентной политики в Украине

**Аннотация.** В статье исследованы основные теории трансформационных изменений в экономике, акцентировано внимание на роли социальной политики в условиях транзитивных явлений. Проанализирована динамика рентной политики Украины и выявлены основные недостатки в системе эколого-экономических отношений.

**Ключевые слова:** рентная политика, социально ориентированная политика, рентный доход, транзитивная экономика.

### Halynska Yu.V. Features, character and transformational dynamics of rent policy development in Ukraine

**Summary.** The basic theories of transformational changes in the economy are investigated; attention is focused on the role of social policy in the conditions of transitive phenomena. The dynamics of rent policy of Ukraine is analysed and the major shortcomings in the system of eco-economic relations are revealed.

**Keywords:** rental policy, socially oriented policy, rental income, transitional economy.

---

# СТАТИСТИКА

---

*Затуливітер Ю.С.,  
аспірант кафедри статистики та демографії,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

## МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ

**Анотація.** Стаття присвячена дослідженню методів, за допомогою яких можливо відобразити в національному рахівництві екологічний фактор. З розвитком людського суспільства відбувається інтенсивне залучення природних ресурсів до господарської діяльності людини. Населення Землі зростає і відповідно збільшуються і модифікуються його потреби. Суспільство, прагнучи задовольнити свої проблеми, безперервно розширює масштаби виробництва. Сучасне виробництво в процесі перетворення природних ресурсів у споживчі блага пагубно впливає на навколишнє середовище і на людей. Ці зміни є суттєвою детермінантою розвитку економіки. Очевидним є те, що науково-технічний процес призводить до залежності суспільного розвитку від природних ресурсів. У свою чергу, забезпечення розвитку економіки держави вимагає статистичного аналізу та комплексного оцінювання впливу екологічних чинників на розвиток економіки. Статистичне оцінювання екологічних чинників розвитку економіки представляє собою вивчення й аналіз взаємозв'язків двох складових – екологічної та економічної.

**Ключові слова:** екологічний чинник, розвиток економіки, екологічні витрати, система національних рахунків, сателітні рахунки.

**Постановка проблеми.** Результати наукових розробок вітчизняних вчених-економістів стосовно статистичного дослідження екологічних чинників значною мірою не відповідають вимогам сучасних користувачів. Розвиток державної статистики передбачає гармонізацію національної системи показників із міжнародними стандартами, на рівні рекомендованому для статистичних служб країн-кандидатів на членство в Європейському Союзі. Однією з причин цього є ратифікація Україною багатьох міжнародних документів:

- Рамкової конвенції ООН про зміну клімату та Киотського протоколу до неї;
- Конвенції про транскордонне забруднення повітря на великі відстані;
- Стокгольмської конвенції про стійкі органічні забруднювачі;
- Базельської конвенції про небезпечні відходи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням національного обліку, зважаючи на екологічні чинники, займалися як іноземні, так і українські вчені. Так, Н.В. Пахомова та К.К. Ріхтер досліджували провідні напрямки формування економіки, спираючись на організаційні, інституційні, соціальні та екологічні нововведення міжнародних спільнот. Слід виокремити українську вчену Л.С. Гринів, яка досліджувала теоретико-методологічні засади розвитку національної економіки та моделі сталого еколого-економічного розвитку. Незважаючи на досить глибокі вивчення даної проблеми, залишаються теоретико-методологічні питання, пов'язані саме із дослідженням,

розробкою та інтеграцією екологічної складової в систему національних рахунків, використовуючи існуючі методи ведення еколого-орієнтованих рахунків.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні теоретичних та методичних підходів до розроблення методів розкриття екологічної інформації в економічному змісті та відображення її в національному рахівництві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для узагальнення економічних результатів функціонування національної економіки, дослідження динаміки макроекономічних показників та аналізу основних макроекономічних пропорцій у міжнародній і вітчизняній практиці використовується система національних рахунків (СНР). В Україні СНР реально почала створюватися в 1992-1993 рр. з розробленням відповідної національної інституційної бази та методології СНР, закріплених у Концепції побудови національної статистики України та Державній програмі переходу на міжнародну систему обліку і статистики.

Система національних рахунків – це система взаємопов'язаних економічних показників та класифікацій, які відображають найважливіші аспекти економічного розвитку, пов'язані з виробництвом і споживанням продуктів та послуг, розподілом і перерозподілом доходів, формуванням національного багатства країни [3].

Взаємозв'язок показників СНР є базисом для моделювання макроекономічних процесів у національній економіці, що використовуються як інформаційна база для обґрунтування управлінських рішень, формування та реалізації економічної політики держави; оцінки кон'юнктури ринку і вироблення економічної стратегії суб'єктів господарювання, координації зовнішньоекономічної і міжнародної діяльності [3].

Включення екологічних рахунків до СНР має надати інтегрований інструмент оцінки політики держави, що допомагатиме, зокрема, реалізації попереднього аналізу впливу різних законодавчих ініціатив. Постає питання необхідності узгодження визначень понять та класифікацій, що пов'язані з обліком природних ресурсів, які використовуються в різних сферах: статистиці профільних державних структур, екологічній статистиці та в традиційних національних рахунках. Наприклад, система національних рахунків розглядає лише економічні активи, тобто активи для яких встановлено право власності та від яких можна отримувати економічний прибуток, тоді як система інтегрованих еколого-економічних рахунків розглядає складові природного капіталу. Дуже важливим є поєднання двох систем для подальшого вивчення їх взаємного існування. Об'єднуючим фактором для двох систем: екологічної та економічної є природокористування, передумова здійснення економічних процесів. Також існує низка факторів які відокремлюють економічну систему від екологічної, наведені в таблиці 1.

Ознаки екологічної та економічної системи.

Ознаки	Екологічна система	Економічна система
Об'єкт дослідження	Процеси, пов'язані з природними ресурсами	Господарські процеси
Предмет дослідження	Вплив на навколишнє середовище процесів господарювання	Природний капітал як основа процесу виробництва
Взаємовплив	За допомоги ресурсного потенціалу відбувається виробництво та розвиток економіки	Безпосередньо впливає на навколишнє середовище (негативно або позитивно)

Джерело: [2; 3; 4]

Результатом виробництва є продукція для подальшого споживання суспільством та для його розвитку, а в процесі виробництва внаслідок технічних особливостей виробничого процесу можуть створюватися небезпечні, шкідливі речовини, які потрапляють в навколишнє середовище. Виробництво, з одного боку, може позитивно впливати на природне середовище, а з іншого – призвести до його погіршення та руйнування, порушення природної рівноваги та існуючих екологічних взаємозв'язків.

Екологічні рахунки розраховують за такими підходами: поправки до національних рахунків; сателітні рахунки; рахунки природних ресурсів. Підхід поправки до національних рахунків базується на системі національних рахунків і включає у них вартість шкоди, заподіяної навколишньому середовищу, вартість послуг довкілля, запаси природного капіталу та витрати на захист навколишнього середовища. Сателітні рахунки формують додаткові рахунки до попередніх, щоб вести облік потоків природних матеріалів (згідно з визначеннями і методиками, сумісними з національними рахунками), і нині є найпоширенішими. Рахунки природних ресурсів відображають потоки та запаси природних ресурсів, виражених у грошовому та фізичному вимірі окремо від національних рахунків [1].

Найбільше уваги Європейські країни приділяють трьом типам екологічних рахунків: рахунки природних витрат, рахунки використання природних ресурсів економікою (рахунки ресурсних потоків) і рахунки забруднення повітря.

Система еколого-економічного обліку (СЕЕО) розроблена Організацією Об'єднаних Націй відповідно до міжнародних стандартів Системи національних рахунків, схвалена Комісією Європейських співтовариств, Міжнародним валютним фондом, Організацією економічного співробітництва та розвитку, та затверджена як міжнародний стандарт зі складання екологічних рахунків на засіданні 43 сесії Статистичної комісії Організації Об'єднаних націй у 2012 році [7].

Завдання СЕЕО полягає у створенні бази даних для впровадження політики сталого розвитку, в центрі уваги якої знаходилися б крім економічних проблем проблеми охорони навколишнього середовища.

У системі еколого-економічного обліку слід виокремити матрицю NAMEA, яка була вперше запроваджена у Нідерландах у 1994 році та визнана Європейським Союзом як невід'ємна частина екологічних рахунків, що доповнюють Систему Національних Рахунків. На сьогодні NAMEA – це матриця національних рахунків, яка враховує екологічні фактори впливу на економічне становище держави і є офіційно визнаною країнами-членами Європейського Союзу методологією обліку впливу екологічних факторів на навколишнє природне середовище [9].

Інформація, представлена в системі еколого-економічного обліку NAMEA, дає можливість відстежити вплив викидів забруднювальних речовин за видами економічної діяльності

на економічні показники та оцінити масштаби техногенного навантаження на навколишнє природне середовище. Матриця відображає джерела викидів забруднюючих речовин та використання природних ресурсів. Для кожного виду забруднення надаються відповідні обсяги викидів за видами економічної діяльності від домогосподарств та від інших джерел забруднення в межах держави, а також перенесення забруднення на території інших країн. Слід зазначити, що NAMEA охоплює всі види даних (у натуральних і вартісних одиницях виміру) про стан навколишнього природного середовища. Крім того, включається енергетичний баланс (використання та постачання енергії), а також дані про стан водних ресурсів, запаси надр та лісів.

У системі екологічних рахунків до найбільш вивченої сфери належать рахунки викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря (далі – Рахунки). Саме охорона атмосферного повітря є головною проблемою оздоровлення навколишнього середовища. Серед інших компонентів природного середовища, атмосферне повітря особливо вимагає уваги. У атмосфері йдуть глобальні метеорологічні процеси, формується клімат, тому повітря повинно бути чистим, тобто в допустимих нормах забруднене, і звичайно будь-яке відхилення від норми небезпечно. В атмосферу потрапляє значна кількість забруднюючих речовин, внаслідок діяльності людини. Особливо більша частина припадає на діяльність, яка пов'язана зі спалюванням різних видів палива (для опалення, виробництва електроенергії, під час експлуатації транспортних засобів) та на діяльність промислових підприємств. Також слід наголосити, що забруднення атмосферного повітря містить в собі загрозу не тільки для здоров'я людей, а також завдає великого економічного збитку. Наприклад, пил, що надходить в атмосферу внаслідок діяльності промислових підприємств, може бути причиною погіршення якості атмосферного повітря, зменшення прозорості атмосфери, збільшення кількості днів у місті з туманами. Наявність у повітрі з'єднань сірки може прискорювати процеси корозії металів, руйнування будівель, споруд, погіршувати якість промислових виробів та матеріалів, сприяти утворенню кислотних дощів, які спричиняють підвищення кислотності ґрунтів, зменшуючи їх продуктивність. Також великої шкоди завдають кислотні дощі лісам. Накопичення вуглекислого газу в атмосфері є однією із основних причин парникового ефекту – глобальної екологічної проблеми. Особливо актуальною є проблема для індустріальних областей. Викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення за регіонами за 2015 рік представлено в таблиці 2.

У 2015 році найбільший обсяг викидів припадає на Донецьку та Дніпропетровську область. Велика щільність викидів у розрахунку на 1 кв2 спостерігається на Дніпропетровській та Донецькій області. Хоча можна помітити, що обсяг викидів у м. Київ не великий порівняно з іншими областями, а з іншої

Викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення за регіонами за 2015 рік

Регіон	Обсяг викидів		Щільність викидів у розрахунку на 1 км <sup>2</sup>	Обсяг викидів у розрахунку на 1 особу, кг
	тис. т	у % до 2014		
Україна	2856,6	85,3	4954,3	66,7
Вінницька	134,7	108,2	5085,2	83,9
Волинська	4,7	111,3	235,4	4,5
Дніпропетровська	724,5	84,7	22694,8	221,8
Донецька <sup>1</sup>	913,8	87,6	34461,9	213,5
Житомирська	8,7	79,8	292,2	7
Закарпатська	4,4	113,8	346,2	3,5
Запорізька	193,7	93,7	7125,1	110,1
Івано-Франківська	223,9	97,9	16077,7	162
Київська	78,1	81,2	2778,4	45,1
Кіровоградська	14,9	126,3	606,6	15,3
Луганська <sup>1</sup>	115,2	58,2	4316,1	52
Львівська	103,7	103,5	4751,8	40,9
Миколаївська	15,8	99,3	642,8	13,6
Одеська	25,6	109,9	766,3	10,7
Полтавська	55,6	88,4	1934,1	38,5
Рівненська	10,2	88,4	510,2	8,8
Сумська	17,7	65,7	743,2	15,8
Тернопільська	8,6	103,6	617	8
Харківська	53,4	35,5	1698,9	19,6
Херсонська	8,9	123,5	312	8,3
Хмельницька	19,2	112,6	931,2	14,8
Черкаська	57,5	86,1	2747,3	46,1
Чернівецька	3,2	130,4	400,2	3,6
Чернігівська	33,9	81	1063,1	32,3
м. Київ	26,7	84,9	3193,0	9,2

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.

Джерело: розроблено автором на основі даних Державної служби статистики України

сторони – щільність викидів у розрахунку на 1 кв<sup>2</sup> порівнюється до Донецької області. На одну особу найбільше викидів в Дніпропетровській, Донецькій, Івано-Франківській та Запорізькій області.

Рахунки одночасно здійснюють загальний облік фізичних потоків між навколишнім середовищем та економікою країни (природні ресурси, залишки) та облік фізичних потоків в межах економічної системи (потоки продукції), що утворюються в результаті акумулятивних процесів, виробництва та споживання. За рахунок такої структури встановлюється зв'язок між навколишнім природним середовищем та економікою країни.

Рахунки відображають дані про викиди в атмосферу відповідно до вимог Системи Національних Рахунків. Характерною рисою, допоміжних рахунків є те, що в основі їх розробки покладено принцип споживання.

Принципи побудови Національних Рахунків та їх бухгалтерські правила належать тільки до показників економічної системи. Вони визначають економічні складові Системи Національних Рахунків. Рахунки викидів в атмосферне повітря як частина екологічних рахунків – є доповненням до показників екологічної системи та допомагають відобразити еколого-економічний стан країни. Це вимагає чіткого визначення терміну «екологічна система» та проведення розмежування між екологічною та економічною системами.

Екологічна система включає в себе всі природні активи і потоки природного середовища, що не належать до економічної системи. Навколишнє середовище визначається як природно створене оточення, від якого людство повністю залежить у своїй діяльності [9]. Екологічний рахунок з охорони атмосферного повітря є доповненням до показників екологічної системи, який допомагає відобразити еколого-економічний стан країни. Варто підкреслити, що екологічний рахунок буде одним із елементів комплексу заходів щодо запобігання, контролю над використанням природних ресурсів, і з іншої сторони може слугувати для збереження і відтворення природно-ресурсного потенціалу, який використовується у процесі виробництва. Наразі залишається проблема взаємного впливу економічної системи та навколишнього середовища. Елементи еколого-економічної структури завжди взаємодіють між собою, тому треба розуміти, що сукупність елементів природного середовища має обмежений ресурсний потенціал і в процесі виробництва продукції утворюються відходи, які негативно впливають на навколишнє середовище.

Висновки з проведеного дослідження. Отже основним методом відображення екологічних витрат в національному рахівництві є розробка системи еколого-економічного обліку. Екологічні рахунки відповідно до міжнародних стандартів – це статистично-інформаційна система, яка поєднує національні

рахунки з екологічними рахунками. Еколого-економічний облік дозволяє оцінити екологічні витрати (виснаження і вплив на якість природних ресурсів), а також піднімає питання про включення в національне багатство природного капіталу. Природний капітал включає поновлювані ресурси, наприклад ліс, і не поновлювані – земля, ґрунт, підґрунтові активи і екологічні послуги. Імплементация еколого-економічних рахунків відповідає основній меті державної екологічної політики до 2020 року, особливо в частині ліквідації залежності між економічним зростанням і погіршенням його стану, створення системи екологічно збалансованого використання природних ресурсів та забезпечення переходу до системи інтегрованого екологічно-економічного управління.

#### *Література:*

1. Веклич О.О. Врахування екологічного чинника в системі національних рахунків // Економіка України. – 1997. – № 12. – С. 50-56.
2. Статистичний збірник «Україна у цифрах 2015» / [Електронний ресурс] // База «Державний комітет статистики»: [сайт]. – Текст дані. – 2016. – Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm)
3. Моторин Р.М., Моторина Т.М. Система національних рахунків – Навчальний посібник / Р.М. Моторин, Т.М. Моторина. – К.: КНЕУ, 2001. – 336 с.
4. Перелет Р. Экономика и окружающая среда. Англо-русский словарь-справочник / Научн. ред. проф. Анил Маркандиа. – Гарвардский ин-т еждународного развития. – 1996. – 124 с.
5. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: 2-х т. / А. Пигу – М.: Прогресс, 1985. – Т. 1. – 412 с.
6. Повестка дня на 21 ст / [Електронний ресурс] // База «Организация Объединенных наций»: [сайт]. – Текст.данные. – 2016. – Режим доступа: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/agenda21.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml)
7. Nameas for air emissions Compilation Guide 2003 [Electronic resource] / URL: <https://www.stat.si/doc/vsebinsa/okolje/NAMEA%20for%20Air%20Emissions%20-%20Compilation%20Guide.pdf>
8. Nameas for air emissions results of pilot studies 2001 [Electronic resource] / URL: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFF-PUB/KS-39-01-093/EN/KS-39-01-093-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFF-PUB/KS-39-01-093/EN/KS-39-01-093-EN.PDF)
9. Environmental Policy: How To Apply Economic instrument – OECD. – 1994. – 191p.
10. Richmond A. Environmental kuznets curve / Richmond A. (Lead Author); Zencey E.(Contributing Author); Cleveland C.J.(Topic Editor)// Encyclopedia of Earth. – Washington, D.C.: Environmental Information Coalition, National Council for Science and the Environment, 2009.

#### **Затуливетер Ю.С. Методы отображения экологических затрат в системе национальных счетов**

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию методов, с помощью которых можно отобразить в национальном счетоводстве экологический фактор. С развитием человеческого общества происходит интенсивное вовлечение природных ресурсов в хозяйственную деятельность людей. Население Земли растет, и соответственно увеличиваются и модифицируются его потребности. Общество, стремясь удовлетворить свои проблемы, непрерывно расширяет масштабы производства. Современное производство в процессе преобразования природных ресурсов в потребительские блага, пагубно влияет на окружающую среду и на людей. Эти изменения являются существенной детерминантой развития экономики. Очевидно, что научно-технический процесс приводит к зависимости общественного развития от природных ресурсов. В свою очередь обеспечение развития экономики страны требует статистического анализа и комплексного оценивания влияния экологических факторов на развитие экономики. Статистическое оценивание экологических факторов развития экономики представляет собой изучение и анализ взаимосвязей двух составляющих – экологической и экономической.

**Ключевые слова:** экологический фактор, развитие экономики, экологические расходы, система национальных счетов, спутниковые счета.

#### **Zatulyviter Yu.S. Methods of representing environmental costs in the system of national accounts**

**Summary.** The paper highlights methods, which can represent environmental factor in national accounting. It is intensive involvement of natural resources in economic activity with the development of human society. World population is growing and consequently increasing and modified its needs. Society, trying to meet their needs, constantly expands the scale of production. It is obvious that scientific and technological process leads to dependency from natural resources. On the other hand, ensuring of development of the state economy requires statistical analysis and comprehensive evaluation of the impact of environmental factors on the economy development. Statistical evaluation of environmental factors of economic development is the consideration and analysis of the relationship of two components – environmental and economic.

**Keywords:** environmental factors, economic development, environmental costs, system of national accounts, satellite accounts.

---

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ,  
МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ  
В ЕКОНОМІЦІ

---

**Кишакевич Б.Ю.,***д.е.н., професор,**завідувач кафедри економічної кібернетики та інноватики,  
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка***Кубай Р.Ю.,***к.ф.-м.н., доцент,**доцент кафедри економічної кібернетики та інноватики,  
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка***Мажаров Д.В.,***аспірант,**Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка*

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

**Анотація.** У статті проаналізовано сучасні підходи до розуміння економічної сутності поняття «ефективність банківської діяльності». Розглянуто ключові проблеми, які виникають при оцінюванні ефективності діяльності банку та пов'язані з відсутністю уніфікованого понятійного апарату і відповідних моделей оцінювання продуктивності і результативності.

**Ключові слова:** ефективність діяльності, DEA модель, параметричні методи, непараметричні методи, продуктивність, результативність.

Актуальність проблеми. Аналіз наявних підходів до розуміння економічної сутності ефективності банківської діяльності показує, що сьогодні фактично не вироблено уніфікованого підходу до визначення цього поняття. Проблема із правильним тлумаченням економічної сутності поняття «ефективність банківської діяльності» полягає перш за все у неоднозначному розумінні змісту самого терміну «ефективність», оскільки це є однією з найскладніших категорій сучасної економічної теорії.

Враховуючи специфіку діяльності банків, оцінювати ефективність ведення ними бізнесу доцільно ґрунтуючись на системному підході, яким передбачається розгляд поняття «ефективність» як складного системного явища, критеріями якого повинні бути безпосередньо фінансові результати його діяльності, результативність, продуктивність та банківський ризик. Усе це обумовлює потребу в удосконаленні існуючих теоретико-методологічних підходів до розуміння економічної сутності ефективності банківської діяльності та адаптації українською банківською системою західних моделей її оцінювання.

**Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій.** Проблемам оцінювання ефективності банківської діяльності присвячено чимало досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних науковців та практиків, серед яких у першу чергу слід відзначити П. Роджаннян [1], С. Кумар, С. Гулаті [2], С. Хайлук [3], Н.Ю. Фітас [4], Р. Гвахула [5], П. Друкер [6], С. Джоуді [7], С. Моузас [8] та інші. Проте, незважаючи на наявність значної кількості наукових робіт, у яких висвітлюється ця тематика, сьогодні недостатньо дослідженими залишаються проблеми економічного обґрунтування ефективності діяльності банку та перспектив адаптації українськими банками західних методик її оцінювання.

**Мета статті** – аналіз сучасних концепцій економічної ефективності, відповідного понятійного апарату та огляд економічних методів її оцінювання.

**Виклад основного матеріалу.** Ефективність (від латинського effectus) в перекладі означає результат, наслідок чого-небудь, яких-небудь дій, причин, а ефективний (effectivus) означає такий, що дає ефект, але не будь-який, а запланований заздалегідь. Через те у більшості випадків ефективність трактується як результат цілеспрямованої дії. Як зазначається у роботі [4], прийнято вважати, що термін «ефективність» ввели до наукового вжитку В. Петті і Ф. Кене, які використовували його не як самостійне економічне поняття, а вживали у значенні результативності для оцінювання урядових та приватних заходів із позиції сприяння покращенню економічного життя. З кінця XIX ст. термін «ефективність» починає використовуватись не лише для аналізу економічних процесів, але й для оцінки різноманітних дій.

У якості синонімів терміну «ефективність» часто використовують продуктивність, рентабельність, прибутковість, результативність тощо. В англійській науковій літературі терміну «ефективність» відповідають як мінімум п'ять понять: «effectiveness», «efficiency», «effectuality», «performance» та «productivity», які мають дещо різні економічні трактування.

Найчастіше при оцінюванні ефективності банківських установ в англійській науковій літературі використовують терміни «effectiveness» та «efficiency», які фактично представляють собою дві різні концепції. Так, «efficiency» оцінює здатність випускати продукцію (надавати послуги) із мінімальними затратами ресурсів. Іншими словами, «efficiency» фокусується на оптимізації використання ресурсної бази з метою забезпечення виробничого процесу із мінімальними витратами. У менеджменті «efficiency» розглядається як дослідження оптимального використання внутрішніх чинників та середовища компанії. Проте, ця міра ефективності лише частково оцінює результативність діяльності банку. Це швидше міра операційної переваги або продуктивності. Efficiency – здатність (як правило вимірною) не витратити зайвих матеріалів, енергії, зусиль, грошей і часу та досягати бажаного результату. У більш загальному сенсі, це здатність «робити речі правильно» [8], успішно і без перевитрат, тоді як effectiveness відповідає виразу «робити правильні речі». Категорія «efficiency» ґрунтується безпосередньо на кількісному результаті, який визначає, як економічно витрачаються ресурси, зусилля (input) для вирішення поставлених завдань та досягнення цілей (output). Efficiency обчислюється за допомогою різноманітних коефіцієнтів, а також



відображає короткострокову перспективу. У зв'язку із цим, у подальшому термін «efficiency» доцільно перекладати як продуктивність.

Термін «effectiveness» використовують при оцінюванні можливості досягнення цілей компанії, не враховуючи при цьому спосіб реалізації планів компанії та оптимальне використання ресурсів. Отже, «effectiveness» має швидше стратегічне значення для компанії та є одним із показників, які характеризують рівень впливу зовнішніх чинників на ведення бізнесу [7].

Таким чином, «effectiveness» – можливість досягнення бажаного результату. Часто мірою «effectiveness» виступає ймовірність досягнення цілі. Дещо або дехто буде ефективним в сенсі «effectiveness», якщо вони мають велику ймовірність досягнення успіху в певному виді діяльності. «Effectiveness» піддається прогнозуванню на основі попередніх даних про результати діяльності. П. Дракер визначає «effectiveness» як здатність компанії встановлювати правильні задачі для досягнення конкретної мети [6]. Це поняття охоплює не тільки кількісний бік діяльності та зосереджується не тільки на безпосередньому кінцевому результаті, але й охоплює сам процес, акцентуючи увагу перш за все на цілях діяльності.

Таким чином, в контексті оцінювання ефективності банківської діяльності для терміну «effectiveness» найбільш коректним перекладом буде результативність або дієвість, здатність досягати поставлених цілей (кількісні значення витрат тут не є вирішальними).

Поняттю ефективність в англійській мові відповідає також термін «productivity», який теж можна зустріти у науковій літературі при аналізі ефективності банківської діяльності. У вітчизняній науковій літературі під терміном продуктивність зазвичай розуміють випуск продукції або деякі інші результати діяльності, які було досягнуто за певний проміжок часу. Проте в англійській мові productivity при дослідженні ефективності банківської діяльності часто використовують як аналог термінів performance або efficiency. В роботі [1] відзначається, що термін «productivity» може мати три основних значення:

- 1) «productivity» є мірою «efficiency», або, іншими словами, відношення вхідних ресурсів до випуску;
- 2) «productivity» є композицією effectiveness та efficiency, або, іншими словами, output/input + output/goal;
- 3) «productivity» є значно ширшим поняттям, яке характеризує покращення усіх напрямків діяльності компанії.

Відповідно до визначення терміну «productivity» поданого European Productivity Agency та Japan Productivity Center (JPC), «productivity» є соціальною концепцією та представляє спосіб мислення («attitude of mind»). Крім цього, Asia Productivity

Organization(APO) визначає «productivity» як комбінацію Efficiency та Effectiveness, або, іншими словами Productivity = “Doing things right” + “Doing the right things” [1, с. 553]. Проте, значно частіше «productivity» використовують у тому ж економічному сенсі, що й «efficiency». У зв'язку із цим, у подальшому «efficiency» будемо перекладати як продуктивність.

Наступним поширеним в англійській літературі терміном, який визначає рівень ефективності банку є «performance», який означає загальний стан організації, включаючи фінансові і нефінансові параметри, досягнутий рівень розвитку і перспективи [8]. В роботі [4] «performance» (effectuality) перекладається як ефективність, яка показує відношення корисного ефекту (результату) до витрат на його одержання. У західній науковій літературі «performance» визначається як функція (композиція) (effectiveness та efficiency, які у свою чергу розглядаються як взаємно виключні категорії).

В роботі [5] авторами було отримано кореляції між efficiency, effectiveness та performance Танзанійських комерційних банків (табл.1). Слід відзначити, що аналогічний переклад англійських термінів efficiency (продуктивність), effectiveness (результативність) та performance (ефективність) можна зустріти і в інших роботах (наприклад [3]).

Таблиця 1

Кореляції між efficiency, effectiveness та performance

	Efficiency	Effectiveness	Performance
Efficiency	1		
Effectiveness	0,2351	1	
Performance	0,6926	0,8352	1

Результати із таблиці 1 вказують, з однієї сторони, на існування тісного взаємозв'язку між performance та effectiveness, а з другої сторони – на значно менший зв'язок efficiency із effectiveness та efficiency із performance. Цей результат зайвий раз підтверджує, що комерційний банк ефективний у сенсі «efficiency» не обов'язково буде ефективним з огляду «effectiveness» і навпаки.

На рис. 1. показано взаємозв'язок між efficiency (продуктивність), effectiveness (результативність) та performance (ефективність). Таким чином, ефективність зазвичай розглядається як композиція продуктивності та результативності, що робить останні основними економічними показниками, оцінка яких є визначальною при визначенні ефективності діяльності банку.

Головна мета оцінювання рівня ефективності банків полягає у виявленні потенційних проблем у їх діяльності з метою

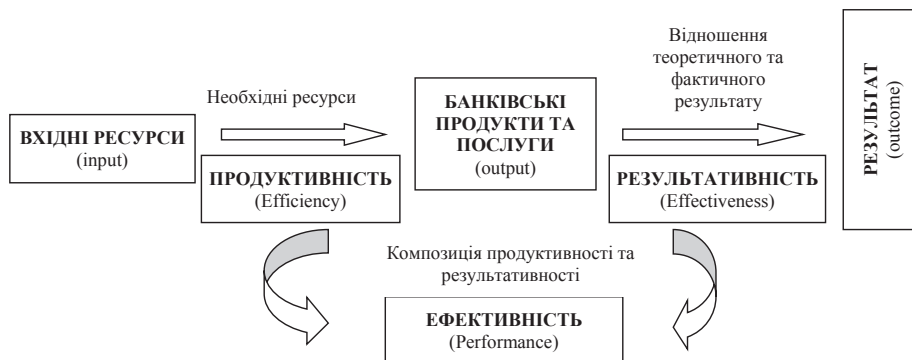


Рис. 1. Взаємозв'язок між efficiency із effectiveness та performance

розроблення своєчасних антикризових заходів на мікро- та макрорівнях. У науковій літературі найчастіше зустрічаються два підходи до вимірювання ефективності банків: бухгалтерський підхід, який ґрунтується на використанні фінансових коефіцієнтів та економетричний підхід. Традиційно найпоширенішим та історично найпершим підходом був бухгалтерський метод. Проте, враховуючи обмеженість такого підходу та появі нових теоретичних та методологічних досягнень в управлінні банківською діяльністю, останнім часом все більшої популярності набувають альтернативні підходи: непараметричні (Data Envelopment Analysis (DEA)) та параметричні (Stochastic Frontier Approach (SFA)). Крім цих двох найбільш поширених підходів, на практиці використовують також інші параметричні методи (метод без специфікації розподілу DFA та метод широкої межі TFA) і непараметричні методи (метод вільного місцезнаходження FDNA та індекси продуктивності).

Одним із недоліків методу фінансових коефіцієнтів є складність їх використання для порівняння ефективності різних компаній, що спонукало науковців до розроблення нових підходів, одним із яких є метод DEA (Data Envelopment Analysis). Перевагами методу DEA є можливість оцінити ефективність банків з урахуванням кількох вхідних та вихідних параметрів та відсутність необхідності аналітичного представлення виробничої функції. Крім цього, у методі DEA, на відміну від методів найменших квадратів та SFA, не передбачено визначення типу розподілу випадкової помилки. Ефективність кожного банку може бути розрахована шляхом множення оцінок продуктивності та результативності його діяльності [3, с. 457].

Реалізований у моделі DEA багатовимірний системний підхід може бути використаний для інтегрування значно більшої інформації із фінансових показників, а, отже, вирішення проблем, які асоціюються із використанням таких коефіцієнтів як ROA (Return on Asset) чи Return on Investment (ROI) та маржа чистого прибутку. Так, коефіцієнт ROA розкладається на коефіцієнти efficiency та effectiveness з допомогою моделі Дюпонта. Коефіцієнт оборотності активів (total asset turnover) розглядається як показник продуктивності (efficiency), оскільки він характеризує здатність банку ефективно використовувати усі свої наявні ресурси. З другої сторони маржа чистого прибутку (net profit margin ratio) оцінює здатність менеджменту організації досягати поставлених цілей (очікуваного випуску) на основі наявного операційного доходу.

Аналізуючи сучасну наукову літературу, присвячену цій проблемі, слід відзначити, що більшість науковців все ж використовують метод фінансових коефіцієнтів через їх порівняну простоту в практичній реалізації. Значно рідше зустрічаються непараметричні підходи при оцінюванні ефективності банку. Часто при дослідженні ефективності основна увага авторами концентрується на визначенні лише efficiency (продуктивності), повністю нехтуючи або недооцінюючи при цьому effectiveness (результативність), яка саме оцінює рівень досягнення банком поставлених стратегічних цілей. Можна зустріти також дослідження,

в яких поняття efficiency підміняється performance і навпаки, подекуди efficiency та effectiveness не розглядаються як окремі економічні категорії.

У роботі [2] С. Кумар та Р. Гулаті використали Data Envelopment Analysis (DEA) для обчислення продуктивності та результативності індійських банків за період 2006/2007 років. Загальна оцінка ефективності була отримана шляхом множення продуктивності та результативності. У двокроковій моделі DEA на першому етапі у ролі вхідних параметрів використовувались: основний капітал, трудові ресурси та депозити. Вихідні параметри першого етапу, а саме кредити, авансові платежі та інвестиції є одночасно вхідними параметрами другого етапу. Вихідними параметрами другого етапу було взято чистий процентний дохід і непроцентні доходи. У результаті авторами роботи [3] було отримано результати, які вказують, що висока продуктивність (efficiency) не обов'язково означає високу результативність (effectiveness) для Індійської банківської системи. Крім цього, відзначається існування тісного додатного кореляційного зв'язку між effectiveness та performance, що суперечить результату, отриманому в [9], де у свою чергу наголошується на позитивній кореляції між efficiency та effectiveness.

Аналіз ефективності Тайванських банків, проведений у дослідженні [10] на основі інновативного DEA підходу, який окремо розглядає категорії efficiency та effectiveness для подальшого їх агрегування з метою оцінювання сукупної ефективності банку, показав дуже мале значення кореляцій між efficiency та effectiveness. Використавши такий же підхід, додатково включивши у ролі фактору ризику фінансовий левелідж, в роботі [11] було проведено дослідження ефективності Австралійських банків. Для цього було використано трьохкрокову DEA модель. На першому етапі оцінюється ризик, пов'язаний із використанням залученого капіталу. Другий етап аналізує продуктивність (efficiency) – здатність банку генерувати прибуток із наявних активів та ресурсів. Останній етап передбачає дослідження результативності (effectiveness) – можливості банку отримати необхідний результат на основі отриманого прибутку (див. рис. 2).

У результаті оцінювання ефективності (performance) шести австралійських банків було виявлено, аналогічно до дослідження Тайванських банків [10], що висока продуктивність (efficiency) не завжди означає високу результативність (effectiveness) і навпаки. Підхід до оцінювання ефективності діяльності банків на основі використання DEA моделі дає змогу не лише порівнювати банки один із одним, але й визначає потенційні можливості для підвищення рівня ефективності їх діяльності (performance) за рахунок покращення їх продуктивності або результативності.

У роботі [3] метод DEA було використано для побудови двокрокової моделі оцінки ефективності діяльності банків з урахуванням нечітких параметрів. Метод DEA заснований на побудові межі ефективності і він дозволяє оцінювати лише відносну ефективність банків, тобто їх ефективність в порівнянні

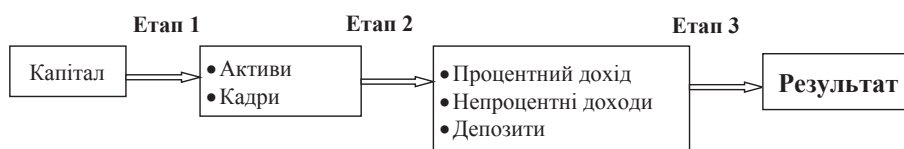


Рис. 2. Вхідні та вихідні параметри етапів DEA моделі

з іншими банками. Можливість порівняння банків залежно від ефективності їх діяльності може бути використане для побудови рейтингових моделей, які відіграють важливу роль у банківському ризик-менеджменті для визначення вимог до капіталу згідно із Базелем II [12].

Оскільки банківський бізнес характеризується високим рівнем ризикованості, при оцінюванні ефективності діяльності банку слід враховувати фактор ризику, а саме співвідношення «прибутковість — ризик». З цією метою на практиці використовують методологію RAROC (risk adjusted return on capital), яка є однією з найпоширеніших моделей оцінювання банківських ризиків та потреби банку в капіталі.

**Висновки.** Таким чином, на сьогодні фактично не розроблено єдиного підходу до визначення економічної ефективності діяльності комерційних підприємств загалом та банків зокрема. Одна з основних проблем коректного економічного трактування економічної сутності терміну «ефективність банківської діяльності» полягає перш за все у наявності значної кількості синонімів, таких як продуктивність, рентабельність, прибутковість, результативність тощо, які активно використовують у своїх дослідженнях науковці, підміняючи подекуди одне поняття іншим.

Практика показує, що найбільш гнучким та перспективним методом оцінювання ефективності (performance) діяльності банку як відношення корисного ефекту (результату) до витрат на його одержання, є представлення загальної ефективності у вигляді композиції результативності (effectiveness) та продуктивності (efficiency), які у свою чергу розглядаються взаємно виключними категоріями. Підхід до оцінювання ефективності діяльності банків на основі використання DEA моделі дозволяє не лише порівнювати банки, але й визначати потенційні можливості для підвищення рівня ефективності їх діяльності.

#### *Література:*

1. Roghanian P. Productivity Through Effectiveness and Efficiency in the Banking Industry / Roghanian Parastoo et al. / Procedia – Social and Behavioral Sciences. – 40. – 2012. – P. 550–556.
2. Kumar S. Measuring efficiency, effectiveness and performance of Indian public sector banks [Text] / S. Kumar, R. Gulati // International Journal of Productivity and Performance Management. – 2010. – Vol. 59. – № 1. – P. 51-74.
3. Хайлук С.О. Двокрокова модель оцінки ефективності діяльності банків з урахуванням нечітких параметрів // Фінансова система України. Наукові записки. Серія «Економіка». Випуск 19, 2012. – С. 455-458.
4. Фітас Н.Ю. Сутність поняття «ефективність банківської діяльності» // Н.Ю. Фітас / Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць. – Випуск 36, 2012. – С. 282-287.
5. Gwahula R. Measuring efficiency, effectiveness and performance of Tanzanian commercial banks: A two stage analysis / Gwahula Raphael, Hei Shi Jiao /European Journal of Business and Man-

- agement. Vol. 5. – No. 7, 2013. – P. 196-206. Режим доступу: [http://pakacademicsearch.com/pdf-files/ech/517/196-206%20Vol%205,%20No%207%20\(2013\).pdf](http://pakacademicsearch.com/pdf-files/ech/517/196-206%20Vol%205,%20No%207%20(2013).pdf)
6. Drucker P. The Effective Executive: The Definitive Guide to Getting the Right Things Done // Peter F. Drucker/ New York: Collins. 2006. – 208 p.
7. Jaouadi S. Exploring Effectiveness and Efficiency of Banks in Switzerland. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences // Said Jaouadi, Ilhem Zorgui April 2014, Vol. 4, No. 4. – P. 313-325.
8. Mouzas S. Efficiency versus Effectiveness [Електронний ресурс] / S. Mouzas. – Режим доступу : <http://www.impgroup.org/uploads/papers/4729.pdf>
9. Karlaftis M.G. A DEA Approach for Evaluating the Efficiency and Effectiveness of Urban Transit Systems. EJOR 152. – 2004. – P. 354-364.
10. Chien – Ta, Ho, Dauw-Song, Zhu. Performance measurement of Taiwan's commercial banks, in: International Journal of Productivity and Performance Management, Vol. 53, 2004. – No. 5, pp. 425-434.
11. Moradi-Motlagh, Amir; Saleh, Ali Salman; Abdekhodae, Amir; Ektesabi, Myhkan. Efficiency, effectiveness and risk in Australian banking industry World Review of Business Research, Vol. 1, no. 3 (Jul 2011), pp. 1-12.
12. Кишакевич Б.Ю. Використання рейтингових моделей в ризик-менеджменті / Б.Ю Кишакевич // Вісник Львівської державної фінансової академії, 2009. – № 16. – С. 160-168.

#### **Кишакевич Б.Ю., Кубай Р.Ю., Мажаров Д.В. Эффективность деятельности банков: экономическая сущность и методы оценки**

В статье проанализированы современные подходы к пониманию экономической сущности понятия «эффективность банковской деятельности». Рассмотрены ключевые проблемы, которые возникают при оценке эффективности деятельности банка и связанные с отсутствием унифицированного понятийного аппарата и соответствующих моделей оценки производительности и результативности.

**Ключевые слова:** эффективность деятельности, DEA модель, параметрические методы, непараметрические методы, производительность, результативность.

#### **Kyshakevych B.Yu., Kubai R.Yu., Mazharov D.V. Bank operating efficiency: economic essence and methods of evaluation**

**Summary.** In the article, the modern approaches to the understanding of an economic essence of the term "efficiency of banking" are discussed. The key issues arising in assessing the effectiveness of the bank and related to the lack of a unified conceptual technique and appropriate models of evaluation of productivity and performance are considered.

**Keywords:** bank operating efficiency, DEA model, parametric methods, nonparametric methods, productivity, performance.

*Дзюбановська Н.В.,**к.е.н., старший викладач кафедри економіко-математичних методів,  
Тернопільський національний економічний університет*

## ЩОДО ПИТАННЯ ВИМІРЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН: ОСНОВНІ МЕТОДИ І ПРИЙОМИ

**Анотація.** Встановлено, що міжнародна торгівля має два основних напрями протікання: динамічний та структурний. Обґрунтовано можливість використання теорії часових рядів для дослідження міжнародної торгівлі. Описано мету застосування статистичного аналізу часових рядів. Узагальнено, що і для структурного, і для динамічного характеру протікання торгівлі можна провести компаративний аналіз основних показників на основі абсолютних, відносних величин або / і описових статистик. Виявлено ефективність їх застосування для дослідження міжнародної торгівлі.

**Ключові слова:** абсолютні величини, відносні величини, компаративний аналіз, міжнародна торгівля, описові статистики, часові ряди.

**Постановка проблеми.** Для ефективної організації міжнародної торгівлі важливим є прогнозування та аналіз цього процесу. Враховуючи специфіку міжнародної торгівлі, можна стверджувати, що вирішення цих завдань відбувається в умовах невизначеності та неповноти інформації. Саме тому доцільно використовувати математичні моделі та методи при вирішенні цих завдань. Отже, постає потреба в описі деякої сукупності методів, що дозволить в певній мірі дослідити характер динамічних та структурних змін міжнародної торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанням методології оцінки міжнародної торгівлі присвячено чимало робіт видатних науковців, зокрема таких як Анісімова О.Ю. [1], Бутко М.П. [2], Ляшенко О.М. [3], Михайлов В.С. [4], Чорна М.В. [5] та інші.

**Мета статті** – запропонувати ряд методів для дослідження характеру динамічних та структурних змін міжнародної торгівлі.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз міжнародної торгівлі, як і будь-якого соціально-економічного процесу, проводиться із використанням різноманітних методичних прийомів: порівняння, узагальнення, групування, розрахунку середніх величин, індексів, динамічних рядів, математичного моделювання та інших. Також при проведенні аналізу даного процесу обчислюють аналітичні показники (абсолютні або/і відносні величини) та описові статистики, будують діаграми і графіки, складають аналітичні таблиці, будують динамічні ряди тощо.

При проведенні статистичного аналізу міжнародної торгівлі використовують два типи вихідних даних:

– дані, що характеризують структуру торгівлі у певний період часу;

– дані, що характеризують країну за обсягами торговельних операцій в динаміці, тобто за ряд послідовних періодів часу.

Аналіз спостережних даних без додаткової інформації та без врахування впливу зовнішніх факторів є особливістю прогнозування часових рядів.

Часовий ряд можна означити як сукупність значень будь-якого показника за декілька послідовних періодів часу [2]. Окремі спостереження часового ряду називають його рівнями. Кожному рівню часового ряду ставиться у відповідність певний момент часу. Залежно від кількості показників, значення яких відповідають кожному моменту часу, часові ряди бувають одновимірні та багатовимірні. Основним завданням статистичного аналізу часових рядів є побудова математичної моделі, за допомогою якої можна пояснити та спрогнозувати поведінку ряду на майбутні періоди.

Для того, щоб часовий ряд був правильно сформований однією із важливих умов є порівнянність його рівнів. Тобто, рівні ряду повинні відображати сутність і мету процесу дослідження та бути однорідними за економічним змістом. Особливо важливим для компаративного аналізу є представлення статистичних даних у вигляді часових рядів для досягнення порівнянності одних даних з іншими. Адже дані, що отримуються із різних спостережень при зіставленні можуть відрізнятися методологічно [7]. Саме тому особливо проблематичним при міжнародних порівняннях є вибір методики розрахунку порівнюваних рівнів ряду.

Окрім цього, існує проблема вимірюваності показників міжнародної торгівлі [7]. При аналізі часових рядів слід враховувати, що обсяги товарних операцій можуть бути вимірянні у вартісних, натуральних та трудових одиницях. Ця невідповідність в одиницях вимірювання є причиною суттєвих труднощів при вимірюванні основних показників зовнішньої торгівлі країни.

Оскільки метою прикладного статистичного аналізу часових рядів є побудова моделі ряду, за допомогою якої можна пояснити поведінку ряду і здійснити прогноз на майбутні періоди, для практичної реалізації проведення аналізу часових рядів важливим є врахування структури ряду та його ймовірнісних характеристик.

Аналіз часового ряду починається із побудови та дослідження його графіка. При проведенні вибіркового дослідження достатньо інформативними є найпростіші числові характеристики описової статистики (середня арифметична, середнє арифметичне відхилення, дисперсія, середнє квадратичне відхилення, розмах варіації, медіана, коефіцієнти асиметрії та ексцесу), крім того, графічне зображення ряду є допоміжним при проведенні аналізу вибірки даних. Проте при аналізі часових рядів графічне представлення табличної інформації дозволяє зробити багато висновків, тоді як описові статистики не дають розуміння характеру процесу. Після побудови графіка та проведення попереднього аналізу у часовому ряді виокремлюють та вилучають детерміновані складові. Далі дослідження випадкової складової проводять за допомогою побудови аналітичної функції, що характеризує залежність рівнів ряду від часу. Цей спосіб моделювання тенденції часового ряду є найпоширенішим і носить назву «аналітичне вирівнювання тимчасового

ряду». Коли здійснена побудова загальної моделі ряду, проводиться перевірка її адекватності, після чого відбувається прогнозування майбутньої поведінки ряду.

Оскільки одержати точне прогнозне значення випадкового процесу, яким є часовий ряд, неможливо, для здійснення прогнозу потрібно досягнути екстремального значення критерію оптимальності прогнозованої моделі. Таким чином виникає необхідність прийняття рішення щодо вибору найкращої з наявних альтернатив. Вибір критерію оптимальності залежить від економічної сутності задачі. При дослідженні торгівлі це може бути, наприклад, максимум вартості валової продукції, максимум валового доходу, мінімальна собівартість, мінімальні витрати праці, інших ресурсів та інші. В умовах неповної інформації будь-яке рішення приймають, враховуючи кількісні характеристики тієї чи іншої конкретної ситуації.

При проведенні прогнозів використовують статистичні методи, на основі яких обирають відповідну математичну модель, що виражає існуючі взаємозв'язки і закономірності процесу, який досліджуємо, та буде інструментом прогнозування. Моделі із використанням часових рядів на сьогодні є найбільш ефективними.

Після того, як нами було проведено певні дослідження характеру динамічних та структурних змін міжнародної торгівлі, ми отримали висновки, на основі яких можна запропонувати методологічний апарат для проведення компаративного аналізу торгівлі. Цей аналіз відповідно до різноманітності спостережних даних поділимо на дві частини: динамічну та структурну (рис. 1). Перша частина дозволить оцінити рівень розвитку зовнішньої торгівлі кожної країни та порівняти рівні торгівлі кількох країн між собою. А друга частина аналізу дозволить виявити взаємозв'язки між структурними елементами міжнародної торгівлі. Дослідження і першої, і другої складової здійснюється за допомогою певних величин, які розраховуються на основі статистичних даних.

Абсолютні величини для проведення компаративного аналізу є не придатними, оскільки обсяги та приріст торговельних операцій для різних країн і для різних структурних елементів вимірюються у млн дол. та сильно відрізняються між собою, тому показники, виміряні у млн дол., будуть приводити до хибних висновків.

Більш результативним буде використання відносних величин (частки, індекси нерівності тощо). Для дослідження структури міжнародної торгівлі доцільно використовувати показник структурної еластичності, коефіцієнт росту (спаду), коефіцієнт загальної структурної зміни, індекс середньорічних змін тощо. На основі розрахованих відносних показників частково можна здійснити компаративний аналіз торгівлі країни або структурний компаративний аналіз.

Числові характеристики описової статистики міжнародної торгівлі забезпечують короткий підсумок про вибірку та про спостереження, які були зроблені. Дані висновки можна представити як кількісно, так і візуально. Крім того, вони можуть бути основою початкового опису даних як частина більш широкого статистичного аналізу, або вони можуть бути достатніми для конкретного

дослідження [8]. Більш детальний аналіз ситуації в динаміці дозволяє відстежити основні структурні зміни, що відбуваються в сфері імпорту та експорту досліджуваних товарних груп. Отже, при аналізі міжнародної торгівлі використання описових статистик придатне із певними умовами.

При проведенні статистичного аналізу торгівлі можна поділити статистичні характеристики на умовні та безумовні. Зокрема, для здійснення короткотермінових та довготермінових прогнозів протікання торгівлі застосовують умовне та безумовне математичне прогнозування. Дані числові характеристики відрізняються тим, що безумовні статистичні характеристики розраховуються без накладання умов на обсяги даних, за допомогою яких визначаються ці характеристики. Отже, і для обчислення дисперсії необхідні дані, що розглядається в процесі аналізу торгівлі, є відомими величинами. Таким чином, безумовне математичне прогнозування доцільно використовувати для здійснення довготермінових прогнозів.

Що ж стосується умовних статистичних характеристик, які використовують при здійсненні аналізу динаміки протікання торгівлі, то це функції часу, що визначаються на кожний конкретний період часу. Для їх розрахунку необхідною умовою є наявність даних на вибраній період часу, щоб можна було б виконати відповідні обчислення.

На відміну від безумовного, умовне математичне прогнозування використовують при здійсненні короткотермінових та середньотермінових прогнозів. А умовну дисперсію та стандартне відхилення іноді використовують як міру ризику. Наприклад, при аналізі цінової політики, формуванні правил торгівлі на міжнародному ринку, аналізі економічних ризиків тощо. Отже, аналітично правильно знайдена дисперсія дає змогу точніше описати і спрогнозувати значення відхилень даних від норми.

Як свідчить практика моделювання, розраховані умовні та безумовні значення числових характеристик є надзвичайно потрібними при побудові моделей.

**Висновки.** Отже, міжнародну торгівлю можна охарактеризувати як соціально-економічний процес, що має два напрями



Рис. 1. Методологічні аспекти проведення компаративного аналізу міжнародної торгівлі

протікання: структурний та динамічний. Враховуючи характер протікання даного процесу, до дослідження міжнародної торгівлі можна застосувати теорію часових рядів. Таким чином на основі статистичного аналізу можна побудувати математичну модель, що зможе пояснити поведінку ряду і здійснити прогноз на майбутні періоди. При прогнозуванні динаміки часових рядів важливим є вибір технології, що забезпечить отримання високої якості прогнозів та прийнятих рішень, які на них ґрунтуються.

І для структурного, і для динамічного характеру протікання торгівлі можна провести компаративний аналіз основних показників на основі абсолютних, відносних величин або/і описових статистик.

Наші дослідження привели нас до висновку, що абсолютні величини для проведення компаративного аналізу є не придатними. Більш доцільним є використання відносних величин, оскільки на основі розрахованих відносних показників частково можна здійснити компаративний аналіз торгівлі країни або структурний компаративний аналіз. Та найбільш придатним є використання описових статистик із певними умовами та без них. Безумовні числові характеристики підходять для отримання довготермінових прогнозів, натомість умовні характеристики більше використовують для здійснення короткотермінових та середньотермінових прогнозів протікання торгівлі в динаміці.

#### *Література:*

1. Анісімова О.Ю. Методологія оцінки ефективності зон вільної торгівлі / О.Ю. Анісімова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2011. – Вип. 100 (1). – С. 170-178. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv\\_2011\\_100\(1\)\\_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2011_100(1)_27)
2. Бутко М. Методологія оцінки ролі експортного потенціалу в економічному розвитку регіону [Електронний ресурс] / М. Бутко, М. Козік // Економіст. – 2015. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/jpdf/econ\\_2015\\_10\\_4.pdf](http://nbuv.gov.ua/jpdf/econ_2015_10_4.pdf)
3. Ляшенко О.М. Підхід до дослідження впливу структури галузевого ринку на інноваційну активність підприємств / О.М. Ляшенко, З.М. Бойко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 17-25.
4. Михайлов В.С. Деякі методологічні питання побудови індексів зовнішньої торгівлі в Україні / В. Михайлов // Статистика України, 2004. – № 2. – С. 21-23.
5. Чорна М.В. Методологія оцінки конкурентоспівності підприємств торгівлі / М. В. Чорна // Вісник Хмельницького національного університету – 2009. – № 4. – Т. 1. Економічні науки. – С. 92-98.

6. Економетричні моделі динаміки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/299/8.pdf>
7. Дзюбановська Н.В. Проблеми вимірювання зовнішньої торгівлі країни // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – Вип. 19. – Ч. 1. – С. 22-25.
8. Вікіпедія [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Описова\\_статистика](https://uk.wikipedia.org/wiki/Описова_статистика)

#### **Дзюбановская Н.В. Относительно вопроса измерения международной торговли стран: основные методы и приемы**

**Аннотация.** Установлено, что международная торговля имеет два основных направления протекания: динамический и структурный. Обоснована возможность использования теории временных рядов для исследования международной торговли. Описаны цели применения статистического анализа временных рядов. Обобщено, что и для структурного, и для динамического характера протекания торговли можно провести компаративный анализ основных показателей на основе абсолютных, относительных величин и/или описательных статистик. Показана эффективность их применения для исследования международной торговли.

**Ключевые слова:** абсолютные величины, временные ряды, компаративный анализ, международная торговля, описательные статистики, относительные величины.

#### **Dziubanovska N.V. With regard to the question of measurement of the international trade of countries: basic methods and techniques**

**Summary.** It is considered two main directions of international trade flow in this article: dynamical and structural. The possibility of theory of time series usage for the investigation of international trade is proved. The purpose of the appliance of statistical time series analysis is described. It is generalized that for structural as well as dynamic character of trade flow the comparative analysis of key indicators based on absolute, relative values or/and descriptive statistics can be conducted. The effectiveness of their implication for international trade investigation is revealed.

**Keywords:** absolute values, relative values, comparative analysis, international trade, depictive statistics, time series.

**Норік Л.О.,***к.е.н., доцент кафедри вищої математики  
та економіко-математичних методів,**Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця***Григоренко А.А.,***здобувач,**Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця*

## МОДЕЛЮВАННЯ ЦІЛІСНОЇ СТРУКТУРИ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗА ПОКАЗНИКОМ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕННЯ

**Анотація.** У статті побудована модель залежності показника ВВП на душу населення країни як багатofакторна лінійна регресія, значущість та якість якої оцінено за відповідними статистичними критеріями. За результатами розв'язання оптимізаційної задачі обґрунтовано найбільш доцільну структуру господарського комплексу країни, яка забезпечує цілісність національної економіки та високий рівень суспільної продуктивності праці.

**Ключові слова:** структура економіки, економетрична модель, оптимізація, ВВП на душу населення, цілісний господарський комплекс.

**Постановка проблеми.** Сучасна національна економіка являє собою надзвичайно складну соціально-економічну систему, що характеризується наявністю зв'язків і відносин між елементами, які її утворюють, та нерозривною єдністю із середовищем, у взаєминах з яким система проявляє свою цілісність.

Одним із суттєвих показників, що відображає цілісність та ефективності національної економіки, є розмір валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення. Розмір показника суспільної продуктивності праці визначається рівнем оптимальності структури національної економіки та її господарського комплексу. Саме тому особливо актуальним постає питання розробки моделі оптимальної структури господарського комплексу національної економіки за показником ВВП на душу населення, що уможливило визначити вектори розвитку для бідних та середнього розвитку країн в напрямку цілісності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження динаміки ВВП країни та чинників впливу на даний показник вивчали А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутін, Т.М. Мельник, В.В. Попова, К.О. Тертична. Проблеми структурних перетворень у національній економіці, вплив структурних чинників на якісні аспекти економічного розвитку національної економіки висвітлено у працях таких зарубіжних та українських науковців, як Д.П. Богині, В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченко, О.М. Бойко, С.Ю. Глазьева, М.О. Кобзистого, О.В. Коломийцевої, О.Ю. Красильникова, В.І. Крючкової, І.П. Лукінова, Т.П. Шинкоренко та багато інших. Проте в множині публікацій недостатньо уваги приділяється моделюванню залежності величини ВВП на душу населення від зміни ключових факторів та визначенню оптимальної структури господарського комплексу національної економіки, яка забезпечить її цілісність.

**Метою статті** є побудова моделі оптимальної структури господарського комплексу національної економіки за показником ВВП на душу населення.

**Виклад основного матеріалу.** Для оцінки факторів впливу на зміну рівня суспільної продуктивності праці населення сьогодні використовується велика кількість показників. Динаміка кожного показника окремо висвічує лише одну сторону процесу формування ВВП, тому проблема побудови моделі ВВП на душу населення є досить багатовимірною. До дослідження рівня суспільної продуктивності праці, як економічного об'єкта, доцільно застосувати підхід математичного моделювання, як і для більшості економічних систем.

Математична модель кожного об'єкта містить у собі три групи елементів: характеристику об'єкта, яку потрібно визначити (невідомі величини), – вектор  $Z = (z_1, z_2, \dots, z_n)$ ; характеристику зовнішніх (щодо модельованого об'єкта) умов, які змінюються, матриця  $U = (u_1, u_2, \dots, u_m)$ ; сукупність внутрішніх параметрів об'єкта –  $F$ . Множини умов та параметрів можуть розглядатись як екзогенні величини (тобто такі, які визначаються поза рамками моделі), а величини, що належать вектору  $Z$ , – як ендогенні (тобто такі, які визначаються за допомогою моделі). Математичну модель можна тлумачити як особливий перетворювач зовнішніх умов об'єкта на характеристики об'єкта, які мають бути знайдені [2].

Залежно від способу вираження співвідношень між зовнішніми умовами, внутрішніми параметрами та характеристиками, які мають бути знайдені, математичні моделі поділяються на дві групи: структурні та функціональні. Відмінності між структурними та функціональними моделями мають відносний характер. Вивчення структурних моделей дає одночасно цінну інформацію про поведінку об'єкта, при вивченні функціональних моделей виникають гіпотези про внутрішню структуру об'єкта [2]. Враховуючи цей факт та необхідність вивчення саме структури національної економіки пропонується побудувати економетричну модель ВВП, яка належить до функціональних моделей та дозволяє кількісно описати зв'язок між вхідними показниками та результативним показником.

Побудова і дослідження економетричної моделі мають ряд особливостей. Ці особливості пов'язані з тим, що економетричні моделі є стохастичними. Вони кількісно описують кореляційний зв'язок між економічними величинами. Щоб побудувати економетричну модель, необхідно: мати достатньо велику сукупність спостережень вихідних даних; забезпечити

однорідність сукупності спостережень; забезпечити точність вихідних даних. Досліджувані дані вихідної сукупності спостережень повинні мати: однаковий ступінь агрегування; однорідну структуру одиниць сукупності; одні й ті самі методи розрахунку показників у часі; однакову періодичність обліку окремих змінних; порівнянні ціни та однакові інші зовнішні економічні умови [2].

Модель структури господарського комплексу національної економіки за показником рівня суспільної продуктивності праці населення розглядається за даними 18-ти найбільш високорозвинених країни світу, які входять до одного кластера міжнародної економіки, а саме: Австрія, Бельгія, Данія, Великобританія, Ізраїль, Ірландія, Іспанія, Італія, Канада, Німеччина, Норвегія, Фінляндія, Франція, Швеція, Швейцарія, Японія, Нідерланди, Ісландія [1]. У межах виділеного кластера країн спостерігається кількісна однорідність показників за рівнем значень, яка дає можливість виділити найбільш суттєві для кластера чинники впливу на формування їх ВВП. Так, середнє значення ВВП на душу населення цих високорозвинених країн за досліджуваній період відзначається на рівні 43 235,07 дол. США на рік, у той час як для країн менш розвинутого кластеру, до якого входить Україна, це значення лише 12448,80 грн [1]. Крім того однорідність визначається і на якісному рівні, що визначає однотипність обраних економічних об'єктів, їх однакову якість.

У загальному вигляді економічна модель структури розвинених країн за показником рівня суспільної продуктивності праці запишеться рівнянням множинної регресії:

$$Z = f(u_1, u_2, \dots, u_m, e),$$

де  $Z$  – ендогенна залежна змінна (показник ВВП на душу населення, дол. США);  $u_j, (j = 1, m)$  – екзогенні незалежні змінні (показники, що досліджуються як складові формування структури господарського комплексу національної економіки країни);  $e$  – випадкова змінна, стохастична складова.

В якості екзогенних змінних розглядаються такі показники:  $u_1$  – експорт товарів та послуг (% від ВВП);  $u_2$  – високотехнологічний експорт (% від експорту промислових товарів);  $u_3$  – експорт товарів та послуг, річний темп росту (%);  $u_4$  – імпорт товарів та послуг (% від ВВП);  $u_5$  – імпорт товарів та послуг, річний темп росту (%);  $u_6$  – прямі іноземні інвестиції, чисті надходження (% ВВП);  $u_7$  – прямі іноземні інвестиції, чистий відтік (% від ВВП);  $u_8$  – витрати на дослідження і розробки (% від ВВП);  $u_9$  – додана вартість сільського господарства, мисливство, лісове господарство, рибальство (%);  $u_{10}$  – додана вартість добувної промисловості, комунальні послуги (%);  $u_{11}$  – додана вартість обробної промисловості (%);  $u_{12}$  – додана вартість будівництва (%);  $u_{13}$  – додана вартість оптової та роздрібною торгівлі, ресторанів і готелів (%);  $u_{14}$  – додана вартість транспорту, складського господарства і зв'язку (%);  $u_{15}$  – додана вартість інших видів діяльності (%);  $u_{16}$  – загальний індекс промислового виробництва (базовий рік: 2010 = 100%). Виділені показники впливу на формування ВВП країни відповідного кластера в достатній мірі відтворюють об'єкт дослідження.

Для побудови рівняння множинної регресії найбільш поширеною є лінійна функція  $Z = b_0 + b_1u_1 + b_2u_2 + \dots + b_{15}u_{16} + e$ . Обчислення параметрів лінійної регресії здійснюється за методом найменших квадратів (МНК), що дає змогу проаналізувати залишки моделі та визначити узгодженість специфікації моделі передумовам «класичної» моделі лінійної регресії.

Питання про вибір найкращої форми залежності має базуватися на перевірці ступеня узгодженості виду функції з вихідними даними спостережень. Адекватність побудованої моделі

можна встановити, аналізуючи залишки моделі. Вони обчислюються як різниці між фактичними значеннями залежної змінної і обчисленими за моделлю [2].

Основними передумовами застосування МНК є: рівність нулю математичного сподівання залишків; наявність сталої дисперсії залишків; незалежність між залишками і пояснювальними змінними; незалежність пояснювальних змінних моделі. Для обчислення параметрів лінійної регресії за методом найменших квадратів було використано функцію «ЛИНЕЙН», вбудовану в програмний пакет MS Excel.

Отримано таке рівняння моделі за показником ВВП на душу населення країни:

$$Z = 1197,5u_1 + 400,5u_2 - 303,8u_3 - 1092,1u_4 + 184,7u_5 - 529,5u_6 + 354,4u_7 + 670,8u_8 + 30,6u_9 + 768,0u_{10} + 574,8u_{11} + 4322,5u_{12} - 55,8u_{13} - 647,5u_{14} + 154,9u_{15} - 97,2u_{16}. \quad (1)$$

Для перевірки статистичної значущості оцінок параметрів моделі (1) знайдено стандартні помилки та величини оцінок  $t$ -статистики Стьюдента:

$$t(u_1) = 7,28; t(u_2) = 4,99; t(u_3) = -1,81; t(u_4) = -6,11; t(u_5) = 1,39; t(u_6) = -4,29; t(u_7) = 3,08; t(u_8) = 1,05; t(u_9) = 1,17; t(u_{10}) = 6,01; t(u_{11}) = 3,74; t(u_{12}) = 6,80; t(u_{13}) = -3,73; t(u_{14}) = -2,49; t(u_{15}) = 1,58; t(u_{16}) = -1,24.$$

Величини оцінок  $t$ -статистик Стьюдента свідчать про статистичну значущість коефіцієнтів регресії (за рівнем значущості не більшим, ніж 0,1), що підтверджує доцільність розгляду кожної з пояснюючих змінних у моделі.

Якість побудованої моделі (1) в цілому можна оцінити за допомогою коефіцієнта детермінації ( $R^2$ ), значення якого розраховується в розділі статистики функції «ЛИНЕЙН». Отримано  $R^2=0,998$ , що свідчить про суттєву залежність показника ВВП на душу населення від досліджуваних пояснювальних змінних, отже 99,8% мінливості ВВП на душу населення пояснюється мінливістю величин екзогенних змінних, і лише 0,2% – вплив неврахованих факторів.

Значущість рівняння побудованої множинної регресії в цілому також оцінюється за допомогою  $F$ -критерію Фішера, розрахункове значення якого видається в розділі статистики функції «ЛИНЕЙН». Отримано, що  $F = 1398,8$ . Визначено табличні значення  $F$ -критерію Фішера з параметрами  $k_1 = m = 16$  та  $k_2 = n - m = 47$  за рівнем значимості  $\alpha = 0,05$  й  $\alpha = 0,01$ :  $F_{маб\alpha}(\alpha = 0,05) \approx 1,95$ ;  $F_{маб\alpha}(\alpha = 0,01) \approx 2,2$ . Оскільки розрахункове значення  $F$ -критерію Фішера значно перевищує табличні значення, можна із упевненістю 99% затверджувати, що побудоване рівняння множинної регресії значиме.

Отже, побудоване рівняння багатофакторної регресії (1) задовольняє критеріям якості. Тому його можна використовувати для дослідження впливу пояснювальних змінних і для короткострокового прогнозу.

Для визначення рейтингу впливу вибраних в моделі пояснювальних змінних формують лінійну регресійну модель в стандартизованих змінних:

$$t_z = \beta_1 t_1 + \beta_2 t_2 + \dots + \beta_m t_m + \varepsilon,$$

де  $t_z = \frac{Z - \bar{Z}}{s_z}$ ,  $t_i = \frac{u_i - \bar{u}_i}{s_{u_i}}$  – стандартизовані змінні,  
 $\varepsilon = \frac{e}{s_z}$  – залишки моделі в стандартизованих змінних,  
 $s_z, s_{u_i}$  – середні квадратичні відхилення змінних моделі,  
 $\beta_i = b_i \frac{s_{u_i}}{s_z}$  – коефіцієнти регресії в стандартизованих змінних [3].



Сформовано таке рівняння моделі в стандартизованих змінних:

$$t_z = 0,945t_1 + 0,153t_2 - 0,027t_3 - 0,988t_4 + 0,019t_5 - 0,115t_6 + 0,080t_7 + 0,039t_8 + 0,001t_9 + 0,130t_{10} + 0,198t_{11} + 0,534t_{12} - 0,018t_{13} - 0,138t_{14} + 0,172t_{15} - 0,220t_{16}. \quad (2)$$

За абсолютною величиною  $\beta$ -коефіцієнтів моделі (2) можна зробити висновок про силу впливу змінних моделі на результативну змінну (ВВП) та визначити рейтинг пояснювальних змінних.

Обчислені значення  $\beta$ -коефіцієнтів свідчать, що на формування показника ВВП на душу населення досліджуваних країн найбільш сильно впливають  $u_1$  – експорт товарів та послуг,  $u_4$  – імпорт товарів та послуг,  $u_{12}$  – додана вартість будівництва;  $u_{16}$  – загальний індекс промислового виробництва,  $u_{11}$  – додана вартість обробної промисловості та  $u_{15}$  – додана вартість інших видів діяльності. Слід також відзначити, що на величину показника ВВП на душу населення країн досліджуваного кластера має від’ємний вплив розмір чистих надходжень прямих іноземних інвестицій та позитивний вплив розмір чистого відтоку прямих іноземних інвестицій, що дозволяє стверджувати про незалежність економіки та суттєвий внутрішній економічний потенціал цих країн.

Незважаючи на суттєве випередження країн досліджуваного кластера за багатьма показниками соціально-економічного розвитку економіки, постає питання визначення найбільш доцільної структури господарського комплексу національної економіки, за якою ВВП на душу населення матиме найбільше значення в умовах розвитку цих країн. Така постановка обумовлює необхідність застосування основних положень теорії оптимізації.

В багатьох наукових працях, присвячених проблемам оптимізації, розв’язання задачі оптимізації складається з наступних етапів:

специфікація математичної моделі оптимізації, тобто вибір економічного змісту і функціональної форми таких складових задачі оптимізації, як: інструментальні змінні – математичні величини  $x_1, x_2, \dots, x_m$ , які піддаються безпосередньому впливу і можуть виступати як засоби досягнення критерію оптимуму; критерій оптимуму (цільова функція) – математичний запис мети задачі, поданий у вигляді безперервної диференційованої функції дійсного аргументу  $F(x_1, x_2, \dots, x_m)$ ; допустима множина – множина  $x$ , яка формується системою обмежень на інструментальні змінні, виходячи з економічного змісту вирішуваної задачі;

ідентифікація математичної моделі, тобто статистичне або емпіричне визначення параметрів, які входять в модель (необхідною умовою виконання цього етапу є наявність інформації щодо основних інструментальних змінних і значеннях цільової функції);

верифікація математичної моделі, тобто статистична перевірка адекватності побудованої моделі (неадекватність моделі може виявлятися в недостатній точності апроксимації вихідних даних, невідповідності економічної теорії або математичної некоректності);

калібрування математичної моделі, тобто налаштування (корегування) моделі залежно від результатів попереднього етапу (зазвичай калібрування супроводжується ітераційною процедурою повторення кореляційного і регресійного аналізу, що дозволяє отримати адекватну модель на виході);

розв’язання задачі оптимізації на базі побудованої моделі (вибір методу розв’язання залежить від складності і виду цільової функції, системи обмежень на інструментальні змінні).

Задача оптимізації показника ВВП на душу населення досліджуваних країн є задачею статичної оптимізації, оскільки вона полягає у виборі такого набору інструментальних змінних (пояснювальних змінних моделі багатовимірної регресії) з допустимої множини, який максимізував би значення цільової функції (ВВП) в заданий момент часу. Такий економічний зміст моделі можна вважати специфікацією моделі оптимізації.

Цільовою функцією є показник ВВП на душу населення ( $Z$ ), який, як доведено раніше, визначається формулою (1), що можна вважати верифікацією моделі. В якості інструментальних змінних оптимізаційної задачі розглядаються пояснювальні змінні  $u_1, u_2, \dots, u_{16}$  моделі (1).

Обмеженнями на інструментальні змінні має бути деякий коридор значень, які встановлюються за економічним змістом змінних та з урахуванням мети задачі.

Безумовно, що експорт товарів та послуг і його темп росту має перевищувати або бути на рівні імпорту товарів та послуг і його темп росту. Тому  $u_1 \geq u_4$  і  $u_3 \geq u_5$ .

Через загрозу надмірної відкритості національної економіки доцільно встановити частку експорту та імпорту в структурі ВВП країни не більше ніж 50%. Тому,  $u_1 \leq 50$ ,  $u_4 \leq 50$ .

Крім того, бажано, щоб прямі іноземні інвестиції, чисті надходження перевищували або були на рівні прямих іноземних інвестицій, чистий відтік. Тому  $u_6 \geq u_7$ .

Значне довготривале зростання промисловості може призвести до «перегріву» економіки. При цьому більшість промислових підприємств майже повністю вичерпують свої ресурси і працюють на межі своїх можливостей. Тому для загального індексу промислового виробництва встановлюємо граничне значення – 105. Тобто  $u_{16} \leq 105$ .

Також необхідно врахувати математичне співвідношення про рівність 100 % суми всіх показників доданої вартості, тобто

$$u_9 + u_{10} + u_{11} + u_{12} + u_{13} + u_{14} + u_{15} = 100.$$

Інші обмеження задачі оптимізації ВВП на душу населення встановлено з урахуванням обчислених мінімальних, максимальних та середніх значень пояснювальних змінних.

Значення цільової функції пропонується встановити на рівні середнього значення в межах досліджуваного кластеру – 43 235,07 грн.

Таким чином, модель оптимізаційної задачі має вигляд  $Z = 1197,5u_1 + 400,5u_2 - 303,8u_3 - 1092,1u_4 + 184,7u_5 - 529,5u_6 + 354,4u_7 + 670,8u_8 + 30,6u_9 + 768,0u_{10} + 574,8u_{11} + 4322,5u_{12} - 55,8u_{13} - 647,5u_{14} + 154,9u_{15} - 97,2u_{16} = 43025,07$

система обмежень:

$$\begin{cases} 14,72 \leq u_1 \leq 50, & 15,99 \leq u_2 \leq 26,51, & 3,09 \leq u_3 \leq 15,24, \\ 44,26 \leq u_4 \leq 50, & 2,94 \leq u_5 \leq 14,70, & 4,51 \leq u_6 \leq 42,09, \\ 4,94 \leq u_7 \leq 47,52, & 2,43 \leq u_8 \leq 4,13, & 1,83 \leq u_9 \leq 7,67, \\ 5,19 \leq u_{10} \leq 28,45, & 14,99 \leq u_{11} \leq 23,22, & 5,42 \leq u_{12} \leq 7,58, \\ 14,25 \leq u_{13} \leq 19,82, & 9,24 \leq u_{14} \leq 15,84, & 39,43 \leq u_{15} \leq 56,37, \\ 100,89 \leq u_{16} \leq 105, \\ u_1 \geq u_4, & u_3 \geq u_5, & u_6 \geq u_7, \\ u_9 + u_{10} + u_{11} + u_{12} + u_{13} + u_{14} + u_{15} = 100. \end{cases}$$

Дана задача є лінійною однокритеріальною оптимізаційною задачею, розв’язання якої здійснено в середовищі програмного пакету MS Excel.

Отримано, що оптимальні значення показників інструментальних змінних майже на рівні середніх значень, а саме:

$u_1 = 44,26, u_2 = 15,99, u_3 = 3,09, u_4 = 44,26, u_5 = 2,94,$   
 $u_6 = 4,94, u_7 = 4,94, u_8 = 2,43, u_9 = 1,83, u_{10} = 5,19,$   
 $u_{11} = 14,99, u_{12} = 5,61, u_{13} = 17,11, u_{14} = 15,84, u_{15} = 39,43,$   
 $u_{16} = 100,89,$

що забезпечить високий рівень показника ВВП на душу населення досліджуваних країн, який становитиме  $Z=43235,07$  дол. США. Тобто при таких значеннях показників, в країні формується власний самодостатній цілісний господарський комплекс.

Отриманий розв'язок можна вважати цілісною характеристикою структури економіки країни та її господарського комплексу. Порівнюючи аналогічні показники розвитку економіки будь-якої країни можна виявити відхилення від оптимальних значень та визначити найбільш важливі аспекти управління економікою.

**Висновки.** Таким чином, розроблено методичний підхід до визначення цілісної структури господарського комплексу національної економіки за показником рівня ВВП на душу населення (рис. 1).

Запропонований підхід до визначення впливу структурних елементів економіки на рівень суспільної продуктивності праці заснований на використанні економетричних моделей для визначення невідомих параметрів та застосуванні основних положень теорії оптимізації для обґрунтування найбільш оптимального варіанту структури господарського комплексу країни, що забезпечує її цілісність та підвищення значення ВВП на душу населення.

Для апробації розробленого підходу були використані реальні статистичні дані, оскільки модель орієнтована на практичне використання. Крім того, модель дозволяє проводити оптимізацію як в базовому періоді ідентифікації, так і в прогнозованому, що дозволяє використовувати її в процесі планування заходів розвитку економіки.

**Література:**

1. Григоренко А. А. Визначення місця господарського комплексу країн в світовій економіці завдяки застосуванню кластерного аналізу // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2015. – Частина 4. Випуск 15. – С. 34–40.



Рис. 1. Етапи процесу моделювання структури економіки

2. Наконечний С. І. Економетрія : підручник / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. – Вид. 3-є, доп. та перероб. – К. : КНЕУ, 2005. – 520 с.
3. Эконометрика в примерах и задачах для иностранных студентов: учебн. пособ. / Л. М. Малярец, Э. Ю. Железнякова, Л. А. Норик – Х. : Изд. ХНЭУ им. С. Кузнеца, 2014. – 266 с.

**Норик Л.А., Григоренко А.А. Моделирование целостной структуры хозяйственного комплекса национальной экономики по показателю уровня общественной производительности труда населения**

**Аннотация.** В статье построена модель зависимости показателя ВВП на душу населения страны как многофакторная линейная регрессия, значимость и качество которой оценено по соответствующим статистическим критериям. По результатам решения оптимизационной задачи обоснованно наиболее целесообразную структуру хозяйственного комплекса страны, которая обеспечивает целостность национальной экономики и высокий уровень общественной производительности труда.

**Ключевые слова:** структура экономики, эконометрическая модель, оптимизация, ВВП на душу населения, целостный хозяйственный комплекс.

**Norik L.O., Hryhorenko A.A. Modelling of an integral structure of the national economic complex based on GDP per capita indicator**

**Summary.** In the article, a model of dependence of the country's GDP per capita indicator is built as a multifactor linear regression, the significance and quality of which are evaluated on the basis of applicable statistical criteria; optimal values of instrumental variable indicators are obtained. By solving the optimization problem, the most viable structure of the national economic complex that ensures integrity of the national economy and high GDP per capita indicator is substantiated.

**Keywords:** economic structure, econometric models, optimization, GDP per capita, integral economic complex.

**ЗМІСТ**

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

*Ситник Н.С., Старух А.І.*  
**СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ДЕРЖАВНОМУ  
СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ** ..... 4

*Кононова І.В.*  
**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО МОНИТОРИНГУ ЧИННИКІВ СЕРЕДОВИЩА  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ** ..... 9

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

*Бочарова Ю.Г.*  
**СТАЛА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН:  
СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ**..... 14

*Думікян М.М.*  
**МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНО-ОРІЄНТОВАНОГО ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ  
РЕСУРСІВ ТНК НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ**..... 17

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

*Горбань В.Б.*  
**АНАЛІЗ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОЇ САМОДОСТАТНОСТІ МІСТ УКРАЇНИ  
В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**..... 22

*Криницька О.О.*  
**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРИНЦИПИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ФОРМУВАННЯ  
РИНКУ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ**..... 26

*Ляховець О.О.*  
**ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СКЛАДОВА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО  
СЕРЕДОВИЩА МОДЕРНІЗАЦІЇ**..... 30

*Поздняков К.К., Воронов С.А.*  
**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ  
В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ**..... 34

*Сидорченко Т.Ф.*  
**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-МАЙНОВОГО КОМПЛЕКСУ ДЕРЖАВИ**..... 39

*Слободянюк Н.О.*  
**МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ  
ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**..... 43

*Швайдак В.М.*  
**РЕАЛІЗАЦІЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ В ДЕРЖАВНІЙ  
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ**..... 48

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<i>Седікова І.О., Бондар В.А.</i> <b>ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА, ОРІЄНТОВАНОГО НА ВИРОБНИЦТВО ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....</b>	<b>52</b>
<i>Безугла Ю.Є., Сластиянікова А.І.</i> <b>МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ КЕРОВАНО-ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>56</b>
<i>Водяник М.О.</i> <b>СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕКЛАМИ ЯК БАЗОВОГО ІНСТРУМЕНТУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.....</b>	<b>61</b>
<i>Волошина О.А., Миргородська А.О.</i> <b>СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ .....</b>	<b>66</b>
<i>Дериколенко О.М.</i> <b>ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ВЕНЧУРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....</b>	<b>70</b>
<i>Скляр А.В., Занора В.О.</i> <b>УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ.....</b>	<b>74</b>
<i>Какодеї А.О.</i> <b>ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВЛАСНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МАРОК (ВТМ) У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ.....</b>	<b>78</b>
<i>Рубльов В.В.</i> <b>ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛІДЕРСТВА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....</b>	<b>82</b>
<i>Фірсова С.Г.</i> <b>МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОЗИЦІЇ БРЕНДУ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ПОБУТОВОЇ ХІМІЇ.....</b>	<b>86</b>
<i>Шевченко Л.О.</i> <b>ДИВЕРСИФІКАЦІЯ РИНКІВ ЗБУТУ ШЛЯХОМ ОСВОЄННЯ РИНКІВ ЄС ТА СВІТУ ДЛЯ СПИРТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....</b>	<b>92</b>

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

<i>Кирлик Н.Ю.</i> <b>ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ.....</b>	<b>98</b>
<i>Приходченко Т.А.</i> <b>УПРАВЛІННЯ ЗБАЛАНСОВАНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ.....</b>	<b>102</b>

**ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

<i>Бондаренко А.І.</i> <b>ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЦІНОУТВОРЕННЯ БАНКІВСЬКИХ РОЗДРІБНИХ ВКЛАДІВ З УРАХУВАННЯМ РИЗИКІВ.....</b>	<b>108</b>
<i>Борисенко Д.С., Кушнір С.О.</i> <b>ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>114</b>





До авторів і читачів журналу  
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету».  
Серія: Економіка і менеджмент».

*Шановні колеги!*

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватися думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!



## НОТАТКИ

*Збірник наукових праць*

НАУКОВИЙ ВІСНИК  
МІЖНАРОДНОГО  
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

**Серія:**

Економіка і менеджмент

Випуск 22

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 25,34.  
Підписано до друку 28.12.2016 р. Замов. № 2812/16. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.