МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

# НАУКОВИЙ ВІСНИК УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія

**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 11

**Ужгород-2017**

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

**Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – *декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор*

**Заступники головного редактора:** **Приходько Володимир Панасович** – *завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор*

**Химинець Василь Васильович** – *професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор*

**Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – *доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук*

**Члени редколегії:** **Ярема Василь Іванович** – *завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор*
**Мікловда Василь Петрович** – *завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України*
**Філіпенко Антон Сергійович** – *доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України*
**Газуда Михайло Васильович** – *професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор*
**Луцишин Зоряна Орестівна** – *професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор*
**Старостіна Алла Олексіївна** – *завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор*
**Слава Світлана Степанівна** – *професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент*
**Ерфан Єва Алоїсівна** – *доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук*
**Кушнір Наталія Олексіївна** – *доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук*
**Шинкар Віктор Андрійович** – *доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук*
**Король Марина Михайлівна** – *доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук*
**Рошко Світлана Михайлівна** – *доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук*
**Бурунова Олена** – *доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)*
**Andrzej Krynski** – *доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)*
**Ioan Horga** – *доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)*
**Ľudmila Lipková** – *доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)*

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 32.42)

**Науковий вісник Ужгородського національного університету.**
**Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»**
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet**
**Вченою радою Державного вищого навчального закладу**
**«Ужгородський національний університет»**
на підставі Протоколу № 2 від 26 січня 2017 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21015-10815Р,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

**ISSN 2413-9971**

© ДВНЗ «Ужгородський національний університет», 2017

# ЗМІСТ

**Бабанська О. В.**
ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В ЄС:
МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ.....6

**Брятко А. А.**
ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ЯК ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО СОЦІУМУ.....11

**Власенко Л. В.**
ПОЗИЦІОНУВАННЯ УКРАЇНИ У СИСТЕМІ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ МІЖДЕРЖАВНИХ СТОСУНКІВ КНР.....15

**Волохова І. С.**
МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ:
НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ.....20

**Горіховський М. В.**
ВИКОРИСТАННЯ ФОРСАЙТ-ТЕХНОЛОГІЙ
В УПРАВЛІННІ ФЕРМЕРСЬКИМ ГОСПОДАРСТВОМ.....24

**Гуржій Н. Г.**
ІНТЕГРАЦІЙНА ВЗАЄМОДІЯ МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ
ЯК ПІДҐРУНТЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ.....28

**Давиденко Д. О.**
ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ ЖИТЛОВОЇ
НЕРУХОМОСТІ ЧЕРЕЗ ФОНДИ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА.....33

**Даниш С. Т.**
ДОСЛІДЖЕННЯ ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ
ДЛЯ АНАЛІЗУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ КЛІЄНТІВ.....38

**Доронін А. В., Либа В. О., Ревенко Д. С.**
РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ФОРМУВАННІ
СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ.....43

**Жваненко С. А.**
МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ КОШТАМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ.....47

**Капканець В. С.**
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ.....51

**Ковінько О. М., Стахова А. І., Вовк А. П.**
ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ РИНОК УКРАЇНИ ЯК РУШІЙНИЙ ВАЖІЛЬ
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....56

**Kozhukhivska R. B.**
ZASADY I METODY DO POPRAWY KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW
W ŚWIECIE HOTELARSTWA.....60

**Колос І. В.**
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОСТАНОВКИ
БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ ОЩАДЛИВОГО УПРАВЛІННЯ
ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....65

**Корнійко Я. Р., Філоненко О. О.**
ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ІНТЕГРОВАНОГО ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ
КОНТЕЙНЕРНИМИ ВАНТАЖОПОТОКАМИ.....69

**Корнійчук Г. В.**
СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОФОРМУВАНЬ.....73
**Костюченко Н. П.**
ДОВІРА ЯК ФАКТОР ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОВЕДЕННЯ
МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ
ПІД ЧАС КРИЗИ.....77
**Костюченко Н. П.**
ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ ПОДОЛАННЯ БЕЗРОБІТТЯ
ЗА ДОПОМОГОЮ ІНСТРУМЕНТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В ЄС
ПІД ЧАС ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....81
**Кушнір С. О., Завальнюк Р. Є.**
ПРОБЛЕМАТИКА ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....86
**Лазоренко Л. В.**
ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВАМИ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ .....90
**Лемішовський В. І.**
КОНТРОЛІНГ В УПРАВЛІННІ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ:
КООРДИНАЦІЙНІ ЕЛЕМЕНТИ.....94
**Ляліна Н. С.**
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ
ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА
В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....98
**Мікловда В. П., Король М. М., Мудренок К. П.**
АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КИТАЮ.....103
**Нагорний Є. І.**
АНАЛІЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО МАРКЕТИНГОВОГО
ТЕСТУВАННЯ ТОВАРНИХ ІННОВАЦІЙ.....107
**Нєнно І. М.**
БАГАТОМІРНА ІННОВАЦІЯ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ
БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ.....111
**Орлова О. М.**
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ІТ-СФЕРІ.....117
**Пішенін І. К.**
ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДГОТОВКИ
СПЕЦІАЛІСТІВ ТРАНСПОРТНОЇ СФЕРИ.....121
**Примостка А. О.**
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ АГЕНТНО-ОРІЄНТОВАНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....124
**Радіонов Ю. Д.**
ТЕОРІЯ ВИРОБНИЦТВА І НАДАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ .....129
**Ситник Й. С.**
АНАЛІЗУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ЗНАННЄВИМИ АКТИВАМИ В КОНТЕКСТІ
ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ.....134
**Ситник О. Ю.**
РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ШЛЯХОМ НАЛАГОДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ
В УКРАЇНІ КРІЗЬ ПРИЗМУ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ.....140

**Ситник І. П., Головіна В. В.**
BANKID ЯК СПОСІБ ВЕРИФІКАЦІЇ ДЛЯ НАДАННЯ ПЛАТІЖНИХ І АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ У МЕРЕЖІ INTERNET: СВІТОВИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД ..... **145**

**Смутчак З. В.**
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ІНТЕНСИВНОСТІ ЗОВНІШНІХ ТРУДОВИХ МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ..... **148**

**Татар М. С.**
УПРАВЛЕНИЕ САНАЦИЕЙ УБЫТОЧНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ ИХ РАЗВИТИЯ И ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ..... **153**

**Татарин Н. Б., Войтович В. В.**
МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ФІНАНСОВА БАЗА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ..... **159**

**Халоал Ф. А.**
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УЧЕТУ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЮ ЗАТРАТ НА ПОДГОТОВКУ КАДРОВ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ В ЛИВИИ И УКРАИНЕ ..... **163**

**Шапуров О. О.**
АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ У МЕТАЛУРГІЇ: ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ..... **168**

**Шапурова О. О.**
ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ КОРПОРАЦІЙ АВТОМОБІЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ: ВИРОБНИЦТВО, ЗБУТ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ..... **174**

**Shvets A. I.**
TEORETYCZNE A PRAWNE ASPEKTY ROZWOJU SPOŁECZEŃSTWA INFORMACYJNEGO W UE ..... **180**

**Шиманська К. В.**
ГЕНДЕРНА СТРУКТУРА УКРАЇНСЬКОЇ ЕМІГРАЦІЇ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ..... **184**

**Шинкар В. А., Король М. М., Качур Ю. Б.**
ОСОБЛИВОСТІ ВВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ УКРАЇНИ ЩОДО РОСІЇ ..... **188**

**Янковий В. О.**
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ФАКТОРІВ РОСТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ ..... **194**

**Шмиголь Н. М., Павлюк Т. С.**
ТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ ЯК ОСНОВА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС ..... **198**

**Носатов І. К.**
ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКО-ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ..... **198**

**Бєлякова О. В.**
ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕСУ, НАУКИ І ВЛАДИ ЗА МОДЕЛЛЮ «ПОТРІЙНА СПІРАЛЬ» ..... **206**

**Капущак В. В.**
ПРОЦЕСИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В СТАНОВЛЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ» ..... **210**

**Мінакова О. О.**
СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ..... **215**

**Кононенко О. Л.**
ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ ..... **220**

УДК 339.94

**Бабанська О. В.**
*асистент кафедри економічної теорії*
*та історії економічної думки*
*Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

**Babanska O. V.**
*Assistant of Economical Theory and*
*History of Economic Thought Department*
*Odessa I.I. Mechnikov National University*

# ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В ЄС: МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ

# CROSS-BORDER COOPERATION IN THE EU: OPERATION MECHANISM AND STAGES OF FORMATION

**Анотація.** У статті розглядаються сутність та елементи механізму функціонування транскордонного співробітництва країн-членів ЄС. Сутність поняття «механізм функціонування транскордонного співробітництва» розкривається через наявні ресурси процесу транскордонного співробітництва та характер зв'язку між ними. Як ресурси процесу транскордонного співробітництва виступають його правові основи, принципи, форми та інструменти, за допомогою яких досягаються кінцеві цілі суб'єктами, які беруть участь в цьому процесі. Прослідковано еволюцію п'яти етапів його становлення за критеріями рівня фактичного розвитку соціально-економічних відносин між суміжними територіями та розвитку нормативно-законодавчої бази транскордонного співробітництва в Європі. Визначальною рисою п'ятого етапу розвитку європейського транскордонного співробітництва, який розпочався в кінці 2013 р. і триває досі, є акцент на розробленні та втіленні в життя тих проектів транскордонного співробітництва, які відповідають політиці забезпечення згуртованості, послаблюють наслідки міграції (легальної та нелегальної), Брексіту та санкційної «війни» з Росією.

**Ключові слова:** транскордонне співробітництво, ЄС, механізм функціонування транскордонного співробітництва, єврорегіон, євроінтеграція.

**Вступ та постановка проблеми.** Основною ознакою сучасного розвитку світової економіки є суперечливе поєднання двох різновекторних процесів. З одного боку, продовжується, хоча і з тимчасовими відкатами (саме зараз наступає черговий з них, проявом чого є пошук лідерами США в особі новообраного президента Дональда Трампа нової моделі розвитку американського капіталізму за рахунок повернення виробництва, значною мірою інноваційно-орієнтованого, в США) довгостроковий тренд посилення процесів економічної глобалізації, які якісно змінюють характер міжнародного економічного співробітництва, сприяють появі його нових форм, відродженню і розвитку наявних. З іншого боку, стрімкий поступ науково-технічного прогресу та розвиток високоефективних логістичних моделей приводять до зростаючого загострення конкурентної боротьби на промисловому та споживчому ринках, що потребує від усіх суб'єктів світового господарства (від окремих компаній до країн та їх об'єднань загалом) пошуку та використання нових, специфічних для даного регіону і неспроможних до відтворювання та копіювання в інших місцях, чинників для набуття та забезпечення своїх конкурентних позицій. В цих умовах разом з розвитком процесів глобалізації посилюються і тенденції до регіоналізму на макро- , мезо- і мікрорегіональному рівнях. Ці тенденції дають змогу обмежити негативні наслідки глобалізації і, що головне, забезпечити фактор стійкості розвитку економіки, хоч і в просторово обмеженому вимірі.

Для розвитку української економіки активна і рівноправна участь у сучасних процесах глобалізації і регіоналізації має надзвичайне значення з огляду на геоекономічне розташування України, багатовекторність її інтеграційних інтересів в співробітництві як з країнами Західної Європи, так і з пострадянськими країнами. В цьому плані однією з найбільш ефективних форм міжнародного співробітництва, яка може послабити негативні політичні фактори зовнішньоекономічного середовища, є ефективне використання Україною механізму транскордонного економічного співробітництва з країнами-членами ЄС.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різноманітні проблеми функціонування механізму транскордонного співробітництва знайшли своє відображення в працях вітчизняних та закордонних науковців. Зокрема, історичні аспекти виникнення та розвитку транскордонного співробітництва в Україні та інших європейських країнах, сучасні тенденції його розвитку, інституційне забезпечення розглядаються Н.А. Мікулою і В.М. Толкованом [1], у фундаментальній монографії Ронжина Гуо досліджується практичний механізм транскордонного співробітництва, який дає змогу його суб'єктам вирішувати спільні проблеми на безконфліктних засадах [2]; фахівці із Маасстрихтського університету, а саме М. Бракан та А. Хугенбу, визначили можливі напрями впливу референдуму в Нідерландах (квітень 2016 р.) на перспективи євроасоціації України [3]; закарпатські вчені В.П. Приходько, П.В. Токар, М.М. Палінчак протягом тривалого часу проводять соціально-економічні індексні дослідження ефективності механізму транскордонного співробітництва України із країнами-сусідами [4]. Нині існує нагальна потреба в системному, історично-методологічному аналізі практики транскордонного співробітництва країн-членів ЄС, за допомогою якого можливо визначити найбільш ефективні напрями його використання для потреб соціально-економічного розвитку України.

**Метою** роботи є визначення механізму функціонування транскордонного співробітництва країн-членів ЄС, його складових та етапів становлення.

**Результати дослідження.** Механізм функціонування транскордонного співробітництва відображає конкретні умови соціально-економічного розвитку суміжних територій різних держав і є частиною процесу транскордонного співробітництва, за допомогою якого його учасники мають змогу реалізувати свої соціально-економічні інтереси. В економічній науці трактування поняття «механізм» належить до числа одного із найбільш суперечливих, що заважає його повноцінному використанню в практиці управління соціально-економічними процесами на всіх рівнях економічного життя. Подальший розгляд проблематики механізму функціонування транскордонного співробітництва в Європі потребує використання логічно несуперечливого поняття «механізм». Найбільш адекватним є таке його визначення: «це сукупність ресурсів економічного процесу і способів їх з'єднання» [5]. В цьому випадку ресурсами та зв'язком між ними виступає сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів, а

**Рис. 1. Механізм функціонування транскордонного співробітництва**

саме правових основ, принципів, форм та інструментів, за допомогою яких досягаються кінцеві цілі суб'єктів цього процесу. Загальна схема механізму функціонування транскордонного співробітництва представлена на рис. 1.

Становлення механізму транскордонного співробітництва пройшло певні етапи своєї еволюції, які необхідно враховувати під час розроблення стратегій розвитку транскордонного співробітництва для країн, які сьогодні активно залучаються до цього процесу. Умовно еволюцію етапів його становлення можна простежити за такими критеріями, як рівень фактичного розвитку соціально-економічних відносин між суміжними територіями та розвиток нормативно-законодавчої бази транскордонного співробітництва в Європі. За цими критеріями можна виділити такі етапи в становленні і розвитку транскордонного співробітництва в Європі.

Перший етап охоплює 60–70 рр. XX сторіччя. Для цього етапу характерним є розвиток реального транскордонного співробітництва між сусідніми територіями в більш простих формах, таких як, наприклад, прикордонна торгівля, прямі безпосередні контакти. Знаковою подією цього етапу було створення першого єврорегіону «Єврегіо» в 1958 р. на кордоні ФРГ і Нідерландів. Саме з цього часу починається інтенсивний процес розвитку єврорегіонів. Протягом трьох десятиріч було розпочато 11 проектів щодо їх створення. Особливостями цього етапу є те, що всі вони, за винятком найпершого – «Єврегіо», створювалися протягом 1971–1979 рр., тоді як протягом 1960-х рр. не було зареєстровано жодного проекту, а також те, що більшість з них стосується Німеччини та країн Північної Європи. На цьому етапі ще не існує міжнародної законодавчої бази транскордонного співробітництва.

Часові рамки другого етапу обмежені 80-и рр. XX сторіччя. Цей етап характеризується інтенсивним розробленням законодавчої бази транскордонного співробітництва. Цей процес починається з прийняття в 1980 р. у Мадриді Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями [6]. З цього моменту сам термін «транскордонне співробітництво» отримує правовий статус. Крім цього, з'являється ще цілий ряд правових документів, які створили міцну законодавчу базу для розвитку цього процесу. Перш за все це стосується так званого Шенгенського договору «Про скасування паспортного митного контролю між країнами Європейського Союзу», первинно підписаного 14 червня 1985 р. сімома європейськими державами, згідно з положеннями якого суттєво полегшувалось пересування громадян між європейськими країнами. В цей період створено 6 єврорегіонів (також головним чином в країнах Північної Європи).

Потрібно також враховувати і ту обставину, що саме з кінця 80-х рр. розпочинає втілюватися в життя системний підхід до впровадження в діяльність інститутів ЄС так званої політики забезпечення згуртованості (cohesion policy), метою якої, згідно зі статтею 158 Договору про ЄС, є «зменшення розриву між рівнями розвитку різних регіонів, а також відсталості найменш розвинутих регіонів або островів, включаючи і сільські місцевості» [7, с. 343]. У 1986 р. Іспанія та Португалія ввійшли до складу ЄС, що наочно засвідчило близький старт функціонування по-справжньому єдиної Європи, неодмінною ознакою якої є наявність спільного ринку із вільним обігом товарів, капіталу та робочої сили.

Проте, на відміну від первісних часів становлення європейської економічної інтеграції, які припали на 60-і рр. XX сторіччя, яка відбувалася у взаємодії приблизно однакових за своїм розвитком країн та в період сильного економічного підйому, в 90-і рр. ситуація виглядала по-іншому. По-перше, в капіталістичних країнах Європи спостерігалися низькі темпи зростання економіки, що було обумовлено значною мірою рестрикційною монетарною та бюджетною політикою, спрямованою на зменшення сукупного попиту, що мало привести до зменшення темпів інфляції.

По-друге, в цей період посилилися тенденції до нерівномірності соціально-економічного та політичного розвитку європейських капіталістичних країн, які наочно виявилися в різних моделях участі держави в економічному житті країни. За таких обставин і була запропонована політика забезпечення згуртованості європейських країн та їх регіонів, на що прямо вказує розділ V «Економічна і соціальна згуртованість» Єдиного європейського акту, який був підписаний 1986 р. та набув чинності у 1987 р. [8]. Цим документом наявна на той час секторальна та макроекономічна політика ЄС була доповнена політикою територіального розвитку, для чого утворювалася низка спеціалізованих фондів, за рахунок яких саме і фінансувалися заходи щодо забезпечення економічної та соціальної згуртованості між різними регіонами, зокрема прикордонними.

Третій етап розвитку європейського транскордонного співробітництва охоплює проміжок часу з 1990-х по середину 2000-х рр., який можна з повним правом описати як етап його супердинамічного розвитку, оскільки було створено 53 єврорегіони. Для цього етапу характерним є значне географічне розширення меж транскордонного співробітництва, пов'язане із вступом в ЄС менш розвинутих країн, а також залученням до цього процесу країн колишнього Радянського Союзу. В цей період з'являються нові форми ТКС, розвиваються більш ефективні форми органів ТКС. Транскордонне співробітництво стає невід'ємним елементом регіональної економічної політики країн Європи.

Бурхливий розвиток транскордонного співробітництва пов'язаний з двома чинниками. Перш за все з капіталістичним вектором трансформації європейських соціалістичних країн та розпадом СРСР. Якщо в 70-80-х рр. XX сторіччя єврорегіони розглядалися як «інструменти для більш тісного співробітництва в межах ЄЕС, то в 1990-х рр. вони «перетворились на інструменти з підготовки для вступу в Європейський Союз» [9]. Так, протягом 1991–1995 рр. було створено 12 єврорегіонів з участю Німеччини, Чеської Республіки, Польщі, Фінляндії, Норвегії, Росії, Швеції, Угорщини, Румунії, Словенії, України, Австрії, Словаччини, Білорусії. Надаючи великого політичного значення успіху ринкових реформ в екссоціалістичних країнах, правлячі кола країн Заходу започаткували низку широкомасштабних програм фінансової та технічної допомоги колишнім соціалістичним країнам з боку Європейського Союзу, а саме програм ФАРЕ, САПАРД, ІСПА та ТАСІС.

З середини 2000-х рр. (приблизно з 2006 р.) і до кінця 2013 р. тривав четвертий етап розвитку європейського транскордонного співробітництва. Його основними рисами є використання досить складних інструментів територіального транскордонного співробітництва та запровадження спеціальної програми «Східного партнерства». Необхідність ефективного використання ресурсів, спрямованих Європейським Союзом на реалізацію політики щодо структурних, регіональних та вирівнюючих реформ в регіонах та країнах ЄС, привела до розроблення низки спеціальних програм, ініціатив та інструментів. Першими з них стали європейські угрупування територіального співробітництва ЄУТС (European Grouping of

Territorial Cooperation, EGTC), які були запроваджені в дію директивою ЄС від 5 липня 2006 р. № 1082/2006 [10]. За допомогою ЄУТС набувають юридичного статусу різноманітні транскордонні коопераційні проекти, для чого в кожному з них передбачено функціонування асамблеї, яка формується з представників сторін проекту, та директора, який безпосередньо керує його виконанням. Законодавчо проект підпадає під регулювання тієї країни, де зареєстровано його дирекцію. Таким чином, ЄУТС надає необхідних правових форм міжрегіональному співробітництву загалом і транскордонному зокрема.

В рамках ЄС в цей час також було започатковано окремі механізми для реалізації такого важливого напряму європейської співпраці в межах програм транскордонного співробітництва, як вирівнюючі реформи. Суть цих реформ полягає у всебічному сприянні так званій Європейській територіальній кооперації, ЄТК (European Territorial Cooperation, ETC), яка є головним механізмом досягнення цілей політики вирівнювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів в країнах-членах ЄС [11]. В ЄТК розрізняють напрями транскордонного (57 програм), міждержавного (13 програм) та міжрегіонального (1 програма) співробітництва, а також 3 мережеві підтримуючі програми. Програми транскордонного співробітництва призначені для стимулювання потужного соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів країн-членів ЄС. В цей період також започатковані програми, які спрямовані на співробітництво між регіонами країн-членів ЄС та регіонами країн-кандидатів на членство в ЄС (так званий Instrument for Preaccession Assistance (IPA)), а також на співробітництво між регіонами країн-членів ЄС та регіонами країн-сусідів (так званий European Neighborhood and Partnership Instrument (ENPI)). Розвиток транскордонного співробітництва України та країн-членів ЄС відбувався в рамках програми ENPI. Діяла також програма «Східного партнерства».

П'ятий етап розвитку європейського транскордонного співробітництва розпочався з кінця 2013 р. і триває досі. Його визначальною характерною рисою є врахування під час розроблення та втілення в життя проектів транскордонного співробітництва таких чинників. По-перше, суттєва модернізація відбувається в принципах та підходах реалізації самої політики транскордонного співробітництва, розрахованої на період 2014–2020 рр. Пріоритет надаватиметься проектам, які найбільшою мірою відповідатимуть оновленій політиці забезпечення згуртованості, зокрема тим з них, які спрямовані на «інтегральний розвиток територій, посилення транскордонного співробітництва» [12]. Передбачаються суттєве збільшення фінансування на ці цілі, а також його тісна ув'язка із засадничими документами розвитку ЄС, зокрема із стратегією «Європа – 2020», прийнятою навесні 2010 р., яка передбачає першочергову орієнтацію зусиль європейського співтовариства на забезпечення економічного зростання за рахунок знань та інновацій; дотримання принципів сталого розвитку, високих рівнів зайнятості та соціального забезпечення громадян за рахунок суспільної і територіальної узгодженості. З цією метою потрібно «прискорити реалізацію стратегічних проектів з високою доданою європейською вартістю, необхідних для вирішення невідкладних проблем, зокрема в транскордонній сфері та у внутрішніх модальних вузлах (міста, порти, логістичні платформи)» [13].

По-друге, сплеск у 2015–2016 рр. масової міграції до Європи, як легальної, так і нелегальної, привів до виникнення та повномасштабного розгортання так званої Європейської міграційної кризи, яка виявилася найбільшою в Європі з часів Другої світової війни. Так, чисельність поданих в ЄС у 2015 р. клопотань про притулок перевищила 1,1 млн., що майже вдвічі більше, ніж у 2014 р., втричі більше, ніж у 2013 р., а чисельність затриманих під час спроби незаконного перетину кордону перевищила 1,8 млн., що майже у 8 разів більше, ніж у 2014 р. [14]. З метою оперативного реагування на його вирішення Європейська Комісія розробила низку заходів, серед яких слід назвати такі, як «дієва система прийому та розміщення шукачів притулку; нова європейська політика щодо легальної міграції; рішуча боротьба з нелегальною імміграцією та торгівлею людьми; забезпечення безпеки зовнішніх кордонів ЄС» [14]. Більш жорстким контроль став і на внутрішніх кордонах ЄС, що негативно вплинуло на функціонування низки транскордонних проектів. Зокрема, час проїзду між Копенгагеном та шведським містом Мальме у зв'язку із паспортним контролем збільшився вдвічі – замість 34 хвилин подорож для майже 15 тисяч громадян сусідніх країн, які щодня їздять на роботу та додому, може тривати до години і 20 хвилин [15]. Такі обставини суттєво зменшують ефективність праці робітників, зайнятих в транскордонному інноваційному кластері біотехнологій «Регіон Орезунд» (Øresund Science Region).

По-третє, складнощі в розвитку транскордонного співробітництва в цей період обумовлюються суттєвим наростанням внутрішніх протиріч між європейськими країнами, які стосуються майбутнього ЄС, та зовнішніх протиріч між ЄС та Росією. Найбільш яскравим проявом перших з них став ініційований Великобританією процес її виходу із складу ЄС (так званий Брексіт). Зовнішні протиріччя головним чином стосуються санкцій, які ЄС застосував до Росії у зв'язку із приєднанням до неї Криму.

Четвертим чинником, який обумовив нові характеристики в розвитку транскордонного співробітництва в цей період, є конкретні заходи з підготовки Угоди про співпрацю України та ЄС і наступні події, викликані територіальними змінами кордонів України, суспільно-громадянськими заворушеннями та військовими діями на Сході України. Транскордонне співробітництво України зі своїми сусідами в цей період характеризується такими трендами: згортання співробітництва із Росією на північно-східному кордоні та активна конфронтація на кордоні із АР Крим; обережне продовження із Білорусією, особливо в тих регіонах, де учасниками є представники Росії, посилення на західних та південних кордонах (крім кордонів із Росією).

**Висновки.** Визначення сутності механізму функціонування транскордонного співробітництва країн-членів ЄС дало можливість встановити його складові, тобто правові основи, принципи, форми та інструменти, за допомогою яких досягаються кінцеві цілі його суб'єктів. За критеріями рівня фактичного розвитку соціально-економічних відносин між суміжними територіями та розвитку нормативно-законодавчої бази транскордонного співробітництва в Європі прослідковано еволюцію п'яти етапів його становлення. Особлива увага суб'єктами транскордонного співробітництва в Україні має бути приділена тенденціям, які складаються в межах п'ятого етапу, оскільки низка з них несе загрози для успішної реалізації євроінтеграційного вектору розвитку вітчизняної економіки.

**Список використаних джерел:**

1. Мікула Н.А., Транскордонне співробітництво : [посібник] / Н.А. Мікула, В.В. Толкованов. – К. : Крамар, 2011. – 259 с.
2. Guo R. Cross-Border Management: Theory, Method and Application / R. Guo. – Springer-Verlag Berlin and Heidelberg GmbH & Co. KG, 2015. – 440 p.
3. Brkan M. The Dutch referendum on the EU / Ukraine association agreement: What will the impact be? / M. Brkan, A. Hoogenboom // EU Law Analysis blog. – 2016. – April [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://cris.maastrichtuniversity.nl/portal/en/publications/the-dutch-referendum-on-the-euukraine-association-agreement-what-will-the-impact-be.htm.
4. Токар П. Нові реалії сучасних кордонів: соціолого-політологічний аналіз : [монографія] / П. Токар. – Ужгород : Ужгородська міська друкарня, 2008. – 320 с.
5. Посібник із індексації та моніторингу транскордонного співробітництва. – Ужгород, 2012. – 80 с.
6. Чаленко А.В. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях / А.В. Чаленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kapital-rus.ru/articles/article/176697.
7. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями (Мадрид, 21 травня 1980 р.) // Офіційний вісник України. – 2006. – № 9. – С. 200. – Ст. 585. – Код акту 35386/2006. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_106/print1424004849515928.
8. International Handbook on the Economics of Integration, Volume III Factor Mobility, Agriculture, Environment and Quantitative Studies Edited by Miroslav N. Jovanovi, United Nations Economic Commission for Europe, Geneva, Switzerland and Global Studies Institute, University of Geneva, Switzerland 2011. 496 p.
9. Single European Act Official Journal of the European Communities, L 169, 29 June 1987 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L:1987:169:FULL&from=EN.
10. Pasi P. 2007. Euroregions as micro-models of European integration. In Euroregions – the Alps–Adriatic context, ed. J. Langer, 73–9. Frankfurt am Main: Peter Lang. – P. 76.
11. Regulation (EC) No 1082/2006 of the European Parliament and of the Council of 5 July 2006 on a European grouping of territorial cooperation (EGTC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/gect/ce_1082(2006)_en.pdf.
12. INTERACT Homepage ETC European Territorial Cooperation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.interact-eu.net/etc_2014/european_territorial_cooperation/486/14849.
13. EU Cohesion Policy: The key elements of the reform (p. 35) from Investing in regions: The reformed EU Cohesion Policy 2014-2020 Investing in regions: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2014/presentation_final_en.ppt.
14. Brussels, 3.3.2010 COM (2010) 2020 final Communication from the Commission Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth p. 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF.
15. Малиновська О.А. Міграційна криза в Європі: пошуки шляхів розв'язання та наслідки для України : аналітична записка / О.А. Малиновська // Національний інститут стратегічних досліджень. – 2016. – № 30. Серія «Соціальна політика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/2266.
16. Брабант М. Контроль на границе с Данией: поворот в миграционной политике Стокгольма / М. Брабант, О. Мищенко // DW. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dw.com/p/1HXpF.

**Аннотация.** В статье рассматриваются сущность и элементы механизма функционирования трансграничного сотрудничества стран-членов ЕС. Сущность понятия «механизм функционирования трансграничного сотрудничества» раскрывается через существующие ресурсы процесса трансграничного сотрудничества и характер связи между ними. В качестве ресурсов трансграничного сотрудничества выступают его правовые основы, принципы, формы и инструменты, с помощью которых достигаются конечные цели субъектами, которые принимают участие в этом процессе. Прослежено эволюцию пяти этапов его становления по критериям уровня фактического развития социально-экономических отношений между смежными территориями и развития нормативно-законодательной базы трансграничного сотрудничества в Европе. Определяющей чертой пятого этап развития европейского трансграничного сотрудничества, которое началось в конце 2013 г. и длится до сих пор, является акцент на разработке и воплощении в жизнь тех проектов трансграничного сотрудничества, которые соответствуют политике обеспечения сплоченности, ослабляют последствия миграции (легальной и нелегальной), Брексита и санкционной «войны» с Россией.

**Ключевые слова:** трансграничное сотрудничество, ЕС, механизм функционирования трансграничного сотрудничества, еврорегион, евроинтеграция.

**Summary.** The essence and elements of the operation mechanism of cross-border cooperation among the member states of the EU are being analyzed in the article. The essence of the concept "the operation mechanism of cross-border cooperation" is revealed through the available resources of cross-border cooperation process and the character of relationship between them. Among the resources of transborder cooperation process are its legal basis, principles, forms and instruments by which the end objectives are achieved by the subjects participating in this process. The evolution of the 5 stages of mechanism formation of cross-border cooperation in Europe can be seen according to the following criteria - the actual level of social and economic relations between the neighboring territories and the development of regulatory and legislative base. Defining feature of the last, fifth stage of the European cross-border cooperation (began in the end of 2013) is the emphasis on the development and implementation of projects of the cross-border cooperation which correspond to the policy of the unity assurance, weaken the consequences of migration (legal and illegal), of Brexit and sanctioned "war" with Russia.

**Key words:** cross-border cooperation, EU, operation mechanism of cross-border cooperation, European region, European integration.

УДК 339.982

**Брятко А. А.**
*аспірант кафедри світового господарства*
*та міжнародних економічних відносин*
*Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова*

**Briatko A. A.**
*PhD student of the World Economy and*
*International Economic Relations Department*
*I. I. Mechnikov Odessa National University*

# ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ЯК ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО СОЦІУМУ

# THE ECONOMIC CRISIS AS A SOURCE OF HUMAN SOCIETY DEVELOPMENT

**Анотація.** У статті розглянуто основні підходи до аналізу фінансово-економічних криз. Виокремлено показники аналізу стану національної економіки. Проаналізовано ключові чинники вплину внутрішньої та зовнішньої кон'юнктури на окремі країни. Надано оцінку використання ресурсів під час криз. Сформульовано першочергові пункти антикризового управління.

**Ключові слова:** світова фінансово-економічна криза, напрями кризового розбалансування, антикризове управління.

**Вступ та постановка проблеми.** Ще зі стародавніх часів мислителі розмірковували над сенсом людського буття. Головними питаннями, на які вони намагались дати відповіді, були досить абстрактними, але ідея розвитку людської цивілізації була досить вагомою. У зв'язку з цим основна частина античних філософів вважала, що головна властивість світу, у якому суспільство і господарство почувають себе затишно, – це рівновага і стабільність. Але проблема полягала в тому, що рівновага не знає різких зрушень. Стабільність, спокій та упевненість зупиняють процвітання і стійкість. Система не може існувати сама по собі без хаосу і без кризи. Стабільність і криза виступають в постійній конкуренції у розвитку будь-якої системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ дослідження фінансово-економічних коливань внесла ціла плеяда як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Зокрема, на пострадянському просторі цією проблематикою займалися О.М. Скібіцький, Р.А. Попов, А.А. Богданов, В.О. Василенко, К.О. Соломянова-Кирильчук. Щодо зарубіжних вчених, то до них можна віднести Дж. Кейнса, В.І. Кнорринга, Р. Бірнінгема, Е. Гілла, С. Вайта, Р. Хіта. Водночас поза увагою залишаються проблеми глобалізації кризових явищ та ефективне антикризове управління на міжрегіональному рівні.

**Метою** роботи є поглиблення та уніфікація теоретико-методологічних підходів до аналізу фінансово-економічних коливань.

**Результати дослідження.** Історично склалося так, що розвиток людства був пов'язаний з постійною боротьбою з незгодами – епідеміями, війнами тощо. У людини на підсвідомому рівні стало закладатися прагнення уникати кризових ситуацій. Через це, з одного боку, людство винаходить нові шляхи боротьби з цією проблемою, а з іншого – небажання бачити кризу призводить до більш глибокого її проникнення.

У сучасній літературі ще не встановилося загальновизнаного уявлення про кризи в розвитку соціально-економічної системи. Радянський енциклопедичний словник дає таке трактування цього поняття: «різкий, крутий перелом в чому-небудь, важкий перехідний стан або гостре утруднення в чому-небудь, важке положення» [1, с. 653]. Аналогічну інтерпретацію дає і Вебстерський міжнародний словник англійської мови. Відповідно до нього криза – це «переломний момент в кращу або гіршу сторону, хворобливий період, вирішальний момент» [2, с. 229]. Отже, ключовою характеристикою є момент або стан неповернення до попереднього порядку функціонування системи.

Загалом же термін «криза» походить від грецького слова "crisis", яке означає «вирок з будь-якого питання або рішення в сумнівній ситуації». Також може означати «вихід, рішення конфлікту». В такому значенні термін часто застосовувався Гіппократом і в медичній практиці, де він трактується як вирішальна фаза проходження хвороби. В цьому значенні визначення поняття «криза» сформулював історіограф Р. Козеллек. Відповідно до його тлумачення криза – «це ледве вимірний, переломний момент, при якому рішенням є або смерть, або життя» [3, с. 7].

Класична економічна категорія кризи означає небажану і драматичну фазу в економічній системі. Каталізатором кризових явищ є коливання і негативні процеси, що відбуваються в соціально-економічному житті суспільства. Представники класичного напряму по-різному характеризують кризу. Отже, Дж. Міль визначає кризу як процес, «коли погляди зазнають серйозних змін». Таке визначення кризи дає змогу припустити, що йдеться про тимчасовий інтервал, коли відбувається реструктуризація економічної системи.

Таким чином, під кризою розуміють не тільки зміну позитивної тенденції на негативну, але й навпаки: зміну негативної тенденції на позитивну, але лише за умови, що зміни носять вирішальний, переломний характер. Отже, дії управлінської верхівки повинні бути спрямовані на запобігання погіршенню стану всієї системи, хоча, починаючи з певного переломного моменту, робота буде спрямована на створення кризи.

Цей парадокс пояснюється тим, що будь-яка тенденція носить стійкий характер. Будь-які ж спроби порушити цю тенденцію автоматично ведуть до порушення стійкості і, швидше за все, до кризи. Це підтверджує той факт, що основними характеристиками кризової ситуації є нестійкість її стану і схильність до зовнішніх і внутрішніх впливів.

Р.А. Попов, зокрема, писав: «Кризовий стан системи – це таке її положення, в якому базові параметри – платіжний баланс, об'єми виробництва і продажів, трудозайня-

тість – знаходяться в нестійкому стані, з якого вона може бути виведена порівняно незначними внутрішніми або зовнішніми діями, наслідком чого стає перехід її на іншу якість» [4, с. 17–18].

З природничо-наукової точки зору система, нестійка по відношенню до зовнішніх дій, є надмірно відкритою. І навпаки, система, нестійка по відношенню до внутрішніх дій, є надмірно закритою.

Отже, криза не завжди носить небажаний, негативний характер. Більш того, в деяких випадках має сенс не тільки не запобігати, але навіть провокувати кризу з метою її виправлення на більш ранній стадії.

На думку багатьох учених, криза найпомітніше виявляється саме під час зміни підвищувальної тенденції на знижувальну, а не навпаки. Так, засновник класичної економічної теорії Дж. М. Кейнс писав: «У економічному циклі є ще одна характерна межа, яку наша теорія повинна пояснити, якщо вона правильна, а саме явище кризи, тобто раптову і різку, як правило, зміну підвищувальної тенденції на знижувальну, тоді як при зворотному процесі такого різкого повороту часто не буває» [5, с. 251].

На думку австрійської школи, фундаментальні ознаки економічних криз можна розділити на дві великі групи:

– зарегульованість економічного життя, що характерно для будь-яких утворень, де домінує інституціональний характер відносин; результатом є запізнення отримання інформації з реального сектору та неадекватність реагування;

– управлінські перекоси; яскравим прикладом є сьогоднішня банківська система, що функціонує за принципом часткового резервування; значна частина кредитних коштів видається поза наявністю реальних збережень, що робить виробниче інвестування непропорційно капіталоємним.

В основі маржиналістського підходу лежить принцип граничної необхідності благ. Співвідношення балансу попиту та пропозиції в контексті граничного споживання є осьовим фактором аналізу. Виходячи з цього, можна сказати, що кризи наступають в період ефективного задоволення граничного попиту більшістю товарів, а нових вихідних напрямів корисного інвестування не створено, отже, відбувається уповільнення руху капіталів, а як наслідок – рецесія.

Марксистська теорія вбачає витоки криз в упереджувальному підвищенні ефективності виробництва. Капіталістична система сприяє підвищенню ефективності та зниженню видатків, зокрема заробітних плат. Результатом стають кризи перевиробництва на фоні падіння сукупного попиту.

Теорія неомарксизму допускає можливість стабільного існування капіталістичної системи лише за умови державної координації вектору розвитку суспільного життя. Відповідно, кризи наступають в період пікового підвищення ефективності виробництва, що характеризується відсутністю вектору зайнятості вивільненого людського потенціалу.

На думку представників неокласицизму, фундаментальним твердженням є довгострокова стабільності ринку як результат гнучкості цін та доходів суб'єктів господарювання. А головним важелем дестабілізації рівня цін можуть бути очікування майбутніх змін, а також ірраціональна поведінка господарств під час зміни умов функціонування економіки.

Водночас більшість шкіл має більше спільного, ніж спірного. Зокрема, представники класичної та неокласичної шкіл вважають, що локомотивом розвитку є інновації та зміни у виробництві, а розширення кредиту є константою для банківської системи. Монетаристи ж вважають, що саме умови кредиту створюють систему розвитку інновацій та виробництва. Але всі сходяться на двоєдиності процесу, зважаючи лише на черговість.

Якщо розглядати більш конкретно погляди науковців, то варто зазначити, що відомий радянський економіст і філософ О.О. Богданов так описував природу кризи: «розрив тектологічної межі між двома комплексами є загалом початком їх кон'югації, моментом, з якого вони перестають бути тим, чим вони були – тектологічними відмінностями, і утворюють якусь нову систему, з подальшими перетвореннями, виникненням зв'язків, дезінгресій (розрив зв'язків, розділення цілого, відособлення його частин), часткових і повних, словом, це організаційна криза даних комплексів. Утворення тектологічної межі, створюючи з даної системи нові окремості, також робить її в організаційному сенсі не тим, чим вона була: це також є криза, тільки іншого типу. Всі кризи, що спостерігаються в житті і в природі, всі «перевороти», «революції», «катастрофи» і інше належать до цих двох типів» [6, с. 176] . Таким чином, криза системи є нічим іншим, як переходом її з одного стану в інший.

Цікавий підхід до визначення кризи можна знайти в роботах Ж. Сисмонді та Р. Хоутрі. На їхню думку, структуру кризи створюють два протилежні матеріальні об'єкти, які знаходяться в ній в процесі взаємодії. Один з них руйнівний, другий – творчий, але обидва є складовими елементами економічного циклу. Відповідно, головною метою антикризового управління є виокремлення творчої складової та вливання ресурсів в її розвиток.

П. Самуельсон асоціював кризу з рівноважним станом. Відповідно до його тлумачення рівновага – це «такий стан, при якому зберігається здібність господарського процесу до саморегулювання» [3, с. 8]. З цієї точки зору криза є ситуацією, коли у менеджерів обмежені можливості до внутрішньофірмового регулювання господарського процесу. Відповідно, головною метою є вироблення нестандартних методів управління та реорганізація структури окремого суб'єкта господарювання до рівня, що відповідає умовам, що склалися на ринку.

Таким чином, добре видно, що серед економістів немає єдності у поглядах щодо природи виникнення кризових явищ.

Водночас витоки сьогоднішнього розбалансування лежать саме в площині фінансового перерозподілу. Отже, необхідно визначити, що з інтегральної точки зору фінансовий ринок – це система ринкових відносин, що забезпечує акумуляцію та перерозподіл фінансових потоків в цілях безперервності та рентабельності виробництва [17]. У разі раціонального використання залучених коштів відбувається прискорення зростання. В протилежному випадку створюються перекоси в розвитку економічних систем.

В основі ефективності фінансового перерозподілу лежить діалектична протилежність, що відображається, з одного боку, в зацікавленості учасників в отриманні максимального прибутку, а з іншого – у функціональному постулаті оптимального перерозподілу коштів для стабільного розвитку економічної системи загалом. Отже, в кризовий період відбуваються процеси, що не дають можливості ефективно управляти окремим економічним суб'єктом.

Значна частина науковців кластеризують фінансовий ринок та виводять закономірності розбалансування на його окремих представників. М. Борно та Дж. Ландон-Лейн характеризують міжнародну фінансову кризу як «банківську, котра, супроводжуючись валютною та борговою, виникає на декількох континентах та країнах, включаючи розвинені та ті, що розвиваються» [18, с. 6]. Однак

для побудови реальної моделі світової кризи доцільно використати системний підхід. Такий вибір обумовлено специфікою фінансово-економічного процесу, який складається з вищого рівня – світової економіки – та нижчого – регіональних господарств та транснаціональних компаній. Більш того, основна частина чинників розбалансування має кумулятивні характеристики.

Наступним напрямом розгляду теми економічної кризи буде визначення механізму розвитку кризи. Загалом під економічним механізмом прийнято розуміти «ланцюг послідовних, взаємозалежних економічних явищ. Як і будь-який економічний механізм, механізм виникнення кризового стану «запускається» суб'єктами, що ініціюють вихідні економічні явища. Під впливом цих вихідних економічних явищ починається процес проходження (без додаткового імпульсу) одного за іншим у визначеній послідовності низки взаємозалежних економічних явищ (ефект падаючого доміно), наприкінці якої настає завершальне явище – кризовий стан.

У ролі вихідних чинників можуть виступати чисельні і різноманітні за характером і силою початкового імпульсу економічні явища, що ініціюються агентами як зовнішнього, так і внутрішнього середовища» [3, с. 8].

Отже, на макроекономічному рівні відбувається фундаментальний процес, що випливає з моделі вільної конкуренції, а саме криза перевиробництва. В ході побудови економічних зв'язків відбувається конкурентна боротьба, що провокує відсіювання неефективних ланок господарства. З плином часу капітал концентрується у невеликого прошарку населення, водночас виробничі потужності переходять на рейки масового виробництва, яке дає змогу застосовувати більш дорогі засоби виробництва. Іншими словами, створюється тренд стагнації робочої сили, яка фактично і є ключовим споживачем продукції. Відповідно, ключовою проблемою стає збут широкого асортименту виробленої продукції в системі, де майже всі суспільні процеси максимально оптимізовані, а нові галузі ще не створені.

Спусковим гачком гострої фази кризи можуть слугувати різні фактори. Наприклад, за часів Великої депресії 1929–1933 років це були біржові спекуляції з цінними паперами, у 1973 році – проблеми з поставками вуглеводнів на фоні розвитку конфлікту на Близькому Сході, у 2000 році – заінвестованість ринку інтернет-комерції та зависока довіра до цього сегменту як основного інструмента отримання прибутку, у 2008 році – криза іпотечного кредитування. Однак фундаментальною проблемою як завжди залишається концентрація фінансового капіталу в руках обмеженої групи людей, внаслідок чого створюється дефіцит попиту. Для вирішення проблеми було випробувано два шляхи: перший в США в 30-х роках, що полягав у перерозподілі майже половини національного доходу шляхом реформування податкової системи та створення масового платоспроможного попиту, а також впровадження методів індикативного стратегічного планування; другий в СРСР, який мав під собою систему планування комплексного розвитку нових індустрій економіки на основі директивного інвестування. Тут важливо одразу сказати, що головною проблемою першого підходу є низька швидкість реагування на зовнішні макроекономічні імпульси. Разом Водночас необхідно відзначити її високий рівень саморегуляції. Щодо другої системи, то вона має характер наздоганяючої та може існувати лише за умови окресленої кінцевої мети. У разі відкритої конкуренції забюрократизованість системи «виробництва – контроль – споживання» створює закритично великі видатки за розширення номенклатури продукції.

В контексті цього хотілося б приділити увагу такому поняттю, як теорія управління, адже саме вона допомагає визначити головні причини кризових явищ в економіці та дає змогу ефективно боротися з ними. Отже, теорія управління вивчає «закономірності організації управлінського процесу і виникаючі під час цього процесу відносини між людьми, визначає методологічні прийоми, що співпадають зі специфікою об'єкта вивчення, розробляє систему і методи активного впливу на об'єкти управління і визначає способи передбачення і прогнозування процесів, що вивчаються» [7, с. 19].

Таким чином, ми бачимо, що фактично ця теорія розподіляється на два великі підрозділи: перша створює системне бачення суспільних відносин, де враховується якомога більше фактів та можливих загроз, а друга розробляє і реалізовує заходи, спрямовані на нейтралізацію найбільш небезпечних чинників, які інтенсивно впливають на завершальне явище.

З точки зору принципів, на які спирається теорія, можна виділити такі:

– принцип цілеспрямованості (основна мета визначається на початку);

– принцип модельованості (наявність плану за будь-якого розгортання);

– принцип фізичної досяжності (кожне проміжне завдання має бути конкретним, а також бути інтегральною складовою загального плану дій).

Отже, розглянувши головні засади теорії управління як науки, треба визначити, які існують причини та стадії розвитку кризи, які фактори впливають на її розвиток та подолання.

Насамперед необхідно знати причину її походження. Відомий економіст В.О. Василенко визначив шість причин виникнення кризи: «1) об'єктивні; 2) суб'єктивні; 3) внутрішні; 4) зовнішні; 5) техногенні; 6) природні» [8, с. 12]. На основі класифікації загрози обирається набір інструментарію регулювання та вносяться корективи в розвиток окремого підрозділу або галузі.

Майже всі дослідники кризових явищ в економіці як окремих країн, так і глобального господарства сходяться на тому, що будь-яка криза проходить такі стадії: потенційна криза, латентна, гостра подолана, неподолана.

Потенційна стадія характеризується звичайним плином речей, але точка відліку розпочата. Зазвичай такою точкою є прийняття стратегічного курсу розвитку або таргетування окремого сегменту ринку. В цей час формуються підвалини кризового розбалансування.

Латентну стадію відображає наявність дисбалансів, які існують в системі. Але їх величини ще не є критичними. Саме на цьому етапі з'являється момент неповернення, коли управлінський ланцюг сформований, вектор розвитку обраний, ресурсів на нову реорганізацію або обмаль, або немає в принципі. Зрештою, криза переростає в свою гостру фазу.

Водночас на будь-якому з цих етапів можна застосувати цілу низку заходів, спрямованих на подолання проблеми. Також треба брати до уваги такі фактори під час вирішення кризи на третій стадії:

– «брак ресурсів для подолання кризи;

– чим більша кількість майна та людей перебувають під загрозою, тим більше стає потреба визначення пріоритетів – чим жертвувати, а що рятувати;

– небезпека виникає там, де на неї не чекають;

– перша кризова ситуація може призвести до появи інших, які теж потребуватимуть ефективного менеджменту» [9, с. 26].

Водночас з метою запобігання поглибленню криз в економічній діяльності було створено взаємопов'язану систему стратегічного і ситуаційного або оперативного менеджменту. Для початку хотілося б визначити суть цих двох понять. Отже, стратегічне управління – це «не чітко визначені дії і тим більше не конкретний план робіт <…> – це концепція виживання в певних умовах» [10, с. 25]. У більш вузькому розумінні стратегічне управління – це «система, що являє собою динамічний процес аналізу, вибору стратегій, планування, забезпечення і реалізації розроблених планів, що полягає у повторювальному циклі розв'язання п'яти основних завдань.

1) Формування стратегічного бачення розвитку.

2) Перетворення стратегічного сценарію і місії у вимірні цілі.

3) Розробка стратегії для досягнення бажаних цільових результатів.

4) Реалізація і виконання обраної стратегії кваліфіковано й ефективно.

5) Оцінка рівня досягнень, розгляд нових напрямів розвитку» [11, с. 18–19].

Таким чином, завданням стратегічного управління є вироблення довгострокового вектору розвитку.

Щодо оперативного управління, то його метою є «виробництво товарів і послуг з ціллю отримання прибутку від їх реалізації, пошук шляхів найефективнішого використання ресурсів, а також раціональне використання виробничого потенціалу» [12, с. 31].

Якщо дивитися на цей вид управління з точки зору функціональності, то необхідно визначити його ключові методи. Такі дослідники, як В.І. Шостка та В.О. Василенко, виділили такі «методи ситуаційного менеджменту: адміністративні; економічні; соціально-психологічні» [13, с. 25].

Адміністративний вплив створює загальну картину функціонування, динаміки, розвитку, контролю та результатів роботи системи, відносно якої відбувається маніпуляція. Важливим фактором цього методу є його відповідність наявним умовам та адекватності реагування.

Економічні методи відображають роботу з рядом суб'єктів господарства, спрямовану на стимулювання ефективної роботи колективів, підвищення ролі інноваційних, неординарних підходів вирішення завдань.

Соціально-психологічні засоби дають змогу опосередковано впливати на великі прошарки населення, стимулювати інтерес до визначених напрямів розвитку, створюють позитивний образ роботи управлінської верхівки, сприяють становленню внутрішнього інноваційного процесу.

Отже, визначивши поняття, зміст та мету стратегічного та ситуаційного менеджменту, можна побачити, що в синтезі вони надають більше ніж достатньо інструментів для досягнення поставлених цілей.

Наступними напрямами дослідження є принципи управління та використання капіталу, залучення оборотних фондів, розгляд процедури санації як інструмента запобігання входження у фазу нездоланної кризи.

Питання принципів управління використання капіталу фактично є одним з методів ситуаційного менеджменту. Взагалі існує п'ять «принципів управління використання капіталу: 1) інтегрованість з загальною системою управління, 2) комплексний характер формування управлінських рішень, 3) високий динамізм управління, 4) варіативність підходів в розробці окремих управлінських рішень, 5) орієнтованість на стратегічні цілі» [14, с. 65].

В кризових ситуаціях не завжди вистачає коштів, які б могли задовольнити потреби антикризового управління. Ця обставина зумовлює використання кредитного ресурсу. Інструментом для реалізації цього завдання часто слугують оборотні кредитні фонди, влиті через підтримку держави.

Отже, з огляду на інтереси держави першочерговим завданням є надання дешевих кредитних коштів більшості підприємств для збереження ліквідності основних фондів, недопущення масових банкрутств в результаті фінансового голоду.

**Висновки.** Таким чином, розглянувши питання сутності кризових явищ, можна зробити висновки, що проблемами кризи в господарському житті займалися дослідники ще з античних часів. Згоди щодо визначення цього поняття в наукових колах немає й досі, але майже всі сходяться на тому, що воно характеризується крайнім загостренням протиріч у соціально-економічній системі. Також було визначено головні причини кризових явищ: об'єктивні, суб'єктивні, внутрішні, зовнішні, техногенні, природні. Окреслено кризові стадії: потенційна, латентна, гостра подолана, неподолана. Були опрацьовані головні характеристики ситуаційно-стратегічного управління, а також визначено, що лише за допомогою комплексного підходу та використання п'яти принципів використання капіталу можливо запобігти банкрутству. Резюмовано, що для держави головними цілями антикризового управління є недопущення різких коливань реального сектору економіки, забезпечення збереження стабільності загального попиту в середньостроковій перспективі та вироблення стратегії розвитку та підтримання компаній-фундаторів нових кластерів економіки.

**Список використаних джерел:**


1. Советский энциклопедический словарь / под ред. А.М. Прохорова. – 3-е изд. – М. : Советская энциклопедия, 1984. – 1600 с.
2. New Webster's Dictionary and Thesaurus of the English Language / editorial director B.S. Cayne. – Danbury, CT: Lexicon publications, Inc, 1993 – 1149 p.
3. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент : [навч. посібник] / О.М. Скібіцький. – К. : ЦУЛ, 2009 – 568 с.
4. Попов Р.А. Кризисный менеджмент индустриальной организации (теоретико-методологический аспект) / Р.А. Попов. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2001. – 32 с.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – Петрозаводск : Петроком, 1993. – 307 с.
6. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука / А.А. Богданов. – М. : Экономика, 1989. – Кн. 1. – 303 с.
7. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления : [учебник для вузов по специальности «Менеджмент»] / В.И. Кнорринг. – 2-е изд., изм. и доп. – М. : Норма-инфра-М, 2001. – 511 с.
8. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / В.О. Василенко. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 501 с.
9. Хіт. Р. Антикризовий менеджмент для керівників / Р. Хіт ; [пер. з англ. Р.Л. Ткачук, С.М. Рябчук, Н.І. Мішеніна]. – К. : Всеувіто, Наукова думка, 2002. – 566 с.
10. Осовська Г.В. Стратегічний менеджмент: теорія та практика : [навч. посібник для ВУЗів] / Г.В. Осовська та ін. – К. : Кондор, 2003. – 191 с.
11. Василенко В.О. Стратегічне управління : [навч. посібник для вузів] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 395 с.

12. Виханский О.С. Стратегическое управление : [учебник для вузов] / О.С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарика, 1999. – 292 с.
13. Василенко В.О. Ситуаційний менеджмент : [навч. посібник для ВУЗів] / В.О. Василенко, В.І. Шостка. – К. : ЦУЛ, 2003. – 284 с.
14. Бланк И.А. Управление использованием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2000. – 508 с.

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные подходы к анализу финансово-экономических кризисов. Выделены показатели анализа состояния национальной экономики. Проанализированы ключевые факторы влияния внутренней и внешней конъюнктуры на отдельные страны. Дана оценка использования ресурсов во время кризисов. Сформулированы первоочередные пункты антикризисного управления.

**Ключевые слова:** мировой финансово-экономический кризис, направления кризисной разбалансировки, антикризисное управление.

**Summary.** The paper deals with basic approaches of the analysis of financial and economic crises. Key analysis indicators of the national economy are determined. The factors of influence of internal and external environment to the country are analyzed. The assessment of resources usage during the crisis is processed. The anti crisis management priorities are formulated.

**Key words:** global financial and economic crisis, research methodology of economic crises, crisis management.

УДК 339.9

**Власенко Л. В.**
*аспірант, старший викладач*
*кафедри міжнародних економічних відносин*
*Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій*

**Vlasenko L. V.**
*Postgraduate,*
*Senior lecturer of International Economic Relations Department*
*Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies*

# ПОЗИЦІОНУВАННЯ УКРАЇНИ У СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ МІЖДЕРЖАВНИХ СТОСУНКІВ КНР

# POSITION OF UKRAINE IN THE PRC'S SYSTEM OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS

**Анотація.** У статті розглянуті теоретичні положення китайської школи міжнародних відносин, наведені її відмінності від наявних класичних західних концепцій міждержавної взаємодії. Проаналізована ієрархія стратегічного партнерства КНР; з використанням індексу комплексної державної потужності визначено місце України серед стратегічних партнерів КНР, наданий прогноз подальшого розгортання співробітництва.

**Ключові слова:** китайська школа міжнародних відносин, стратегічне партнерство, індекс комплексної державної потужності.

**Вступ та постановка проблеми.** Протягом останніх десяти років Китайська Народна Республіка перетворилася з регіональної держави на одного з лідерів та центрів тяжіння глобальної економіки. КНР має власну концепцію економічного устрою, доповнену унікальною теорією міжнародних відносин та своєрідною практикою здійснення міждержавних зв'язків. Необхідність формування окремої стратегії співробітництва України з КНР в умовах постійно зростаючою економічною, особливо зовнішньоторговельною, взаємодією зумовила тему дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Перспективи встановлення відносин стратегічного партнерства між Україною і КНР вперше були висвітлені у пілотному обґрунтуванні концепції співпраці, над якою працювали такі вітчизняні вчені-економісти, як В. Волошин, О. Гамкало, З. Гудзій, Н. Козій, Ю. Мігущенко, А. Мокій, О. Мокій, Н. Моренова, С. Семів, М. Флейчук, І. Чекан, О. Чорний, Т. Чорний, Л. Яремко.

Особливості здійснення зовнішньоекономічної стратегії та політики КНР вивчали Ван Сюе Цзюнь, А. Данильченко, Дин Жуджунь, М. Ковалев, М. Кононенко, В. Король, В. Новик, О. Олійник, А. Петиненко, Ху Цзунь Жун, Чень Цзюнь, О. Шайда. Відмінності у трактовці окремих термінів, які виникають як елемент світоглядного конфлікту Захід-Схід, відзначали у своїх роботах такі видатні вчені та публіцисти, як П. Бурдьє, Г. Дойчер, Н. Талеб, Г. Чан, Ю Чжу. Проте особливості китайської школи міжнародних стосунків, місце України у наявній ієрархії міжнародних зв'язків КНР недостатньо висвітлені у наукових публікаціях.

**Метою** статті є аналіз особливостей китайської школи міжнародних відносин, визначення позиції України у ієрархії стратегічних партнерів КНР.

**Результати дослідження.** Значимість КНР у глобальній економіці постійно зростає. Протягом останніх трьох десятиліть ця країна постійно нарощувала свій економічний потенціал, розвиваючись надзвичайно швидкими темпами. У 2010 р. за рівнем номінального ВВП КНР вперше випередила Японію, посівши друге місце в світі після США. Економіка КНР зростає швидше, ніж економіка розвинених західних країн, включаючи світових економічних лідерів. Так, у 1960 р. різниця між номінальним ВВП США та КНР складала 89% (543,3 та 59,18 млрд. дол. США відповідно), у 2015 р. різниця становила лише 39,45% (17,95 та 10,86 трлн. дол. США відповідно). При цьому протягом 2010–2015 рр. середньорічний темп зростання ВВП Китаю склав 13,76%, для США цей показник дорівнював лише 3,72% [1]. Якщо така тенденція збережеться, то, згідно з окремими прогнозами, частка ВВП Китаю у глобальній економіці до 2020 р. зросте до 20%, що зробить її найбільшою економікою світу [2, с. 97]. Україна та КНР перейшли на рівень стратегічного партнерства у 2011 р., проте, як свідчить низький рівень ефективності зовнішньоекономічної співпраці та чисельні загрози економічній безпеці від розширення співробітництва з КНР, фактична якість стосунків не є задовільною. Це пов'язано перш за все з відсутністю окремої стратегії взаємодії України як з КНР, так і з іншими державами Південно-Східної Азії.

Необхідність розроблення окремої стратегії співпраці з КНР на всіх рівнях міждержавної взаємодії зумовлена нездатністю класичних концепцій та теорій міжнародних стосунків (структурний реалізм, неолібералізм, конструктивізм тощо) повністю пояснити специфіку зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної практики КНР [3, с. 97]. Концепції, базовані переважно на вивченні історії Європейських країн та західному науковому раціоналізмі, не спроможні пояснити та спрогнозувати розвиток міжнародних стосунків країн Азійського регіону.

Зовнішньоекономічні стратегії розвитку КНР формуються здебільшого на основі власної «китайської школи» теорії міжнародних стосунків, яка, на думку китайських вчених, є альтернативою наявним «американській», «англійській», «французькій» та іншим школам [3, с. 106; 4, с. 73].

Можна виділити такі джерела «китайської школи» міжнародних відносин: 1) дипломатичний досвід КНР та власні дослідження китайських науковців у галузі теорії міжнародних відносин; 2) наявні зарубіжні теорії міжнародних відносин; 3) унікальні культурні традиції китайської цивілізації; 4) особливості історичного розвитку Китаю, не пов'язаного з європейською періодизацією історії; 5) марксистська теорія та її проекції на міжнародні стосунки [3, с. 105; 6]. Центральною відмінністю китайської школи від західної є інша проблематика досліджень (табл. 1).

Ще одне завдання, яке виконує «китайська школа» міжнародних стосунків, – створення власного лексичного поля та вокабулярія для опису економічних та геополітичних процесів, які протиставляються загальноприйнятим у Західному науковому середовищі латинським та англомовним термінам, зміст яких викристалізувався під впливом здебільшого «американської» та «англійської» шкіл. Специфічними чинниками розвитку теорій міжнародних відносин у КНР є китайська мова та ієрогліфічна система писемності, які істотно впливають на мислення їх носіїв [6, с. 68; 7].

Китайські науковці наголошують на тому, що лідерство США у галузі міжнародних відносин є не тільки об'єктивним наслідком державної могутності цієї країни, але й результатом активних зусиль академічних кіл США, які зробили «американську» теорію міжнародних відносин безумовним типовим та стандартним форматом визначення та ідентифікації типів міждержавних відносин у глобалізованому світі [3, с. 98–99; 6; 8].

Таблиця 1

**Національні школи теорії міжнародних відносин та їх проблематика**

| № | Назва школи | Центральне питання та проблематика |
|---|---|---|
| 1. | Американська школа | Збереження та поглиблення глобальної гегемонії США |
| 2. | Англійська школа | Процеси формування та розвитку «міжнародного суспільства» |
| 3. | Французька школа | Розвиток Європейського Союзу як альтернативи глобальної гегемонії США |
| 4. | Російська школа | Відмова від традиційної геополітики, пристосування до глобалізаційних процесів шляхом розвитку порівняльних переваг |
| 5. | Китайська школа | Приєднання КНР до сучасного міжнародного суспільства, а також її становлення як повноцінного суб'єкта міжнародної політики |

*Складено за джерелами [3, с. 104–105; 5, с. 73–94; 6]*

Таблиця 2

**Форми стратегічного партнерства, які використовуються у китайських документах та офіційній дипломатії**

| № | Український переклад | Китайський оригінал | Англійський переклад |
|---|---|---|---|
| 1. | Партнерство, співробітництво | 伙伴关系 | Cooperative partnership |
| 2. | Стратегічне партнерство | 战略伙伴关系 | Strategic partnership |
| 3. | Всебічне партнерство | 全面合作伙伴关系 | Comprehensive partnership |
| 4. | Всебічне стратегічне партнерство | 全面战略伙伴关系 | Comprehensive strategic partnership |
| 5. | Стратегічне партнерство із співробітництва | 战略合作伙伴关系, 战略协作伙伴关系 | Strategic partnership of cooperation |
| 6. | Конструктивне стратегічне партнерство | 建设性战略伙伴关系 | Constructive strategic partnership |

*Складено за джерелами [3; 6; 7; 8]*

Слід зазначити, що перспективи та загрози, які становить розширення зовнішньоекономічного співробітництва з КНР, цілком залежать від позиціонування конкретного партнера у китайській системі міждержавних стосунків. Традиційне визначення «стратегічного партнерства» передбачає реалізацію спільних інтересів за умови дотримання єдиної позиції щодо вирішення виникаючих при цьому проблем. Отже, умовою стратегічного співробітництва є відсутність або прагнення до усунення загроз економічній безпеці у міждержавних стосунках на

Таблиця 3

**Індекс комплексної державної потужності (КДП) стратегічних КНР та її стратегічних партнерів**

| № | Назва країни-партнера | Дата встановлення стратегічного партнерства, рік | Індекс комплексної державної потужності | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Рік | | | | | |
| | | | 1991 | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2015 |
| 1. | Бразилія | 1993 | 2,71 | 3,24 | 3,32 | 3,08 | 4,58 | 4,38 |
| 2. | США | 1997 | 157,71 | 184,57 | 206,93 | 207 | 177,24 | 152,8 |
| 3. | Венесуела | 2001 | 0,67 | 0,75 | 0,85 | 0,77 | 1,13 | 1,05 |
| 4. | Мексика | 2003 | 1,69 | 1,8 | 2,09 | 2,1 | 1,9 | 1,94 |
| 5. | Аргентина | 2004 | 1,21 | 1,63 | 1,66 | 1,19 | 1,46 | 1,57 |
| 6. | Канада | 2005 | 21,66 | 22,28 | 22,57 | 22,78 | 19,68 | 17,95 |
| 7. | Перу | 2008 | 0,15 | 0,18 | 0,18 | 0,17 | 0,24 | 0,28 |
| 8. | Чилі | 2012 | 0,27 | 0,42 | 0,55 | 0,55 | 0,62 | 0,77 |
| 9. | Австралія | 2013 | 9,7 | 10,43 | 11,25 | 11,1 | 12,08 | 12,06 |
| 10. | ПАР | 2004 | 1,67 | 1,76 | 1,41 | 1,61 | 1,56 | 1,36 |
| 11. | Нігерія | 2005 | 0,4 | 0,4 | 0,42 | 0,47 | 0,53 | 0,65 |
| 12. | Ангола | 2010 | 0,15 | 0,13 | 0,13 | 0,14 | 0,21 | 0,22 |
| 13. | Алжир | 2014 | 0,5 | 0,49 | 0,51 | 0,57 | 0,69 | 0,88 |
| 14. | РФ | 1996 | 58,18 | 18,02 | 15,71 | 18,46 | 22,47 | 23,83 |
| 15. | Франція | 2004 | 14,74 | 16,92 | 13,95 | 14,88 | 12,41 | 9,08 |
| 16. | ФРН | 2004 | 19,82 | 21,67 | 16,27 | 14,92 | 12,95 | 10,28 |
| 17. | Італія | 2004 | 7,72 | 7,31 | 7,71 | 8,2 | 6,23 | 3,79 |
| 18. | Великобританія | 2004 | 11,81 | 12 | 13,14 | 13,43 | 9 | 7,14 |
| 19. | Іспанія | 2005 | 3,52 | 3,77 | 4,12 | 4,95 | 3,9 | 2,62 |
| 20. | Португалія | 2005 | 0,43 | 0,62 | 0,67 | 0,77 | 0,6 | 0,42 |
| 21. | Греція | 2006 | 0,67 | 0,86 | 0,99 | 1,2 | 0,95 | 0,51 |
| 22. | Данія | 2008 | 1,23 | 1,42 | 1,13 | 1,14 | 1,05 | 0,7 |
| 23. | Сербія | 2009 | 0,23 | 0,19 | 0,12 | 0,16 | 0,15 | 0,13 |
| 24. | Україна | 2011 | 2,08 | 1,22 | 0,92 | 1,04 | 1,02 | 0,8 |
| 25. | Польща | 2011 | 0,99 | 1,19 | 1,18 | 1,29 | 1,55 | 1,43 |
| 26. | Ірландія | 2012 | 0,34 | 0,4 | 0,58 | 0,7 | 0,51 | 0,39 |
| 27. | Білорусь | 2013 | 0,45 | 0,23 | 0,21 | 0,25 | 0,29 | 0,27 |
| 28. | Пакистан | 2005 | 0,28 | 0,34 | 0,36 | 0,38 | 0,38 | 0,41 |
| 29. | Казахстан | 2005 | 2,35 | 1,69 | 1,18 | 1,62 | 2,14 | 2,54 |
| 30. | Індія | 2005 | 1,66 | 1,88 | 2,13 | 2,29 | 3,07 | 3,37 |
| 31. | Індонезія | 2005 | 0,69 | 0,91 | 0,87 | 0,96 | 1,15 | 1,21 |
| 32. | Республіка Корея | 2008 | 2,4 | 4,87 | 5,14 | 6,21 | 6,58 | 7,9 |
| 33. | В’єтнам | 2008 | 0,09 | 0,11 | 0,13 | 0,18 | 0,26 | 0,29 |
| 34. | Лаос | 2009 | 0,09 | 0,1 | 0,09 | 0,09 | 0,1 | 0,1 |
| 35. | Камбоджа | 2010 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,03 |
| 36. | Туреччина | 2010 | 0,69 | 0,86 | 1,22 | 1,21 | 1,54 | 1,47 |
| 37. | Монголія | 2011 | 0,43 | 0,3 | 0,25 | 0,27 | 0,32 | 0,4 |
| 38. | М’янма | 2011 | 0,11 | 0,12 | 0,12 | 0,11 | 0,09 | 0,09 |
| 39. | Таїланд | 2012 | 0,42 | 0,7 | 0,58 | 0,7 | 0,91 | 1,03 |
| 40. | Узбекистан | 2012 | 0,39 | 0,33 | 0,36 | 0,27 | 0,24 | 0,24 |
| 41. | ОАЕ | 2012 | 3,6 | 3,47 | 4,04 | 3,26 | 4,06 | 5,15 |
| 42. | Афганістан | 2012 | 0,26 | 0,28 | 0,29 | 0,3 | 0,32 | 0,33 |
| 43. | Таджикистан | 2013 | 0,04 | 0,02 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,01 |
| 44. | Шрі-Ланка | 2005 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,05 | 0,06 | 0,06 |
| 45. | Туркменістан | 2013 | 0,39 | 0,32 | 0,32 | 0,37 | 0,42 | 0,49 |
| 46. | Киргизстан | 2013 | 0,08 | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,03 |
| 47. | Малайзія | 2013 | 0,36 | 0,56 | 0,59 | 0,81 | 0,86 | 1,07 |

*Складено автором за джерелами [1; 13]*

всіх рівнях [4; 9]. Це твердження правомірно щодо класичної трактовки концепції стратегічного співробітництва, проте, як свідчить практика здійснення зовнішньоекономічної політики, є неприйнятним щодо співпраці з КНР.

Як було зазначено вище, неправильна трактовка намірів КНР може бути пов'язана з лінгвістичними, ментальними та світоглядними відмінностями, що неодмінно виникають під час співпраці Європейського Заходу з КНР та країнами Сходу, які тривалий час перебували під впливом китайської культури (В'єтнам, Корея, Японія).

КНР має відносини, що офіційно трактуються як «стратегічне партнерство» з 27 країнами світу, включаючи Україну (детальніше – табл. 3), та трьома міжнародними організаціями (ЄС28, АСЕАН, Африканський Союз). Проте назва угод з цими країнами може істотно відрізнятися залежно від того, який саме формат співпраці передбачає КНР (табл. 2).

Означені формулювання в англомовній та вітчизняній літературі перекладають як «стратегічне партнерство», проте, як доводить вивчення досвіду співпраці КНР з наведеними країнами, вони передбачають різний рівень взаємодії. Типовим прикладом є стосунки між КНР та ЄС28. Хоча формально угода про «Всебічне стратегічне партнерство» була підписана у 2003 р., сучасні стосунки між двома економічними лідерами далекі від класичного розуміння стратегічної співпраці [10; 11, с. 123].

Таким чином, для формування ефективної стратегії та міждержавної взаємодії необхідно визначити, яку саме позицію займає Україна у китайській ієрархії міждержавних зв'язків. Для цього доцільно застосувати показник, який має назву **«Комплексна Державна Потужність»** (далі – КДП) та використовується китайськими науковцями як альтернатива наявним західним моделям ранжування країн та міжнародним рейтингам для визначення місця країни у світовій геополітиці та економіці.

Загальних стандартів обрахунку КДП не існує. У 2004 р. професор Цзінь-Лун Чан запропонував свій варіант комбінованого методу визначення КДП (формула 1.1), до якого входять три моделі обчислення могутності держави (формули 1.2–1.4), основані на модифікованих методах Р. Клайна та Ф. Косаї [12, с. 8]:

$$CNP_i = \left(\frac{(CM + ES + MS)}{3}\right) \times \left(\frac{ENGY_i}{ENGY_w}\right), \quad (1.1)$$

$$CM_i = \left(\frac{POPU_i}{POPU_w}\right) \times 100 + \left(\frac{AREA_i}{AREA_w}\right) \times 100, \quad (1.2)$$

$$ES_i = \left(\frac{GNP_i}{GNP_w}\right) \times 200, \quad (1.3)$$

$$MS_i = \left(\frac{ME_i}{ME_w}\right) \times 200, \quad (1.4)$$

де *CNP* (англ. – Comperhensive National Power) – Комплексна Державна Потужність; *CM* (англ. – Critical Mass) – критична маса; $POPU_i$ – чисельність населення країни і; $POPU_w$ – загальна чисельність населення усіх країн світу; $AREA_i$ – загальна площа території країни *i*; $AREA_w$ – загальна площа усіх країни світу; *ES* (англ. – Economic Strength) – економічна потужність; $GNP_i$ – валовий національний продукт (ВНП) країни *i*; $GNP_w$ – загальний світовий продукт; *MS* (англ. – Military Strength) – військова потужність; $ME_i$ – військовій витрати країни і; $ME_w$ – загальні військові витрати усіх країн світу; $ENCY_i$ коефіцієнт енергоспоживання на душу населення у країні *i* (англ. – energy consumption per capita); $ENCY_w$ – середній світовий коефіцієнт енергоспоживання на душу населення.

Перевагою методу, запропонованого професором Цзінь-Лун Чаном, є відмова від нематеріальних показників, що вимірюються суб'єктивно. Це дає змогу розрахувати загальний індекс КДП, використовуючи статистичні дані міжнародних організацій. Індекс КДП має певні обмеження, які необхідно враховувати під час розгляду стосунків з кожною окремою країною. Наприклад, країни ЄС28 частково делегують функції щодо захисту державного суверенітету та підтримки правопорядку НАТО та спільним інститутам ЄС28, тому їх індекс КДП може бути нижчим за окремі країни Африки або Південної Америки. Результати розрахунку індексу для 47 країн, що є стратегічними партнерами КНР, наведені у табл. 3.

Всі отримані результати поділено на 5 груп: 1) наддержави та регіональні лідери ($CNP_i \geq 5$); 2) потужні регіональні держави (CNPi ≥ 2); 3) розвинені держави ($CNP_i \geq 1$); 4) стабільні держави ($CNP_i \geq 0{,}5$); 5) міні-держави, неспроможні держави ($CNP_i \leq 0{,}5$).

Станом на 2015 р. Україна (CNPUKR = 0,8) належить до групи стабільних держав, до якої також відносяться Алжир (CNPDZA = 0,88), Греція ($CNP_{GRC}$ = 0,51), Данія ($CNP_{DNK}$ = 0,7), Нігерія ($CNP_{NGA}$ = 0,65) та Чилі ($CNP_{CHL}$ = 0,77). Спостерігається негативна тенденція до зниження державної могутності України. Так, протягом останніх 24 років індекс КПД знизився на 1,28 пунктів, що призвело до зміни позиції нашої держави з потужного регіонального до ординарного східноєвропейського партнера КНР. Таке падіння неможливо пояснити приєднанням до військових або економічних альянсів. Отже, якщо наявна низхідна тенденція збережеться, Україна вже у 2018 р. (прогнозне значення $CNP_{UKR}$ = 0,4836) ризикує посісти місце серед «неспроможних держав», які КНР розглядає виключно як джерела дешевої сировини та ринок збуту своїх товарів, що унеможливить подальше стратегічне партнерство [14; 15].

**Висновки.** Аналіз публікацій представників китайської школи міжнародних відносин дав змогу виявити методологічні особливості та теоретичні відмінності від класичних західних концепцій міждержавної взаємодії. Встановлено вплив культурової унікальності КНР на зовнішньоекономічну діяльність, доведено існування ієрархії міждержавних зв'язків. За допомогою методу вимірювання індексу комплексної державної потужності визначене місце України серед окремих стратегічних партнерів КНР.

**Список використаних джерел:**


1. The World Bank Group : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldbank.org.
2. Левківський В. Українсько-китайське економічне співробітництво в контексті зовнішньоекономічної безпеки / В. Левківський, В. Левківський // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2013. – Вип. 2. – С. 95–103 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/NvChdieu_2013_2_15.
3. Чжан Жуйчжуан Теория международных отношений с китайской спецификой: современное состояние и тенденции развития / Чжан Жуйчжуан, А. Королев // Проблемы Дальнего Востока. – 2010. – № 3. – С. 96–110.
4. Кравченко О. Міжнародне стратегічне економічне партнерство в сучасних умовах глобалізації / О. Кравченко // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 4. – С. 61–65.
5. Баженов А. Социология международных отношений : [учебное пособие] / А. Баженов. – М. : ЦСПиМ, 2013. – 300 с.

6. Козинец А. Факторы развития современных китайских подходов в теории международных отношений / А. Козинец // Вестник ЗабГУ. – 2016. – № 1.
7. Рубец М. Влияние китайского языка на мышление и культуру его носителей / М. Рубец // История философии. – 2009. – № 14. – С. 147–161.
8. Qin Y. Why is there no Chinese International Relations Theory? / Y. Qin // International Relations of the Asia Pacific. – 2007. – Vol. 7. – №. 3. – P. 313–340.
9. Стратегічне партнерство на посттрансформаційному етапі розвитку економіки України: теоретичні та прикладні аспекти / [А. Мокій, Н. Науменко, Р. Енверов] // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – ДонНУ, 2010 – С. 767–770.
10. European Commission : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/index_en.htm.
11. Касенова Н. ЕС в Центральной Азии: Стратегия в контексте евразийской геополитики / Н. Касенова // Центральная Азия и Кавказ. – 2007. – № 4 (52).
12. Chin-Lung Chang A measure of national power [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.analytickecentrum.cz/upload/soubor/original-measure-power.pdf.
13. Стокгольмський інститут вивчення світових проблем (Stockholm International Peace Research Institute, SIPRI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.sipri.org.
14. Чень Цзюнь Система економічної безпеки (екосестейт): сутність, структура / Цзюнь Чень // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3555.
15. Дейч Т.Л. Китайские компании на африканских сырьевых рынках / Т.Л. Дейч // Институт Африки РАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.inafran.ru/node/57.

**Аннотация.** В статье рассмотрены теоретические положения китайской школы международных отношений, приведены ее отличия от существующих классических западных концепций межгосударственного взаимодействия. Проанализирована иерархия стратегического партнерства КНР; с использованием индекса комплексной государственной мощности определено место Украины среди стратегических партнеров КНР, дан прогноз дальнейшего развития сотрудничества.

**Ключевые слова:** китайская школа международных отношений, стратегическое партнерство, индекс государственной мощности.

**Summary.** In the article foundations of Chinese theory of international relations have been considered, differences between Chinese and classical Western concepts of international interactions were highlighted. Existing hierarchy of PRC's strategic partnership was analyzed. By calculating comprehensive national power index Ukraine's position among strategic partners of PRC was outlined. Prognosis for further development of international relations between Ukraine and PRC was provided.

**Key words:** Chinese theory of international relations, strategic partnership, comprehensive national power index.

УДК 336.22

**Волохова І. С.**
*доктор економічних наук, доцент,*
*завідувач кафедри фінансів*
*Одеського національного економічного університету*

**Volokhova I. S.**
*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,*
*Manager of Department of Finances*
*The Odessa National Economic University*

# МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ: НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ

# MECHANISM OF TAXATION OF AGRICULTURAL PRODUCERS: DIRECTIONS OF IMPROVEMENT

**Анотація.** В роботі розглянуто діючий механізм оподаткування сільськогосподарських виробників. Підраховано податкове навантаження відносно валового доходу, чистого прибутку, площі сільськогосподарських угідь і ріллі, а також загальної вартості активів певного фермерського господарства. Визначено недоліки спеціальних режимів оподаткування вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Розроблено напрями покращення механізму оподаткування сільськогосподарських виробників.

**Ключові слова:** механізм оподаткування, сільськогосподарські виробники, спеціальні режими оподаткування, податкове навантаження, податки та збори.

**Вступ та постановка проблеми.** Основною метою фінансового регулювання виробництва сільськогосподарської продукції є забезпечення максимального його обсягу. Протягом 1991–2000 рр. обсяги виробництва валової сільськогосподарської продукції скоротилися більш ніж у 1,5 рази, що було безпосередньо пов'язано із досить затяжними та ускладненими трансформаціями в аграрному секторі України з провадження ринкового середовища. Вже далі спостерігалася стабільна позитивна динаміка приросту обсягів валової продукції сільського господарства. У 2013 р. було досягнуто рівень виробництва 1991 р. [1]. В подальші роки вдалося суттєво збільшити цей показник. Позитивної динаміки вдалося досягти переважним чином за рахунок збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва (сягає 70% обсягів валової продукції сільського господарства) [2].

Отже, на селі створюється значний обсяг ВВП, забезпечується продовольча безпека країни, нарощуються робочі місця, збільшуються обсяги надходжень до бюджету держави. Такі досягнення селян не останнім чином пов'язані із спеціальним податковим режимом оподаткування виробників сільськогосподарської продукції, із фінансовою підтримкою їх державою.

Незважаючи на значні досягнення аграріїв, механізм оподаткування виробників сільськогосподарської продукції має багато проблем, досі не корелює з економічними процесами в економіці України. У зв'язку з цим питання оподаткування виробників сільськогосподарської продукції все більше привертають до себе увагу науковців, політиків та практиків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед наукових доробків, присвячених зазначеній проблематиці, можна виділити праці В. Андрійчук, О. Гудзь, М. Дем'яненко, А. Зеленського [3], А. Кириченко [4], П. Лайко, Т. Осташко, П. Саблук, В. Синчак [5], П. Стецюк Н. Танклевської [6] та інших вчених, які присвячені вдосконаленню податкового механізму оподаткування сільськогосподарських виробників: перегляду спеціального режиму оподаткування ПДВ та фіксованого сільськогосподарського податку, розробленню податкового інструментарію, що дав би змогу одночасно захищати інтереси держави та сільгоспвиробників.

Останні зміни до Податкового кодексу залишають невирішеними питання оптимізації податкового навантаження на виробників різних видів сільськогосподарської продукції, а також проблеми спрощеної системи оподаткування зазначених виробників, скасовують спеціальний режим оподаткування ПДВ.

**Метою** статті є оцінка ефективності дії механізму оподаткування підприємств – виробників сільськогосподарської продукції, а також розробка науково-обґрунтованих пропозицій щодо посилення його регулюючої і стимулюючої функцій.

**Результати дослідження.** Задля досягнення мети статті розглянемо особливості оподаткування юридичних осіб – сільськогосподарських виробників – на прикладі одного з фермерських господарств Любашівського району Одеської області.

Підприємство займається переважно вирощуванням зернових та технічних культур, є платником єдиного податку 4 групи, а також податку на додану вартість.

У 2016 р. Фермерське Господарство (ФГ) Любашівського району Одеської області сплатило до бюджету 219 857,83 грн. єдиного податку за 1 152,7686 га ріллі за нормативними грошовими оцінками 23 392,73 грн. та 202 472,81 грн. Ставка єдиного податку – 0,81%. Для порівняння, у 2015 р. ФГ до бюджету перерахувало 125 162,80 грн. єдиного податку за 1 189,00 га ріллі за тією ж нормативною грошовою оцінкою ріллі, але за значно меншою ставкою – 0,45%.

У 2014 р. ФГ сплачувало фіксований сільськогосподарський податок за незначною ставкою – 0,15% від нормативної грошової оцінки землі, яка багато років не індексувалася: 5 852,57 грн. за 1 га ріллі.

Щомісячна та поквартальна сплата єдиного податку платника 4 групи та фіксованого сільськогосподарського

податку до державного бюджету по ФГ Любашівського району Одеської області у 2014–2016 рр. наведена на рис. 1.

За спеціальним режимом оподаткування податком на додану вартість ФГ у 2016 р. сплатило до державного бюджету 3 6665 грн., було зараховано на спеціальний рахунок ФГ 6 470 грн. За загальним режимом оподаткування до бюджету було перераховано 1 5143 грн. Отже, загальна сума податку, що була сплачена до державного бюджету за цей період, склала 51 808 грн.

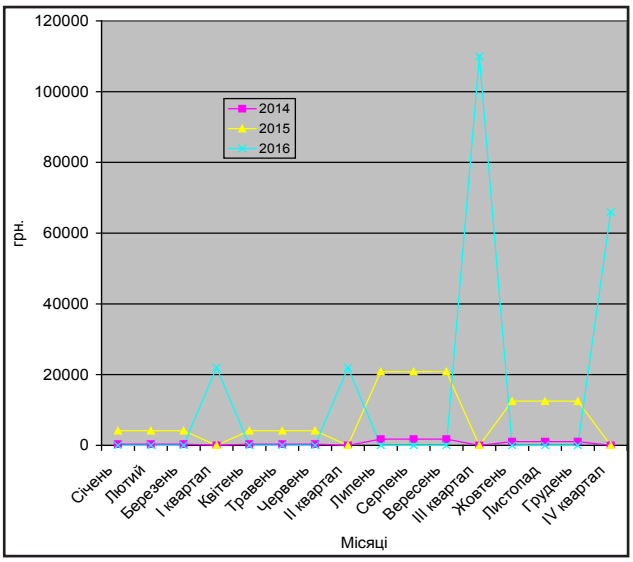



**Рис. 1. Сплата єдиного податку та фіксованого сільськогосподарського податку до бюджету по ФГ Любашівського району Одеської області у 2014–2016 рр., грн.**

За спеціальним режимом оподаткування ФГ Любашівського району Одеської області у 2015 р. залишило у своєму розпорядженні 3 008 280 грн., тобто 100% суми ПДВ. За загальним режимом оподаткування до бюджету було перераховано 3 262 грн.

У 2014 р. за спеціальним режимом оподаткування ФГ залишило у своєму розпорядженні 1 182 310 грн., тобто також 100% суми ПДВ. За загальним режимом оподаткування до бюджету було перераховано 2 866 грн.

За спеціальним режимом оподаткування ФГ у 2013 р. залишило у своєму розпорядженні 42 900 грн. (100% суми ПДВ), за загальним режимом оподаткування до бюджету було сплачено 5 900 грн.

Щомісячна сплата ПДВ до державного бюджету по ФГ Любашівського району Одеської області у 2013–2016 рр. наведена в табл. 1.

За даними таблиці найбільшу питому вагу в загальному обсязі сплачених податків та зборів до бюджету ФГ у 2016 р. займав єдиний податок платника 4 групи – 60,0%, що на 9,4 відсоткових пункти перевищує показник минулого року, а в 3,3 рази – показник 2014 р. Суттєве зростання частки єдиного податку платника 4 групи пов'язане зі:

– значним зростанням нормативної грошової оцінки ріллі, що використовується в сільськогосподарському виробництві в 2015 р. з 5 852,57 грн. за 1 га до 23 392,73 грн. за 1 га, тобто в 4 рази;

– встановленням ставки єдиного податку платника 4 групи у 2015 р. на рівні 0,45% від нормативної грошової оцінки (у 2014 р. ставка фіксованого сільськогосподарського податку була встановлена в розмірі 0,15% нормативної грошової оцінки ріллі) та зростанням ставки єдиного податку платника 4 групи у 2016 р. до 0,81% нормативної грошової оцінки ріллі.

Структура податків, зборів та обов'язкових платежів по ФГ в 2014–2016 рр. наведена в табл. 2.

Зростання зазнала також питома вага сплаченого ПДВ до бюджету в загальному обсязі сплачених ФГ Любашівського району Одеської області податків: до 14,2% у 2016 р. порівняно із 4,9% у 2014 р. та 1,3% у 2015 р. Збільшення питомої ваги було пов'язане із необхідністю перерахування до державного бюджету 85% суми ПДВ за спеціальним режимом оподаткування. До 2016 р. позитивна різниця між обсягом податкових зобов'язань з ПДВ та податковим кредитом залишалася у ФГ.

У структурі податків, зборів та обов'язкових платежів по ФГ зменшилася частка єдиного соціального внеску. Це було пов'язане із зниженням ставки до 22%.

Таблиця 1

**Щомісячна сплата ПДВ до державного бюджету по ФГ Любашівського району Одеської області у 2013–2016 рр., грн.**

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|---|---|---|---|
| Січень | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Лютий | 0 | 200 | 0 | 3 3863 |
| Березень | 0 | 0 | 339 | 605 |
| Квітень | 257 | 666 | 232 | 0 |
| Травень | 241 | 0 | 554 | 0 |
| Червень | 175 | 147 | 90 | 0 |
| Липень | 276 | 480 | 534 | 3 072 |
| Серпень | 2 550 | 719 | 333 | 1 485 |
| Вересень | 900 | 428 | 424 | 6 476 |
| Жовтень | 0 | 226 | 0 | 6 327 |
| Листопад | 840 | 0 | 756 | 0 |
| Грудень | 661 | 0 | 0 | 0 |

Таблиця 2

**Структура податків, зборів та обов'язкових платежів по ФГ Любашівського району Одеської області**

| Види податків, зборів та обов'язкових платежів | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | грн. | питома вага, % | грн. | питома вага, % | грн. | питома вага, % |
| Податок на додану вартість | 2 866 | 4,9 | 3 262 | 1,3 | 51 808 | 14,2 |
| Податок з доходів фізичних осіб | 15 873 | 27,2 | 12 302 | 5,0 | 23 417 | 6,4 |
| Єдиний соціальний внесок | 28 927 | 49,6 | 104 630 | 42,3 | 68 979 | 18,9 |
| Військовий збір | – | – | 1 877 | 0,8 | 1 846 | 0,5 |
| Єдиний податок платника 4 групи / фіксований сільськогосподарський податок | 10 669 | 18,3 | 125 163 | 50,6 | 219 858 | 60,0 |
| Разом платежів | 58 335 | 100,0 | 247 234 | 100,0 | 365 908 | 100,0 |

Таблиця 3

**Податкове навантаження ФГ Любашівського району Одеської області у 2014–2016 рр.**

| Показники | 2014 | 2015 | 2016 | Відхилення 2016 до 2014 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | +/- | % |
| Разом податків та платежів, тис. грн.* | 58,335 | 247,234 | 365,908 | +307,573 | 627,3 |
| Площа с.-г. угідь, га | 1 215,29 | 1 189,00 | 1 152,77 | -62,52 | 94,9 |
| Площа ріллі, га | 1 215,29 | 1 189,00 | 1 152,77 | -62,52 | 94,9 |
| Валовий дохід, тис. грн. | 10 656 | 10 658 | 24 420 | +13 764 | 229,2 |
| Прибуток (збиток), тис. грн. | 2 780,4 | 2 780,4 | 6 690,0 | +3 909,6 | 240,6 |
| Всього активів, тис. грн. | 11 248,0 | 17 006,3 | 23 224,3 | +11 976,4 | 206,5 |
| Податкове навантаження: | | | | | |
| – на 1 грн. валового доходу, грн. | 0,005 | 0,02 | 0,015 | +0,01 | 300,0 |
| – на 1 грн. прибутку (збитку), грн. | 0,02 | 0,09 | 0,05 | +0,03 | 250,0 |
| – на 1 грн. активів, грн. | 0,005 | 0,015 | 0,016 | +0,011 | 320,0 |
| – на 1 га ріллі, грн. | 48,00 | 207,93 | 317,42 | +269,42 | 661,3 |

Таблиця 4

**Динаміка податкового навантаження на ФГ Любашівського району Одеської області за загальною та спеціальними режимами оподаткування**

| Показник | Рік | | |
|---|---|---|---|
| | 2014 | 2015 | 2016 |
| **І. Розмір податкового навантаження за чинних спецрежимів оподаткування:** | | | |
| – сума податків з 1 га угідь, грн. | 48,00 | 207,93 | 317,42 |
| – частка податків у виручці з 1 га угідь, % | 0,5 | 2,0 | 1,5 |
| – частка податків у прибутку з 1 га угідь, % | 2,0 | 9,0 | 5,0 |
| ІІ. Розрахункове податкове навантаження у разі переходу сільськогосподарського підприємства на загальну систему оподаткування: | | | |
| – сума податків з 1 га угідь, грн. | 1 265,7 | 2 656,2 | 1 239,0 |
| – частка податків у виручці з 1 га угідь, % | 14,4 | 29,6 | 5,8 |
| – частка податків у прибутку з 1 га угідь, % | 55,3 | 113,6 | 21,3 |

Всі види податків, зборів та платежів, які перераховує підприємство до бюджету та позабюджетних фондів, формують податкове навантаження, оскільки вилучають частину його грошових коштів. Тому варто розрахувати податкове навантаження на ФГ відносно валового доходу, чистого прибутку, площі сільськогосподарських угідь і ріллі, а також загальної вартості активів фермерського господарства (табл. 3).

Отже, виходячи з розрахунків, наведених в табл. 3, можна сказати що податкове навантаження на підприємство збільшується. Так, у 2014 р. на 1 грн. валового доходу припадало близько 0,005 грн. податкових платежів, а у 2016 р. – 0,015 грн., що у 3 разів вище. На одну гривню прибутку у 2014 р. було сплачено 0,02 грн. У 2016 р. податкове навантаження на 1 грн. прибутку становило 0,05 грн., а це означає, що з кожної гривні прибутку вилучалось до бюджету і позабюджетних фондів 0,05 грн. податків та зборів. Майже у 6,6 разів зросло податкове навантаження на 1 га ріллі. Податкове навантаження на 1 грн. активів підприємства збільшилося з 0,005 грн. в 2014 р. до 0,016 грн. у 2016 р., або в 3,2 рази. Незважаючи на суттєве збільшення податкового тиску, він є незначним тягарем для цього підприємства.

Порівняємо податкове навантаження ФГ за чинними спеціальним режимом оподаткування, за яким оподатковується підприємство, та з розрахунковим податковим навантаженням у разі переходу сільськогосподарського підприємства на загальну систему оподаткування (табл. 4).

Дані табл. 4 свідчать про те, що функціонування спеціальних податкових режимів в аграрній сфері економіки забезпечує суттєве скорочення податкових виплат юридичних осіб – виробників сільськогосподарської продукції. При цьому обсяг податкових пільг, що отримують сільськогосподарські підприємства внаслідок дії таких спеціальних режимів, досягають 11% від податкового навантаження на загальній системі оподаткування.

Нині відсутня однозначна думка серед науковців, політиків, практиків щодо недоцільності чи необхідності подальшого використання спрощених режимів оподаткування виробників сільськогосподарської продукції. Збереження спеціальних режимів оподаткування таких виробників продиктоване необхідністю їх фінансової підтримки за умов членства України в СОТ. Водночас наявні податкові пільги завдають шкоди розвитку конкурентного середовища в реальній економіці країни. Відповідно, аргументованою є позиція скасування спеціальних режимів оподаткування сільгоспвиробників в Україні або ж суттєвого реформування механізму їх оподаткування.

**Висновки.** Отже, наше дослідження довело, що функціонування спеціальних податкових режимів для виробників сільськогосподарської продукції суттєво послаблює податкове навантаження на них, а тому є вигідним. Проте механізми спеціальних режимів оподаткування вітчизняних сільськогосподарських підприємств містили та містять низку значних недоліків, серед яких варто назвати такі:

– відсутність щорічної переоцінки бази оподаткування (щорічної індексації нормативної грошової оцінки земельних угідь); у 2016 р. проблему було частково вирішено завдяки значному збільшенню ставок єдиного податку;

– факт того, що платники єдиного податку 4 групи (до нього – фіксованого сільськогосподарського податку) в разі перевищення ними за рік 25% обсягів реалізації покупних товарів, робіт та послуг від їх валового доходу лише з наступного року мають перейти на загальну систему оподаткування (норма використовується у схемах мінімізації податкових зобов'язань платників податків);

– факт того, що платники єдиного податку 4 групи (до нього – фіксованого сільськогосподарського податку) звільнені від сплати земельного податку за землі сільськогосподарського призначення та рентної плати за спеціальне використання води;

– факт того, що через різну рентабельність видів сільськогосподарських виробництв сумарні розміри податкових пільг для виробників є різними.

Зазначені недоліки потребують відповідних змін і уточнень до спеціальних режимів оподаткування сільгоспвиробників, що стимулюватимуть сільський розвиток. В основу змін мають бути закладені нові концептуальні положення, серед яких слід назвати такі:

1) те, що спеціальні режими оподаткування мають враховувати види виробництв сільськогосподарської продукції, що відрізняються за рівнем рентабельності;

2) стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції;

3) переважне впровадження режимів спеціального оподатковування для селоутворюючих підприємств – виробників сільськогосподарської продукції;

4) забезпечення стабільності та зручності справляння податків з виробників сільськогосподарської продукції;

5) запровадження сплати платниками єдиного податку 4 групи ресурсних платежів (земельного податку, рентної плати за спеціальне використання води).

Запропоновані зміни в чинному механізмі оподаткування підприємств – виробників сільськогосподарської продукції – мають сприяти подальшому зростанню обсягів виробництва, підвищенню ефективності виробництва, його технологічності, підвищенню рівня продовольчої та економічної безпеки країни, що є пріоритетним напрямом розвитку держави.

**Список використаних джерел:**

1. Агропромисловий комплекс у 2008–2015 рр. / Міністерство аграрної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minagro.kiev.ua.
2. Сільське господарство України у 2009–2015 рр. : статистична інформація. Сільське господарство / Держ. служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Зеленський А. Фінансова підтримка як основа підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора України / А. Зеленський // Антикризове управління економікою України: нові виклики : мат. III міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. – К. : КНЕУ, 2015. – С. 48–52.
4. Кириченко А. Бюджетно-податкове регулювання розвитку агропромислового виробництва України : [монографія] / А. Кириченко. – К. : ЦП «КОМПРИНТ», 2012. – 245 с.
5. Синчак В. Система оподаткування у сільському господарстві України: теорія, методологія та практика : [монографія] / В. Синчак. – Хмельницький : ХУУП, 2008. – 476 с.
6. Танклевська Н. Сучасні тенденції бюджетної політики в аграрній сфері / Н. Танклевська // Таврійський науковий вісник. – 2015. – Вип. 70. – С. 270–277.

**Аннотация.** В работе рассмотрен действующий механизм налогообложения сельскохозяйственных производителей. Подсчитана налоговая нагрузка относительно валового дохода, чистой прибыли, площади сельскохозяйственных угодий и пашни, а также общей стоимости активов определенного фермерского хозяйства. Определены недостатки специальных режимов налогообложения отечественных сельскохозяйственных предприятий. Разработаны направления улучшения механизма налогообложения сельскохозяйственных производителей.

**Ключевые слова:** механизм налогообложения, сельскохозяйственные производители, специальные режимы налогообложения, налоговая нагрузка, налоги и сборы.

**Summary.** The operating mechanism of taxation of agricultural producers is in-process considered. The tax loading is calculated in relation to a gross profit, net income, area of agricultural lands and plough-land, and also total worth of assets of certain farm. The lacks of the domestic agricultural enterprises taxation dedicated modes are certain. Directions of improvement of agricultural producers taxation mechanism are developed.

**Key words:** mechanism of taxation, agricultural producers, dedicated modes of taxation, tax loading, taxes and collections.

УДК 338.26

**Горіховський М. В.**
*аспірант кафедри менеджменту,*
*публічного управління та адміністрування*
*Подільський державний аграрно-технічний університет*

**Gorikhovskyi M. V.**
*Postgraduate, Department of Management,*
*Public management and administration*
*State Agrarian and Engineering University in Podilya Kamianets-Podilskyi*

# ВИКОРИСТАННЯ ФОРСАЙТ-ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ФЕРМЕРСЬКИМ ГОСПОДАРСТВОМ

# USING TECHNOLOGY FORESIGHT THE FARM MANAGEMENT

**Анотація.** Сьогодні в українському суспільстві створюються необхідні умови для розвитку нових технологій соціального прогнозування та передбачення. До таких технологій належать метод Форсайта, Data Mining тощо. У статі розглядається доцільність використання Форсайт-технології для прогнозування перспектив розвитку фермерських господарств у Хмельницькій області.

**Ключові слова:** сталий розвиток, Форсайт, фермерські господарства,прогнозування, конкурентоспроможність, управління.

**Вступ та постановка проблеми.** В найближчому майбутньому ми зможемо спостерігати використання цих технологій не тільки в соціально-економічному та політичному середовищах, але й в управлінні областю, районом, містом, окремими компаніями. На сучасному етапі використання технології Data Mining є витратним та трудомістким процесом, але під дією глобалізаційних процесів та перспективою переходу в цифровий режим управління країною та регіонами використання цієї технології стане значно дешевше. Технологія Форсайт-прогнозування є більш трудомістким процесом, проте не потребує значних коштів. Вона включає в себе здебільшого такі елементи: Метод Делфі, SWOT-аналіз, метод проб і помилок, розробки сценаріїв, розробки дорожніх карт, залучення експертів, метод мозкового штурму, бенчмаркінг тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання використання Форсайту в управлінні аграрними підприємствами розглянуті лише поверхнево, а саме у працях таких вчених, як, зокрема, О.І. Карасьов [2], К.О. Вишневський [2], І.І. Кукліна [4], Н.В. Алексєва [1], К.М. Руліцька [8], В.М. Осипов [6], І.Л. Парасюк [6], О.О. Ворожейкін [6], А.С. Попов [7], В.В. Лапчинський [5], А.Д. Чикуркова [10]. Праці вчених були спрямовані на ознайомлення із Форсайтом та на використання цієї технології на макрорівні, а також на реалізацію Форсайт-технологій під час формування цілей розвитку окремих секторів економіки країни. Однак у публікаціях цих науковців не розкриті особливості і результати використання форсайт-технологій в управлінні фермерськими господарствами як важливої складової аграрного сектору економіки.

**Метою** статті є обґрунтування доцільності ефективності використання Форсайту в процесах управління розвитком фермерських господарств. При цьому досліджується досвід тих країн, в яких фермерські господарства відіграють ключову роль у формуванні продовольчої безпеки країни.

**Результати дослідження.** Поняття «Форсайт» було введено в обіг Гербертом Уелсом в 1932 р. В одному з публічних виступів відомий письменник-фантаст висловився щодо необхідності нової наукової спеціальності «професор Форсайта», завданнями якої мають бути дослідження майбутніх технологічних відкриттів і пошук областей їх застосування [2]. Форсайт (від англійського “foresight”) – це погляд у майбутнє. За визначенням американського дослідника Бена Мартіна, Форсайт – це «процес, пов’язаний із систематичною спробою зазирнути у віддалене майбутнє науки, технології, економіки і суспільства з метою визначення областей стратегічних досліджень і технологій, які, ймовірно, можуть принести найбільші економічні та соціальні вигоди» [4].

Сучасна практика господарювання показує, що малим формам підприємництва в сільському господарстві доводиться конкурувати на агропродовольчому ринку не стільки між собою, скільки з великими інтегрованими агропромисловими формуваннями і сільськогосподарськими підприємствами, створеними на базі реформованих колгоспів і радгоспів [1].

Сільське господарство, як ніяка інша галузь, підвладне впливу природних стихій. Іноді навіть їх передбачення не може захистити виробника сільгосппродукції від втрати врожаю. Звичайно, потрібно диференціювати аграрні підприємства не лише за розміром і формою, але й за ступенем впливу на їх діяльність природних факторів. Перспективи розвитку аграрних підприємств здебільшого базуються на математичному моделюванні того чи іншого процесу. Оскільки будь-який показник ефективності підвладний впливу різних факторів, доцільно цей вплив виявити, спрогнозувати і, якщо він негативний, – нейтралізувати.

Форсайт – термін широкого значення. Його застосування комплексне й водночас диференційне. Математично неможливо виміряти чи оцінити політичну ситуацію, регіональні особливості, визначення пріоритетів тощо, але цілком можливо вирахувати вплив певного явища на економіку загалом. Вважаємо, що форсайт, як ніяка інша методологія передбачення, здатний дати реальний прогноз діяльності агропідприємств. Ми переконані, що кластерний аналіз є першим помічником дослідника під час форсайту розвитку підприємств аграрного сектору [8, с. 123].

Вивчаючи розвиток фермерського руху в Хмельницькій області, а також аналізуючи ефективність ведення господарства, ми виділили основні фактори Форсайту, які впливають на розвиток фермерських господарств (ФГ) (рис. 1).

Згідно з рис. 1 ми виділили три основні складові, які безпосередньо впливають на функціонування ФГ. Розглянемо їх більш детально.

*Економічна складова.* Розуміючи, що орендна плата мала, люди починають поодинці (або об'єднуючись) забирати в орендарів паї й починати сіяти сою, пшеницю, садити сади яблук, сливи і горіхів або вибирати специфічні ніші: вирощування равликів, кіз (сир, молоко), перепелів (м'ясо, яйця), домашнє виноробство, малі пивоварні. В результаті спостерігається процес збільшення розмірів фермерських господарств.

*Соціально-політична складова.* Є однією зі складових, яка не безпосередньо впливає на функціонування ФГ, а має опосередкований вплив, при цьому впливаючи як позитивно, так і негативно. Тому оцінити її вплив досить важко. Основна її роль – це розроблення законодавчих актів та впровадження адресної підтримки ФГ, які займаються виробництвом неприбуткової сільськогосподарської продукції.

*Інші фактори.* Більша частина території Хмельницької області розташована в зоні Лісостепу, а лише невелика її частина (північна) – у зоні Полісся. Центральна частина має типовий лісостеповий ландшафт: злегка хвиляста поверхня почленована неглибокими, часто заболоченими балками. У південній частині, що прилягає до Дністра, є чимало річок, що течуть з півночі на південь. Ґрунтово-кліматичні умови сприятливі для вирощування озимої пшениці і жита, цукрових буряків, картоплі та інших культур, а також садівництва й овочівництва [3].

У деяких країнах виділяють сімейні ферми для юридичних цілей, таких як права на отримання субсидій. Основними трьома ресурсами для сільського господарства є праця, земля і капітал. З огляду на широке розмаїття фермерів ми пропонуємо простий підхід для відображення різних типів ферм щодо наявності землі і капіталу. Сімейна праця може бути заміщена або доповнена за рахунок використання капіталу, механізації, агрохімікатів і найму робочої сили.

Одними із важливих проблем фермерських господарств, як і інших малих форм господарювання аграрної сфери, є низький рівень розвитку їх матеріально-технічної бази, переважання екстенсивних технологій виробництва і переважно трудовий характер, що помітно знижують їх конкурентоспроможність на досить монополізованих ринках сільськогосподарської продукції, обмежують можливості підвищення ефективності і стійкості їх розвитку в системі зростання аграрної економіки і нарощування людського капіталу сільського населення.

Залежно від двох факторів, таких як земельні ресурси та доступність капіталу, можна визначити шляхи розвитку фермерських господарств (рис. 2).

Дивлячись на рис. 2, ми бачимо одну закономірність, а саме те, що велика кількість землі не завжди приносить прибуток та розвиток. Це обумовлено тим, що без вливання капіталу фермер не зможе раціонально обробляти свої землі, незважаючи на те, яким земельним банком він володіє. За наявності малих площ фермер сіє більш рентабельні культури, дбаючи тільки про прибуток (маргіналізацію), що в кінцевому результаті приведе до банкрутства, зважаючи на особливості сільського господарства. За невеликих площ і наявності достатнього капіталу фермер може розвиватися в двох напрямах: інтенсифікація, або розширення, за якої фермер скорочує затрати на виробництво шляхом введення інновацій, а також використання високопродуктивних сортів, або займаючи нішові ринки с.-г. продукції. При цьому шлях розширення забезпечує фермерові нові земельні площі для збільшення земельного банку та займання більш вагомої частки на регіональному рівні.

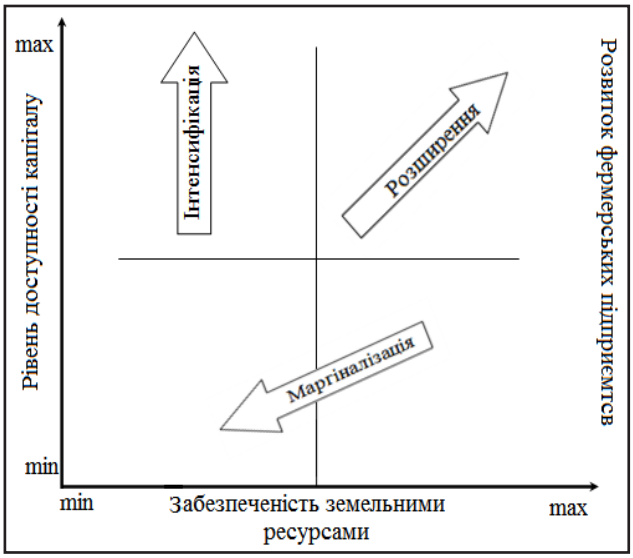



**Рис. 2. Шляхи розвитку фермерських господарств***

** Розроблено автором*

**Рис. 1. Вплив основних факторів Форсайту на ефективне функціонування фермерських господарств Хмельницької області***

** Розроблено автором*

Отже, на нашу думку, шлях розвитку фермерства в Хмельницькій області пов'язується з двома напрямами: до укрупнення фермерів і вирощування нішових продуктів (равликові ферми, органічна продукція, міні-винокурні тощо).

Основною проблемою більшості фермерів Хмельницької області є відсутність управлінських здібностей та невикористання повною мірою досягнень науково-технічного прогресу (НТП). Більшість фермерів не думає про можливості покращення своїх навичок шляхом подальшого навчання під час роботи, а інформація та науковий пошук допоможуть не тільки укріпити свої позиції як виробника, але й розширити свої реалізаційні можливості через мережу Інтернет. Як відомо, особливістю сільського господарства є сезонність, а отже, у фермера є певний вільний проміжок часу, який він повинен присвятити вивченню свого бізнесу із наукової точки зору та розробити за допомогою наукового підходу шляхи розвитку власного виробництва.

В Україні нині є широкі можливості для створення нових навчальних матеріалів з управління фермерськими господарствами та адаптування вже наявних, європейських, матеріалів, розрахованих на самостійне вивчення. Основні завдання аграрних вишів полягають у створенні навчальних груп та визначенні проблематики в галузі управління фермерським господарством на регіональному рівні; обґрунтуванні рівня потреби в консультативній допомозі, методах її стимулювання; розробленні відповідних методів надання інформації фермерам і консультантам для удосконалення організації та управління господарством. Для цього буде потрібно визначити період та форму навчання для фермерів та керівників дрібних аграрних формувань, а також розробити навчальну програму [10, с. 276–277].

У фермерів Хмельницької області можливості розвитку є, оскільки сукупний земельний банк становить 135,8 тис. га [9], а також є перспективні напрями в сегментах виробництва сільськогосподарської продукції, які є трудомісткими та малорентабельними, наприклад, вирощування картоплі, горіхів, лікарських рослин, овочів (моркви, капусти, огірків, помідорів, цибулі тощо), винограду та фруктів (слив, яблук, персиків, груш, черешень, малин тощо). За наявності в обробітку від 20 га ріллі доцільно відводити від 20% площі під високорентабельні культури (соя, соняшник).

За наявності приміщень рекомендується займатися вирощуванням птиці, індиків, перепелів (м'ясо, яйця) та свиней. Галузь рослинництва, на відмінну від тваринництва, є сезонним виробництвом та зайнятістю, після осінніх робіт і до весняних польових робіт рекомендується ознайомитися із передовими технологіями, визначитися із майбутніми витратами та потребами, також доцільно вивчити кон'юнктуру ринку на майбутній рік та заключити ф'ючерсні та форвардні контракти на майбутню продукцію, щоб забезпечити себе грошовими ресурсами.

На думку А.С. Попова, починати формування індикаторів системи управління земельними ресурсами треба з визначення відносно точних вимог до них, а саме:

1) індикатори управління земельними ресурсами потрібні для того, аби сприяти розробленню політики та відповідних рішень на всіх рівнях: село, селище, місто, район, область, країна;

2) ці індикатори мають реагувати на всі важливі занепокоєння, що виникають у процесі управління земельними ресурсами; потрібні спеціальні індикатори, які враховують взаємодіючі системи і їх навколишнє середовище;

3) кількість індикаторів повинна бути максимально малою, але при цьому вони мають бути достатньо ефективними і надійними;

4) індикатори мають бути ясними, точними, зрозумілими і практичними; вони повинні враховувати інтереси всіх учасників системи управління земельними ресурсами;

5) індикатори мають допомагати оцінювати життєдіяльність, визначення поточних подій, пов'язаних із управлінням земельними ресурсами [7].

Форсайт є одним із основних механізмів передбачення майбутнього в умовах нестабільної економіки. Найчастіше форсайт використовують на національному рівні, проте регіональний та субрегіональний форсайт може мати такі переваги:

1) більш точне виявлення інноваційних точок росту на території субрегіону;

2) отримання синергетичного ефекту від співпраці споріднених структур;

3) формування єдиного стратегічного плану розвитку для усіх адміністративно-територіальних складових (одиниць) субрегіону;

4) поєднання зусиль регіональної влади, органів місцевого самоврядування, бізнесу та науки для досягнення спільних цілей [6].

Також індикатори мають працювати на дуже різній матерії-основі (одні вимірюються у вартісному вираженні, інші – кількісно), повинні бути достатньо стандартизованими. Цьому, зокрема, сприятиме виділення напрямів, які можна розподілити за такими групами:

1) соціальна група, яка інтегрує проблеми рівності, справедливості, гарантій та захисту прав власності на землю та користування нею;

2) екологічна група, яка об'єднує проблематику охорони та раціонального використання земель, родючості ґрунтів;

3) економічна група, яка охоплює проблематику економічну, фінансову, виробництва, розвитку, менеджменту;

4) інституційна (правова) група, яка інтегрує інституційні рамки та інституційні можливості у сфері земельних відносин.

Слід зауважити, що сканування взаємодії індикаторів сприятимуть виявленню нових трендів, які впливають на підвищення ефективності використання земельних ресурсів, що дасть змогу визначити основні тенденції та віднайти у їх взаємодії сценарії майбутнього [5, с. 231–232].

**Висновки.** Провівши дослідження та виявивши фактори, які впливають на існування та розвиток ФГ, ми в подальшому можемо розробити стратегію розвитку не тільки для одного господарства, вивчаючи його особливості, але й комплексну стратегію розвитку усіх фермерських господарств Хмельницької області.

**Список використаних джерел:**


1. Алексеева Н.В. Развитие малых форм хозяйствования в аграрной сфере : дисс. … канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Н.А. Алексеева. – Воронеж, 2015. – 180 с.
2. Карасев О.И. Возможности интеграции Форсайта в разработку инновационной политики / О.И. Карасев, К.О. Вишневский [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ido.ru/ido_press/ido_press/articles/?content_id=1581&news_id=1292.
3. Клімат і рельєф Хмельницької області: історія заселення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrssr.com.ua/khmeln/klimat-i-relyef-hmeln.
4. Куклина И.И. Форсайт как инструмент активного исследования и формирования будущого / И.И. Куклина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.csrnw.ru/upload/file_category_182.pdf.
5. Лапчинський В.В. Формування індикаторів ефективності управління земельними ресурсами при застосуванні форсайт-прогнозування / В.В. Лапчинський // Національне виробництво й економіка в умовах реформування: стан і перспективи інноваційного розвитку та міжрегіональної інтеграції : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Івано-Франківськ, 30 жовтня 2015 р.). – Івано-Франківськ, 2015. – С. 230–232.
6. Роль форсайта в управлінні субрегіоном / [В.М. Осипов, І.Л. Парасюк, О.О. Ворожейкін] // Економічні інновації. – 2012. – Т. 47. – С. 197–205.
7. Попов А.С. Індикатори системи управління земельними ресурсами / А.С. Попов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_biol/Vldau/АРК/2011_18_2/files/11poamsi.pdf.
8. Руліцька К.М. Доцільність використання форсайту для прогнозування розвитку вітчизняних аграрних формувань / К.М. Руліцька // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53 (1026). – С. 121–125.
9. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2015 р. / за ред. Л.О. Хамської. – Хмельницький : Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2016. – 408 с.
10. Чикуркова А.Д. Розвиток бізнес-освіти для фермерів / А.Д. Чикуркова, М.В. Горіховський // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва : матеріали X ювілейної Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 50-річчю факультету управління та бізнесу Харківського національного автомобільно-дорожнього університету (м. Харків, 25 листопада 2016 р.). – Харків, 2016. – С. 276–278.


**Аннотация.** Сегодня в украинском обществе создаются необходимые условия для развития новых технологий социального прогнозирования и предвидения. К таким технологиям относятся метод Форсайта, DataMining и др. В статье рассматривается целесообразность использования Форсайт-технологии для прогнозирования перспектив развития фермерских хозяйств в Хмельницкой области.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, Форсайт, фермерские хозяйства, прогнозирование, конкурентоспособность, управление.

**Summary.** In today's time in the Ukrainian society are necessary conditions for the development of new technologies of social forecasting and foresight. These technologies include a method Foresight, Data Mining, and others. This article examines the feasibility of using technology foresight to predict the prospects for the development of farms in the Khmelnitsky region.

**Key words:** sustainable development, Foresight, farms, forecasting, competitiveness, management.

УДК 339.5:658.8

**Гуржій Н. Г.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри міжнародної економіки*
*та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності*
*Харківського національного економічного університету*
*імені Семена Кузнеця*

**Hurzhiy N. H.**
*Ph. D., Assistant Professor*
*of International Economics and International Management Department*
*S. Kuznets Kharkiv National University of Economics*

# ІНТЕГРАЦІЙНА ВЗАЄМОДІЯ МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ ЯК ПІДҐРУНТЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

# INTEGRATION INTERACTION OF MARKETING AND LOGISTICS AS THE BASIS OF THE INTERNATIONAL STRATEGIC SALES MANAGEMENT

**Анотація.** У статті визначено роль та взаємодію маркетингу та логістики у процесі стратегічного управління збутовою діяльністю підприємств на міжнародному ринку. Систематизовано функції збутової діяльності на основі аналізу теоретичних здобутків науковців. Розглянуто види загальнокорпоративних стратегій підприємства, а також функціональних: логістичної та дистрибуційної. Відображено інтеграцію загальнокорпоративної конкурентної стратегії та функціональних стратегій збутової діяльності підприємства. Запропоновано 3-Д модель визначення збутової стратегії охоплення міжнародного ринку за функціональними елементами.

**Ключові слова:** логістика, маркетинг, стратегічне управління, збут, міжнародний ринок.

**Вступ та постановка проблеми.** Під час дослідження міжнародної збутової діяльності підприємства в стратегічному аспекті необхідно провести дослідження взаємозв'язку маркетингу і логістики. Так, концептуально стратегія збутової діяльності підприємства має маркетингову спрямованість, тоді як функціональний підхід відповідає логістичній концепції. Водночас зберігання, складування та доставка не можуть бути окремими видами розподілу. Це суперечить єдності збуту як процесу. Таким чином, визначення ролі маркетингу та логістики у збуті та формування міжнародних стратегій дистрибуції та розподілу необхідно розглядати через функціональний зміст стратегії збутової діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Логістика та маркетинг є глибоко інтегрованими функціональними аспектами під час здійснення збутової діяльності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Питання їх ролі та функцій досліджувалися багатьма вченими а саме О.О. Красноруцьким [1], Є.В. Крикаєвським [2], В.А. Герциком [3], Л.О. Чорною [4], М.А. Окландером [5] та іншими науковцями, проте більш глибокого дослідження потребують взаємозв'язок та взаємодія цих функціональних областей у процесі стратегічного управління міжнародною збутовою діяльністю підприємства.

**Метою** роботи є аналіз та систематизація наукових підходів до взаємодії маркетингу та логістики у процесі стратегічного управління міжнародною збутовою діяльністю підприємств.

**Результати дослідження.** У своїй науковій праці О.О. Красноруцький [1] визначає, що результатом реалізації конкурентної збутової стратегії підприємства є охоплення певної частки ринку, тому комерційну та логістичну компоненти можна розглядати як інструментарій реалізації збутової політики підприємства, які залучаються в результаті мобілізації інформаційної (маркетингової) компоненти. При цьому за цими компонентами виділено три стани системи розподілу (збуту) продукції. Ототожнюючи стани системи з етапами її формування, автор визначає, що канали збуту продукції оформлюються під час переходу від маркетингового етапу (стану) до комерційного, а канали розподілу – від комерційного до логістичного. Науковець пояснює, що на перших двох етапах – маркетинговому та комерційному – під час визначення та комунікацій із цільовим сегментом споживачів підприємство має на меті досягнути бажаний рівень прибутковості, а на логістичному етапі, який націлений на оптимізацію показників затрат, а отже, й максимізацію ефективності збутової діяльності, визначаються канали розподілу. Сформована оптимальна система розподілу дає можливість підприємству не лише досягати бажаної ефективності, але й здійснювати управління в динаміці [1, с. 56]. Однак цей підхід не визначає необхідність кореляції цілей різних рівнів управління та комплексності під час планування стратегічного управління.

В.А. Герцик [3] також виділяє три підсистеми збуту – дистрибуцію, товарорух і продаж, – підкреслюючи, що в процесі управління збутом існує «стратегічна» частина, в якій передбачається формування каналів розподілу, і «тактична» частина циклу, в якій передбачаються організація реального руху товарів і контроль.

Однією з найбільш відомих є класифікація функцій збутової діяльності, що розроблена Ф. Котлером. На його думку, виконання п'яти функцій сприяє складанню угод – дослідницька робота, установлення контактів, проведення переговорів, просування товару, стимулювання збуту; а три – організація руху товарів, забезпечення сервісу, прийняття ризику – завершенню вже укладених угод [6; 7]. Л.В. Штерн частково дублює підхід Ф. Котлера,

розглядаючи сукупність функцій (потоків), які послідовно виконують учасники каналу розподілу. Термін «потік» застосовується автором для опису руху з боку виробника і посередника [8, с. 25]. Функції переговорів, фінансування і ризику є двосторонніми, тоді як функції замовлень і сплати здійснюються односторонньо. Необхідно відзначити, що найімовірніше в цьому підході розглядаються функції, пов'язані з комерційною діяльністю – акцент ставиться на укладанні угод та безпосередньо продажі продукції.

Стосовно логістичного аспекту збуту варто відзначити віддання переваги трактуванню логістики, яке дають В.А. Миротин [9] та Є.В. Крикаєвський [2]. Вчені визначають, що логістика як наука вивчає переміщення та оптимальне управління матеріальними, а також супутніми їм інформаційними і фінансовими потоками [9, с. 36]. Недоліком запропонованого визначення є присвоєння логістиці загальних характеристик менеджменту, хоча серед позитивного варто відзначити концентрацію уваги на оптимальності процесів та визначення сутності потоків.

За безперечним твердженням М.А. Окандера, логістика відрізняється від інших теорій бізнесу системним підходом до оптимізації матеріального потоку загалом, такий підхід спрямований на мінімізацію інтегральних витрат, пов'язаних з цим потоком [5]. Таку ж точку зору мають інші науковці, які першочерговим визначають оптимізацію переміщення ресурсів, а не виокремлення функцій управління, що є функціональною областю менеджменту. Тому А.І. Семенченко стверджує, що логістика є не просто інструментарієм управління, але й визначає її як «концептуальну методологію оптимізації процесів, до яких відносять організаційно-економічні, виробничо-комерційні, ринково-господарські та інші потоково-процесні види діяльності» [10, с. 48]. Викладене є підґрунтям висновку щодо необхідності виділення не тільки логістичної функції в збутовій діяльності, але й організаційно-управлінської.

Л.О. Чорна розглядає функції розподілу як базові (планування, організація, мотивація та контроль) та специфічні (організація товароруху, розширення кола споживачів, інформаційна, стимулювання збуту, управління ціною та товарною політикою, здійснення маркетингових досліджень, забезпечення збереження споживчих властивостей товарів, передача прав власності та володіння, фінансування, прийняття ризику, створення іміджу товару та виробнику, планування продукту) [4]. В цій класифікації заслуговує на увагу підхід до розподілу з точки зору процесу управління і характеру функцій.

Різноманітність визначення та групування функцій, що виконуються під час збутової діяльності підприємства, обумовлена відсутністю єдиного класифікаційного принципу та визначає необхідність їх систематизації. В табл. 1 представлено групування функцій збутової діяльності та визначення їх сутності згідно з рівнями управління збутовою діяльністю.

Згідно з аналізом та систематизацією наукових підходів до функціонального наповнення збуту пропонується виділяти три узагальнюючі функції, що виконуються під час збутової діяльності:

1) маркетингова, яка об'єднує ринковий аналіз, дистрибуцію та безпосередньо продаж;

2) логістична, яка відповідає за фізичний розподіл продукції (товарорух);

3) організаційно-управлінська, яка забезпечує мотивацію та контроль збутової діяльності, формує організаційний механізм збуту.

Комплексність та глибина розроблення функціональних завдань в збутовій діяльності залежить від рівня управління, тому розглянемо стратегічний аспект, а саме формування маркетингових та логістичних стратегій збуту.

Визначаючи маркетингові збутові стратегії, О.М. Свінцицька звертає увагу на те, що стратегія збуту і розподілу продукції полягає в тому, щоб забезпечити доставку товарів (залежно від обраного каналу товароруху і транспорту) до кінцевого споживача [11].

Характеризуючи стратегію розподілу (дистрибуції), П.І. Островський [14] виділяє прямі і непрямі канали збуту сільськогосподарської продукції та агропромислового комплексу. Прямий канал у своєму складі не має посередників. Непрямий канал передбачає участь одного або декількох посередників. Одночасне використання цих каналів збуту називається багатоканальною стратегією розподілу.

За основу базових логістичних стратегій розподілу продукції на зовнішньому ринку пропонується взяти визначення Л.В. Фролової [12] про те, що логістика визначає методологію оптимізації логістичних потоків, інтегрованих в адаптивній мікро, мета-, мезо- або мегаекономічній системі на основі взаємодії, синхронізації потокових

Таблиця 1

**Систематизація функцій збутової діяльності**

| Функція | Функціональні елементи | Функціональні завдання | |
|---|---|---|---|
| | | Стратегічний рівень управління | Тактичний рівень управління |
| Маркетингова | Ринковий аналіз; дистрибуція; продаж | Маркетингові дослідження; формування товарної політики; визначення методу дистрибуції; вибір учасників та формування дистрибутивного каналу | Визначення виробничої програми та цін на продукцію; встановлення контактів, підписання договорів, ведення розрахунків |
| Логістична | Розподіл | Визначення логістичної стратегії розподілу; формування системи логістичного розподілу продукції | Визначення параметрів та здійснення конкретних операцій з формування запасів, складування, транспортування продукції |
| Організаційно-управлінська | Організаційно-економічна система управління | Формування підсистеми організаційного, інформаційного та правового забезпечення збутової діяльності; створення системи контролінгу збутової діяльності; визначення виду комунікативної стратегії | Розроблення документації та визначення функціональних параметрів взаємодії суб'єктів; розроблення заходів щодо стимулювання комерційного інтересу споживачів чи посередників |

*Джерело: систематизовано за джерелами [4; 10]*

процесів, ефекту синергізму і досягнення поставленої мети логістизації, яка полягає в мінімізації сукупних витрат, максимізації прибутків учасників і забезпеченні соціального ефекту. Тобто критерієм формування логістичної стратегії розподілу підприємства є або мінімізація сукупних затрат, або максимізація рівня сервісу та зручності взаємодії учасників.

1) Стратегія мінімізації загальних логістичних витрат в системі збуту має такі характеристики:

– оптимізація логістичних затрат, пов'язаних з транспортуванням та зберіганням продукції під час збутової діяльності;

– оптимізація рівнів запасів;

– визначення альтернатив та вибір оптимальних варіантів організації переміщення матеріальних потоків;

– організація системи логістичного розподілу за принципом мінімуму інвестиційних затрат.

2) Стратегія підвищення рівня логістичного обслуговування характеризується:

– підвищенням якості здійснення логістичних операцій і функцій під час збутової діяльності;

– логістичною підтримкою передпродажного і післяпродажного сервісу;

– використанням логістичних технологій підтримки функціонального життєвого циклу продукту;

– функціонуванням системи контролю над рівнем сервісного обслуговування під час виконання логістичних функцій;

– сертифікацією фірмової системи управління якістю відповідно до національних і міжнародних стандартів.

Вибір стратегії мінімізації логістичних затрат веде до зниження рівня логістичного сервісу всередині системи розподілу, а отже, сприяє виникненню альтернативних затрат – упущених вигід в продажі продукції. За цією стратегією рішення щодо вибору більш дешевого способу транспортування може призвести до несвоєчасності поставок, збільшення частки пошкодженої продукції під час транспортування; відсутність розгалуженої складської системи вплине на якість взаємодії в каналах розподілу та партнерство з менш конкурентоздатними посередниками; скорочення рівня запасів продукції призведе до звуження асортиментного ряду продукції, а отже, знизить вірогідність здійснення покупки.

Під час формування міжнародної стратегії збутової діяльності необхідно мати на увазі поєднання маркетингових та логістичних функціональних елементів. Варто відзначити, що така координація повинна здійснюватися як на стратегічному, так і на тактичному рівнях управління, що забезпечить повне розширення маркетингової концепції задоволення потреб клієнта відповідною логістичною концепцією.

Є.В. Крикавський, досліджуючи інтегрування функцій маркетингу та логістики, визначав, що успіх інтеграції стратегій маркетингу і логістики залежить від конкретних умов здійснення вибраної стратегії конкуренції стосовно зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства (формування логістичних кооперацій, логістична побудова постачання та дистрибуції, гармонізація інформаційного забезпечення, гармонізація транспортно-складської, пакувальної, маніпуляційної, комісійної інфраструктури) [2].

Отже, синергічний ефект інтеграції маркетингу і логістики в управлінні системою збуту продукції відображається в причинно-наслідковому зв'язку (рис. 1).

Відзначені функціональні складові визначають певний рівень затрат ресурсів та часу, сервісу під час формування доданої вартості продукції під час її збуту, що узгоджується із стратегічними цілями підприємства.

Щоб визначити взаємозв'язок та узгодження цілепокладання на загальнокорпоративному та функціональному стратегічному рівнях збутової діяльності, необхідно розглянути збутові стратегії охоплення ринку, що мають характерні риси як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках [14; 15].

1) Стратегія інтенсивного збуту – максимальне охоплення ринку шляхом забезпечення найбільшої доступності продукту за допомогою використання якомога більшого числа оптових складів і роздрібних магазинів. Продукція підприємства не вирізняється специфічними характеристиками порівняно з конкурентними товарами. Перевагою стратегії є можливість отримати більшу частку ринку, а недоліками – зростання збутових витрат під час отримання великої кількості дрібних замовлень; підвищення ризику втрати контролю за реалізацією маркетингової стратегії підприємства; виникнення проблем з підтримкою іміджу марки і точним позиціонуванням на ринку.

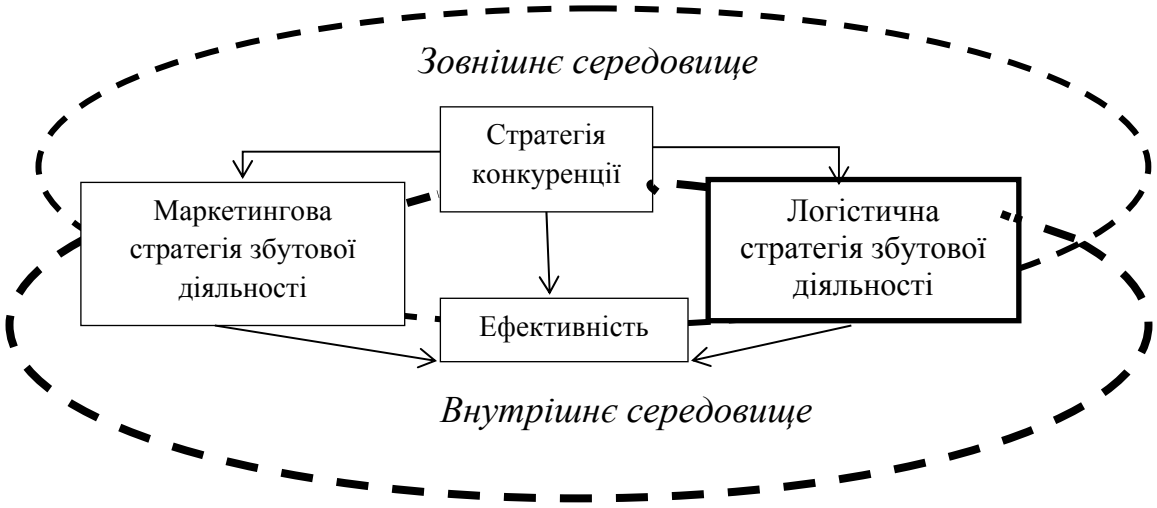



**Рис. 1. Інтеграція загальнокорпоративної конкурентної стратегії та функціональних стратегій збутової діяльності підприємства**

*Джерело: сформовано автором за джерелами [13; 14]*

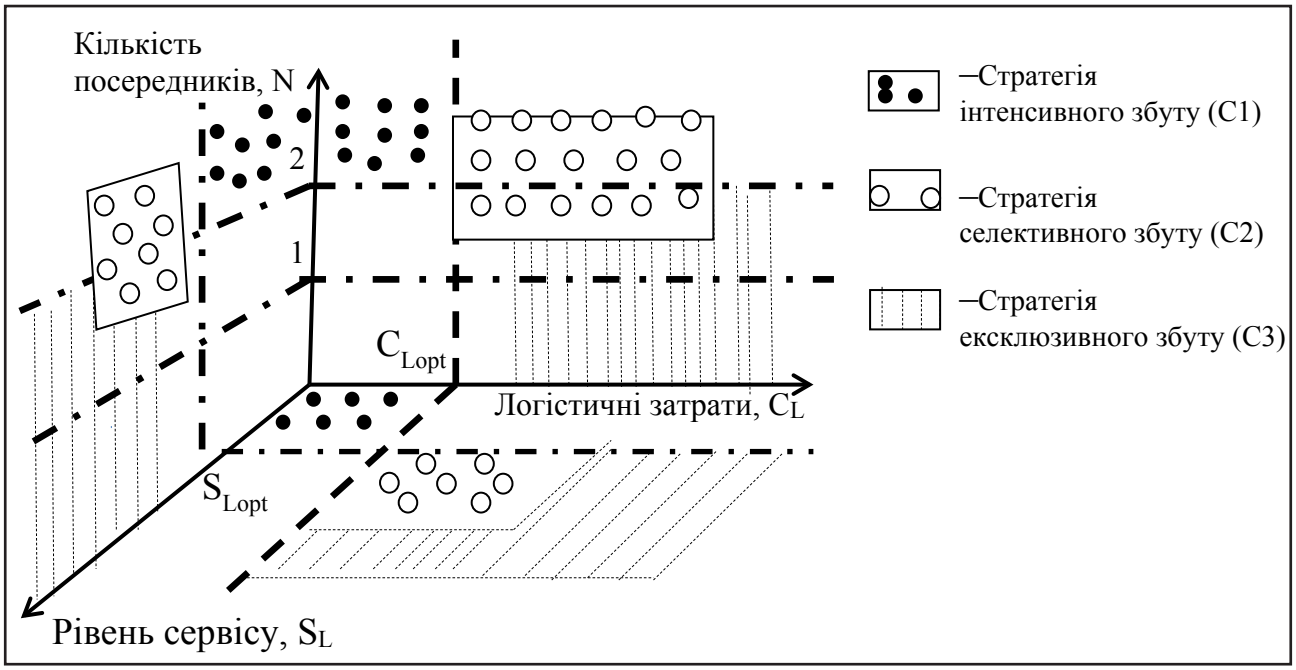



**Рис. 2. 3-Д модель визначення збутової стратегії охоплення ринку за функціональними елементами**

*Джерело: авторська розробка*

2) Стратегія селективного збуту – виробник працює з небагатьма посередниками з числа наявних у визначеному районі. Стратегія використовується, коли продукт має особливу якість. Посередників виробник обирає за певними критеріями. З метою зниження збутових витрат добровільно обмежує доступність свого товару. Перевага – сприяє більш інтенсивній співпраці з посередниками, недолік – складність досягнення бажаного рівня охоплення ринку.

3) Стратегія ексклюзивного збуту – виробник довіряє дистрибуцію свого товару на певній географічній території тільки одному роздрібному посереднику за виконання останнім умови не продавати конкуруючі марки тієї ж товарної категорії. Продукція спрямована на вузький сегмент споживачів та підкреслює специфічність їх діяльності чи визначає високий соціокультурний статус. Перевагами є контроль та підтримка високого рівня іміджу компанії, можливість зайняти значну частину вузького цільового сегменту. Недоліком є зростання логістичних затрат за віддаленості посередника чи кінцевих споживачів.

Ці стратегії охоплення ринку враховують спеціалізацію товарного асортименту виробника та відповідають конкурентним стратегіям підприємства: стратегія інтенсивного збуту – стратегії підприємства-віолента; стратегія селективного збуту – патієнтній чи коммутантній стратегії; стратегія ексклюзивного збуту – патієнтній чи експлерентній конкурентній стратегії.

Таким чином, інтеграція певних видів логістичної та дистрибуційної стратегій визначає тип збутової стратегії охоплення міжнародного ринку, що за своєю характеристикою підпорядковується загальнокорпоративній конкурентній стратегії (рис. 2).

На рис. 2 представлена 3-Д модель визначення збутової стратегії охоплення ринку за такими функціональними елементами, як логістичні затрати (вісь X); кількість посередників в каналі дистрибуції (вісь Y); рівень сервісу, що надається під час збутової діяльності (вісь Z). Точки CLopt та SLopt характеризують оптимальну величину логістичних затрат та рівня сервісу відповідно, яка необхідна для функціонування системи при стратегії мінімізації затрат. Площина (X; Z) характеризує множину рішень у визначенні логістичної стратегії розподілу, а вісь Y визначає аспект дистрибуційної стратегії з точки зору кількості посередників. Накладання площин перетину відповідає певній збутовій стратегії підприємства на ринку (С1 – стратегії інтенсивного збуту, С2 – селективного збуту, С3 – ексклюзивного збуту), що визначається конкурентною стратегією, отже, підтверджується твердження щодо ієрархічності загальної та збутової стратегії підприємств, а також маркетингово-логістичної функціональної структури у визначенні стратегії збутової діяльності.

**Висновки.** У ході дослідження визначено функціональні завдання, що виконуються під час здійснення міжнародної збутової діяльності підприємств, а також виділено три узагальнюючі збутові функції – маркетингову, логістичну та організаційно-управлінську. Здійснено систематизацію функцій згідно зі стратегічним та тактичним рівнями управління збутовою діяльністю підприємств на міжнародному ринку. Для забезпечення комплексності стратегічного управління міжнародною збутовою діяльністю, встановлено взаємозв'язок між збутовими, маркетинговими та логістичними стратегіями, який відображено у вигляді 3-Д моделі визначення стратегії охоплення ринку за функціональними елементами.

**Список використаних джерел:**

1. Красноруцький О.О. Системи управління збутовою діяльністю аграрних підприємств: стратегія, механізми, інструментарій : [монографія] / О.О. Красноруцький. – Херсон : Грінь, 2012. – 347 с.
2. Крикавський Є.В. Логістика для економістів : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Є.В. Крикавський. – Львів : Нац. ун-т Львів. політехніка, 2004. – 447 с.
3. Герцик В.А. Управління розподілом продукції підприємства : [монографія] / В.А. Герцик. – Луганськ : СНУ, 2011. – 239 с.

4. Чорна Л.О. Управління ціноутворенням в каналах реалізації продукції підприємств харчової промисловості : [монографія] / Л.О. Чорна. – К. : Національний університет харчових технологій, 2006. – 239 с.
5. Окландер М.А. Контуры экономической логистики / М.А. Окландер. – К. : Наукова думка, 2000. – 175 с.
6. Горчелс Л. Управление каналами дистрибуции / Л. Горчелс, Ч.У. Мариен. – М. : ИД «Гребенникова», 2005. – 248 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. – новое изд-е. – М. : Вильямс, 2002. – 643 с.
8. Маркетинговые каналы / [Л. Штерн, А. Эль-Ансари, Э. Кофлан]. – М. : Вильямс, 2002. – 624 с.
9. Миротин Л.Б. Современный инструментарий логистического управления : [учеб. для вузов] / Л.Б. Миротин, В.В. Боков. – М. : Экзамен, 2005. – 496 с.
10. Семененко А.И. Логистика. Основы теории : [учеб. для вузов] / А.И. Семененко, В.И. Сергеев. – СПб. : Союз, 2003. – 542 с.
11. Свінцицька О.М. Планування діяльності підприємства : [навч. посібн.] / О.М. Свінцицька. – К. : Видавництво Європейського університету, 2004. – 232 с.
12. Фролова Л.В. Логістична економіка: концепція і методологія / Л.В. Фролова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Вип. 14. – Т. 1. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2002. – С. 192–197.
13. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф, Э.Д. Макдоннелл ; пер. с англ. С.В. Жильцов. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
14. О'Шоннеси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шоннеси ; пер. с англ. под ред. Д.О. Ямпольской. – СПб. : Питер, 2002. –720 с.
15. Сандригайло Л.З. Управление маркетингом в АПК : [учебн. пос.] / Л.З. Сандригайло. – Сыктывкар : СЛИ, 2012. – 56 с.

**Аннотация.** В статье определены роль и взаимодействие маркетинга и логистики в процессе стратегического управления сбытовой деятельностью предприятий на международном рынке. Систематизированы функции сбытовой деятельности на основе анализа теоретических достижений ученых. Рассмотрены виды общекорпоративных стратегий предприятия, а также функциональных: логистической и дистрибьюторской. Отображена интеграция общекорпоративной конкурентной стратегии и функциональных стратегий сбытовой деятельности предприятия. Предложена 3-Д модель определения сбытовой стратегии охвата международного рынка по функциональным элементам.

**Ключевые слова:** логистика, маркетинг, стратегическое управление, сбыт, международный рынок.

**Summary.** The role and the interaction of marketing and logistics during the process of strategic sales management in the international market have been defined in the article. Based on the analysis of theoretical achievements of scientists, functions of sales activity have been systematized. The types of general corporate strategies of the enterprise, as well as functional: logistics and distribution have been investigated. The integration of corporate-wide competitive strategy and functional strategies of enterprise sales activity has been reflected. There has been proposed the 3-D model for determining the international sales strategy for the functional elements.

**Key words:** logistics, marketing, strategic management, marketing, international market.

УДК 332.6

**Давиденко Д. О.**
*аспірант кафедри управління фінансовими послугами*
*Харківського національного економічного університету*
*імені Семена Кузнеця*

**Davidenko D. O.**
*Postgraduate Department of Financial Services*
*Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

# ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ ЧЕРЕЗ ФОНДИ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА

# APPROACH TO THE ASSESSMENT OF THE LEVEL OF EFFICIENCY INVESTING OF RESIDENTIAL PROPERTY THROUGH THE FUNDS OF FINANCING OF REAL ESTATE

**Анотація.** У статі розглянуто всі сучасні варіанти отримання вигоди в процесі інвестування житлової нерухомості через фонди фінансування будівництва. Відповідно до цілей, що реалізує фінансова послуга, сформовано підхід до оцінки рівня ефективності інвестицій в житло для інвестора.

**Ключові слова:** підхід, ефективність, житлова нерухомість, фонд фінансування нерухомості, інвестування.

**Вступ та постановка проблеми.** В процесі фінансування житлової нерухомості в новобудові інвестор є головним отримувачем вигоди, а тому для упередження ризиків інвестування необхідно проводити попередню оцінку його матеріальних втрат або набутків. Процедура оцінки ефективності інвестиційних вкладень на ринку житлової нерухомості потребує чітко сформованого підходу, який враховує особливості фінансового механізму – фонд фінансування будівництва (ФФБ) та різнобічні цілі, що реалізує фінансова послуга – отримання прибутку та / або збереження реальної вартості житла.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем оцінки ефективності інвестування житлової нерухомості та перспектив розвитку галузі присвятили свої наукові праці ряд вітчизняних та зарубіжних вчених, такі як, зокрема, А.Д. Хмельницький [1], Н.А. Щербакова [2], В.А. Горемикін [3], Т.В. Майорова [4], Р.В. Грінченко [5], які зробили вагомий внесок у розвиток науки у сфері економіки нерухомості.

Але недостатньо розробленим питанням залишається процедура визначення вигоди інвестора, що вкладає в житло через один з популярних фінансових механізмів – ФФБ.

**Метою** статті є розробка підходу до оцінки рівня ефективності інвестування житлової нерухомості через ФФБ для інвестора.

**Результати дослідження.** Фінансова послуга здійснюється на ринку житлової нерухомості з метою отримання прибутку та/або збереження реальної вартості фінансових активів [6]. Фінансово-кредитні механізми, що реалізують надання фінансової послуги обмежені переліком, який зазначений в Законах України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» [7] та «Про інвестиційну діяльність» [8]. Одним з популярних механізмів надання фінансової послуги в Україні є фонд фінансування будівництва (ФФБ), застосування якого дає змогу інвестору отримати вигоду, враховуючи витратну складову фінансової операції.

Оцінка вартісної складової функціонування механізму дає змогу визначити доцільність здійснення операції загалом та вибору об'єкта зокрема. Таким чином, для оцінки рівня ефективності процесу фінансування в житло необхідно сформувати підхід, що визначає привабливість вкладень інвестора.

У сучасній літературі підходом вважається напрям досягнення мети, що дає змогу визначити якісний або відносний показник [9]. У разі підходу до оцінки рівня ефективності автором враховано дохідну та / або витратну насиченість фінансової операції, відповідно до яких визначають ставку доходності. Підхід щодо визначення

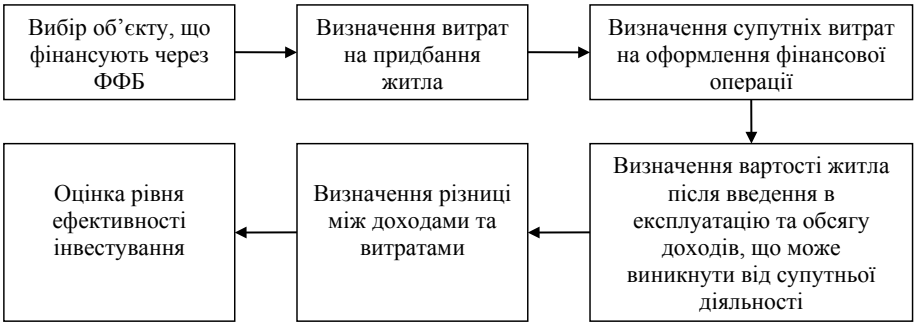



**Рис. 1. Підхід до оцінки рівня ефективності інвестування житлової нерухомості**

*Джерело: власна розробка*

рівня ефективності інвестування в житлову нерухомість наведено на рис. 1.

Як видно на рис. 1, коли об'єкт інвестування – житло, доходом є майбутня вартість житла, тобто кінцева вартість квартири в новобудові після її введення в експлуатацію. А витрати за операціями з нерухомістю реалізуються в контексті визначення ринкової вартості житла і тих витрат, які необхідні, щоб здійснити операцію (супутні витрати).

Отже, формування прибутку для інвестора відбувається шляхом визначення різниці між покупкою в недобудованому комплексі та перепродажем її після закінчення будівництва. Обсяг вигоди інвестора включає в себе його витрати та доходи, які змінюються залежно від мети фінансової послуги (рис. 2).

На рис. 2 представлено процес вигодонабуття інвестором відповідно до цілей, що включає фінансова послуга на ринку житлової нерухомості. Результат у вигляді збереження реальної вартості житла спрямований на забезпечення потреби інвестора у цьому активі, що є економічно ліквідним на теперішній час та дає змогу інвестувати, уникаючи ризиків втрати вкладених коштів.

Процес отримання прибутку відповідає балансовому розумінню результативності. Але існує вигодонабуття, що поєднує в собі дві мети, які реалізуються в процесі надання фінансової послуги. Це орендне користування придбаної квартири, яке дає змогу і отримувати щомісячний платіж, і зберегти реальну вартість житла.

Загалом етап вигодонабуття має представлений вигляд, але сутнісне наповнення цього процесу ширше. Розмір різниці, що є еквівалентом отриманого прибутку, складає від 10% до 20%, але об'єктивно, тобто з точки зору реальної сфери обслуговування, прибуток залишається невизначеним, бо розміри витрат не означені в розмірі цих відсотків. Отже, чітко сформований підхід дає змогу проінформувати інвестора про ефективність його вкладень.

За підходом першими етапами, що мають безпосереднє відношення до рівня ефективності, є визначення обов'язкових витрат та супутніх.

Обов'язкові витрати – це витрати, що пов'язані з оплатою послуг за тарифами ФФБ. Супутні витрати – витрати, що пов'язані з наданням додаткових послуг ФФБ (зміна власника сертифіката, поновлення сертифіката про участь у ФФБ після втрати) та оформленням документів на власність. Середня величина таких витрат складає 5% від вартості об'єкта інвестування, визначення якої є наступним етапом підходу.

Для визначення наявного вартісного результату за фінансовою операцією проведено аналіз 9 об'єктів інвестування, що розміщені в пропозиції ФФБ м. Харкова [10; 11], а саме взято однокімнатні квартири, забудовниками яких є «Житлобуд-2»та «С-Інвест».

Спочатку розраховано прибуток інвестора, що обрав фінансування житла через ФФБ за метою отримання прибутку, враховуючи той факт, що механізм фінансових послуг для здійснення операцій на ринку житлової нерухомості через ФФБ допускає платну зміну володаря сертифіката ФФБ на користь третьої особи у розмірі 2% від вартості вимірної одиниці ($м^2$). Якщо інвестор фінансує нерухомість з метою її перепродажу, логічним є шлях переуступки права власності покупцю на етапі технічних умов механізму, що є найбільш наближеною процедурою до оформлення документів (табл. 1).

Як видно з табл. 2, витрати на процес купівлі-продажу квартири взагалі не мають значення для прибутковості інвестора, а розмір прибутку максимально виросте до 10% від суми вкладень. Також перевагою такої процедури є невиплата зайвих податків, які фактично зменшують прибуток інвестора.

Ще одним варіантом результативності за механізмом фінансових послуг на ринку житлової нерухомості є збереження реальної вартості житла. Цей варіант дає змогу інвестору задовольнити власну потребу в житлі або зберегти вкладені грошові кошти від ризиків втрати цінності їх через певний проміжок часу.

Нині грошове знецінення є актуальним питанням українських інвесторів всіх галузей. Згідно з даними Держкомстатистики, що представляє Міністерство фінансів України, лише за останні три роки національна валюта знецінилась на 23% [12].

**Рис. 2. Процес вигодонабуття інвестором за витратною складовою вибору об'єкта інвестування**

*Джерело: власна розробка*

Припущено, що інвестор, який планує профінансувати житлове будівництво, цього не здійснить, тоді ці грошові кошти можуть змінити свою фактичну вартість, хоча номінально вона залишається незмінною. Розмір втрат у такому випадку представлено в табл. 2.

Як показано в табл. 2, грошові кошти знецінені на 23%, що знайшло своє вираження в грошовій формі, а саме у суттєвому розмірі втрат. Інвестор, що прагне збереження власних доходів, повинен інвестувати кошти в прибуткові активи. Через те, що один з оптимальних шляхів інвестування – це житлова нерухомість, визначено, що втрати, які представлені в табл. 2, в разі здійснення операції перетворюються на доходи, які інвестор зберігає.

Вигоди, що притаманні житловим активам, не лише зберігають вартість у вигляді вкладених коштів інвестором, але й мають можливість підвищити ціну з часом. За останні три роки ситуація на ринку житлової нерухомості досить стабільна. Зміни, які на ньому відбуваються, виражені незначним здешевленням або подорожчанням в межах 1% [13]. У будь-якому разі житло є стабільним активом, який за змін курсів іноземної валюти, наприклад, що дуже актуально в сучасній економіці, буде утримувати вартість або підвищувати її. Можливість зберегти вартість житла дає переваги інвестору, що фінансує житло з цією метою.

Два визначені варіанти вигодонабуття інвестора в процесі здійснення операцій на ринку житлової нерухомості дають змогу оцінити матеріальні переваги фінансової послуги, що надається. До того ж дві основні цілі, які ці варіанти реалізують, допомагають інвестору вибрати ФФБ як спосіб фінансування, а вигоди, що він отримає, збільшують надійність ринку та його забезпеченість стабільними пропозиціями.

Хоча в структуру фінансової послуги закладено досягнення однієї з двох цілей, ще однією можливою метою є поєднання двох цілей водночас – орендне користування житлом. Орендне користування житлом (рис. 2) має переваги двох попередніх варіантів – збереження реальної вартості житла та можливість його продажу в будь-який момент часу за вигідних для інвестора умов. Але цей варіант має не лише той прибуток, який зазначався в табл. 1, але й додатковий прибуток у вигляді щомісячного платежу інвестору. Оцінка вигод за цією метою розрахована в табл. 3.

У табл. 3 розраховано прибуток інвестора, якщо він реалізує житло після п'яти років орендного користування. Як видно з табл. 3, за вісьмома з дев'яти новобудованих квартир інвестор отримає прибуток. Лише за об'єктом «На Мінській» інвестор отримає збитковий результат, але розмір втрат складе 0,01% від обсягу інвестицій.

Для визначення пріоритету між вигодонабуттям за різними цілями розраховано рівень ефективності, який подано у табл. 4, де представлено порівняння обсягів прибутку від продажу після введення житла в експлуатацію і продажу після п'ятирічної оренди. Процес порівняння представлений у вигляді різниці між двома прибутками за метою «отримання прибутку» та прибутком інвестора за метою «орендне користування».

Такий розрахунок дає змогу оцінити загальну доцільність процесу фінансування через ФФБ та прийняти остаточне рішення інвестором щодо ефективності вибору об'єкта інвестування житла та всієї фінансової операції. Обсяг прибутку свідчить про вигідність фінансування новобудівель з різними за вартістю об'єктами, що дає можливість вибору інвестору індивідуального плану для інвестування.

Таблиця 1

**Прибуток інвестора за першим варіантом вигодонабуття інвестора**

| Об'єкт інвестування | Вартість об'єкта в недобудованому будинку з урахуванням одноразового платежу ФФБ, грн. | Вартість вимірної одиниці ($м^2$), грн. | Розмір змін права власності сертифіката ФФБ, грн. | Вартість житла після введення в експлуатацію, грн. | Прибуток інвестора, грн. |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 = 3 × 2 | 5 | 5 - (2 + 4) |
| Одеський | 614 536 | 14 800 | 296 | 740 000 | 125 168 |
| Садовий | 519 750 | 12 500 | 250 | 620 000 | 100 000 |
| Подольський | 837 805 | 19 900 | 398 | 1 000 000 | 161 797 |
| Павловський квартал | 1 005 631,5 | 18 850 | 377 | 1 200 000 | 193 991,5 |
| Садовий 2 | 641 704 | 15 200 | 304 | 770 000 | 127 992 |
| Оптима | 843 000 | 20 000 | 400 | 1 010 000 | 166 600 |
| Молодіжний | 484 440 | 12 000 | 240 | 580 000 | 95 320 |
| Схід-Захід | 648 600 | 16 000 | 320 | 780 000 | 131 080 |
| На Мінській | 603 300 | 15 000 | 300 | 720 000 | 116 400 |

Таблиця 2

**Розмір грошових інфляційних втрат інвестора**

| Грошові кошти, грн. | Інфляційні зміни, грн. | Втрати коштів, грн. |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 = (1) - (2) |
| 611 536 | 470 882,72 | 140 653,28 |
| 516 750 | 397 897,5 | 118 852,5 |
| 834 805 | 642 799,85 | 192 005,15 |
| 1 002 631,5 | 772 026,255 | 230 605,245 |
| 638 704 | 491 802,08 | 146 901,92 |
| 840 000 | 646 800 | 193 200 |
| 481 440 | 370 708,8 | 110 731,2 |
| 645 600 | 497 112 | 148 488 |
| 600 300 | 462 231 | 138 069 |

Згідно з результатами, що отримані в табл. 4, варіант вигодонабуття, що передбачає п'ятирічну оренду, перевищує прибутковість варіанту продажу після введення в експлуатацію лише за житлом, вартість якого відповідає економ-класу (Одеський, Садовий, Садовий 2, Молодіжний, Схід-Захід) і у випадку реалізації за офіційним договором. Для житлової нерухомості бізнес-класу (Подольський, Павловський квартал, Оптима, На Мінській) подібна альтернатива не є ефективною. Обсяг прибутку не відповідає інвестиційному навантаженню фінансової операції. Більш того, для отримання такого прибутку інвестору необхідно чекати п'ять років. Орендне користування житлом більше 5 років як варіант підвищення розміру вигоди є ризиковим в сучасних нестабільних економічних умовах ведення бізнесу.

Дійсно прибутковим варіантом отримання вигоди є зміна власника сертифікату про участь у ФФБ до отримання права власності на житло. Такий продаж квартири

Таблиця 3

**Прибуток інвестора за умов орендного користування житлом та продажу**

| Об'єкт інвестування | Вартість об'єкта в новобудові з урахуванням додаткових витрат за ФФБ, грн. | Ремонтні витрати (з нотаріами), грн. | Дохід інвестора за п'ять років від оренди житла, грн. | Витрати на оформлення договору продажу, грн. | Вартість житла після введення в експлуатацію, грн. | Прибуток інвестора, грн. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 = 6 - (2 + 3 + 4 + 5) |
| Одеський | 626 766,72 | 150 040 | 134 600,43 | 15 000 | 740 000 | 82 793,71 |
| Садовий | 530 085 | 150 040 | 134 600,43 | 15 000 | 620 000 | 59 475,43 |
| Подольський | 854 501,1 | 300 060 | 201 901,33 | 15 000 | 1 000 000 | 32 340,23 |
| Павловський квартал | 1 025 684,13 | 300 060 | 201 901,33 | 15 000 | 1 200 000 | 61 157,2 |
| Садовий 2 | 654 478,08 | 150 040 | 134 600,43 | 15 000 | 770 000 | 85 082,35 |
| Оптима | 859 800 | 300 060 | 201 901,33 | 15 000 | 1 010 000 | 37 041,33 |
| Молодіжний | 494 068,8 | 150 040 | 134 600,43 | 15 000 | 580 000 | 55 491,63 |
| Схід-Захід | 661 512 | 150 040 | 134 600,43 | 15 000 | 780 000 | 88 048,43 |
| На Мінській | 615 306 | 300 060 | 201 901,33 | 15 000 | 720 000 | -8 464,67 |

Таблиця 4

**Прибуток за різними цілями вигодонабуття інвестором**

| Об'єкт інвестування | Прибуток інвестора за метою 1, грн. | Прибуток інвестора, скоригований за метою 1, грн. | Прибуток інвестора за метою 3, грн. | Різниця 1 (абсолютне відхилення), грн. | Різниця 2 (абсолютне відхилення), грн. |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 2 - 4 | 3 - 4 |
| Одеський | 79 887,2 | 125 168 | 82 793,71 | -2 906,51 | 42 374,29 |
| Садовий | 59 412,5 | 100 000 | 59 475,43 | -62,93 | 40 524,57 |
| Подольський | 105 454,75 | 161 797 | 32 340,23 | 73 114,52 | 129 456,77 |
| Павловський квартал | 129 236,925 | 193 991,5 | 61 157,2 | 68 079,725 | 132 834,3 |
| Садовий 2 | 81 360,8 | 127 992 | 85 082,35 | -3 721,55 | 42 909,65 |
| Оптима | 110 000 | 166 600 | 37 041,33 | 72 958,67 | 129 558,67 |
| Молодіжний | 56 488 | 95 320 | 55 491,63 | 996,37 | 39 828,37 |
| Схід-Захід | 84 120 | 131 080 | 88 048,43 | -3 928,43 | 43 031,57 |
| На Мінській | 71 685 | 116 400 | -8 464,67 | 80 149,67 | 124 864,67 |

Таблиця 5

**Рівень співвідношення вартості житла і прибутку інвестора**

| Об'єкт інвестування | Вартість об'єкта в новобудові з урахуванням додаткових витрат за ФФБ та витрат на продаж, грн. | Прибуток інвестора, скоригований а метою 1, грн. | Відносний показник залежності (ефективна процентна ставка), % |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 = 2 / 3 |
| Одеський | 626 766,72 | 125 168 | 19,97 |
| Садовий | 530 085 | 100 000 | 18,86 |
| Подольський | 854 501,1 | 161 797 | 18,93 |
| Павловський квартал | 1 025 684,13 | 193 991,5 | 18,91 |
| Садовий 2 | 654 478,08 | 127 992 | 19,56 |
| Оптима | 859 800 | 166 600 | 19,38 |
| Молодіжний | 494 068,8 | 9 5320 | 19,29 |
| Схід-Захід | 661 512 | 131 080 | 19,82 |
| На Мінській | 615 306 | 116 400 | 18,92 |

є найбільш вигідним за витратами, а тому і обсяг прибутку більший за всі інші варіанти отримання вигоди. Зміна власника фінансового активу дійсна для житла як економ-класу, так і бізнес-класу. Щоб надати загальну оцінку рівня ефективності фінансових операцій за представленим підходом, визначили відносний рівень співвідношення вартості житла й обсягу вигоди для інвесторів (табл. 5).

Як показано в табл. 5, залежність прибутку за будь-яким обраним інвестором об'єктом знаходиться в межах 20% (від 18,86% до 19,97%). Такий результат дає змогу інвестору, що бажає отримати прибуток від здійснення операції на ринку житлової нерухомості, обрати варіант реалізації через механізм ФФБ з певною часткою впевненості, що він отримає прибуток у розмірі 20% від вартості житла та всіх витрат, що є супутніми під час надання фінансової послуги.

**Висновки.** Отримана залежність формує матеріальну вигоду інвестора від операції на ринку житлової нерухомості. Підхід до оцінки рівня ефективності інвестування в житло, що опирається на витратну складову, є важливим, бо відсутність матеріальної забезпеченості інвестора поступається естетичним характеристикам житла, його територіальному розташуванню тощо. Підхід до інвестування будівництва дає змогу оцінити матеріальну базу інвестора та спонукати його до співпраці з ФФБ отриманням прибутку у 20% прибутку або збереження реальної вартості грошових коштів та житла. Будь-який інвестор залежно від обраної вигоди має можливість реалізувати стратегічні плани на ринку житлової нерухомості.

**Список використаних джерел:**


1. Хмельницький А.Д. Економіка нерухомості: теоретичні аспекти : [навч. посіб.] /А.Д. Хмельницький. – М. : МАДИ (ГТУ), 2000. – 182 с.
2. Щербакова Н.А. Економіка нерухомості : [навч. посіб.] / Н.А. Щербакова. – Ростов-на-Дону : Фенікс, 2002. – 320 с.
3. Горемикін В.А. Економіка нерухомості : [підручник] / В.А. Горемикін. – М. : Маркетинг, 2002. – 804 с.
4. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : [навч. посіб.] / Т.В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 472 с.
5. Грінченко Р.В. Відмінні особливості залучення інвестицій у будівництво житла в Україні через фонди фінансування будівництва (ФФБ) / Р.В. Грінченко // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 87–90.
6. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 15 січня 2015 року № 123-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2015. – № 10. – С. 64.
7. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю : Закон України від 4 липня 2013 року № 402-VII // Відомості Верховної Ради. – 2013. № 48. – С. 682.
8. Про інвестиційну діяльність :Закон України від 15 квітня 2014 року № 1206-VII // Відомості Верховної Ради. – 2014. № 24. – С. 885.
9. Терминологический словарь / авт.-сост. Дж.М. Розенберг. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 400 с.
10. Сайт забудовника «Житлобуд-2» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zhilstroj-2.ua/objects.
11. Сайт забудовника «С-Інвест» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zhilstroj-2.ua/objects.
12. Індекс інфляції в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua/index/infl.
13. Новини нерухомості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.biznews.com.ua/za-yakimi-kriteriyami-mozhna-vidrizniti-zhitlo-ekonom-i-elit-klasu.


**Аннотация.** В статье рассмотрены все современные варианты получения выгоды в процессе инвестирования жилой недвижимости через фонды финансирования строительства. В соответствии с целями, которые реализует финансовая услуга, сформирован подход к оценке уровня эффективности инвестиций в жилье для инвестора.

**Ключевые слова:** подход, эффективность, жилая недвижимость, фонд финансирования недвижимости, инвестирование.

**Summary.** In the article describes all the latest versions to benefit in the process of investing in residential property through the fund of financing of real estate. In accordance with the objectives, implements financial service formed the approach to the assessment of the level of efficiency of investment in housing for the investor.

**Key words:** approach, efficiency, residential property, fund of financing of real estate, investment.

УДК 336.717

**Даниш С. Т.**
*аспірант*
*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

**Danysh S. T.**
*Postgraduate student*
*Taras Shevchenko National University of Kyiv*

# ДОСЛІДЖЕННЯ ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ АНАЛІЗУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ КЛІЄНТІВ

# RESEARCH INFORMATION SOURCES FOR THE ANALYSIS OF SOLVENCY OF CUSTOMERS

**Анотація.** Стаття присвячена дослідженню джерел інформації для аналізу платоспроможності клієнтів. Визначено фактори, що підвищують та зменшують ризик неповернення кредиту, використовуючи новітні технології. При цьому аналіз проводиться не тільки на підставі фактичних (минулих) економічних показників клієнта, але й з урахуванням ризиків діяльності та їх можливого впливу на стан фінансового рівня особи протягом строку дії кредитного договору. Пріоритетну роль у формуванні фінансових результатів діяльності та стійкості фінансового становища кожного окремого клієнта відводять власному капіталу.

**Ключові слова:** платоспроможність, джерела інформації, кредит, економічні показники, банк, рентабельність, баланс.

**Вступ та постановка проблеми.** В умовах сьогодення процедури оцінки платоспроможності потенційних клієнтів стали невід'ємним елементом співпраці банків і їх корпоративних клієнтів. Розроблені методи економічного аналізу дають змогу комплексно розглянути діяльність та особисті дані клієнта, а також надати більш-менш об'єктивний висновок про доцільність його фінансування.

В рамках аналізу основних економічних показників клієнта фахівці банку повинні відповісти на питання про те, чи зможе позичальник повернути отримані кредитні ресурси в термін і у повному обсязі, а також забезпечити виплату відсотків. Відповідь на це питання визначається характеристиками фінансового стану кожного окремого клієнта, які залежать від його діяльності, працевлаштованості, соціальних показників та особливостей його функціонування на ринку праці. При цьому аналіз проводиться не тільки на підставі фактичних (минулих) економічних показників клієнта, але й з урахуванням ризиків діяльності та їх можливого впливу на стан фінансового рівня особи протягом строку дії кредитного договору.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Пріоритетну роль у формуванні фінансових результатів діяльності та стійкості фінансового становища кожного окремого клієнта відводять власному капіталу. До числа найбільш впливових робіт варто віднести ряд праць таких науковців, як В.В. Бордюг [1], С.В. Васильчук [2], Ю.В. Прохорова, О.А. Калмикова [3], Ж.С. Шило [4].

На думку В.В. Бордюг, «в процесі аналізу фінансової звітності корисно аналізувати зміну складу і структури власного капіталу організації». При цьому автор відзначає, що аналіз джерел формування і розміщення капіталу має дуже велике значення під час вивчення вихідних умов функціонування організації і оцінці її фінансової стійкості [1].

С.В. Васильчук підтверджує, що «аналіз складу і динаміки фінансового капіталу є одним з ключових розділів оцінки платоспроможності позичальника» [2].

Незважаючи на масштабність наукових досліджень, слід зазначити, що джерелам інформації стосовно аналізу платоспроможності не приділяється належної уваги, що є необґрунтованим, оскільки надійні джерела інформації є джерелом формування картини платоспроможності кожного клієнта, гарантом безперебійного здійснення поточної інформації, ключовою умовою оновлення та достовірності [5]. Основні та можливі джерела інформації для аналізу платоспроможності клієнта повинні аналізуватися у взаємозв'язку [6].

**Результати дослідження.** Варто зазначити, що чіткої методики або формули визначення платоспроможності позичальника не існує, тому у кожного банку є своя система оцінювання. Крім того, в розрахунках враховується лише офіційний дохід, тому, якщо у позичальника немає можливості документально підтвердити додатковий заробіток, банк може відмовити йому у видачі кредиту.

Розглядаючи запити на кредитування, банк обов'язково проводить оцінку майбутньої платоспроможності потенційного позичальника. Це є одним із способів попередження або хоча б зведення до мінімуму кредитного ризику банку.

Платоспроможність – це готовність і здатність позичальника у встановлений термін і в повному обсязі розрахуватися за своїми кредитними зобов'язаннями.

Протягом 2014–2016 років важко було не помітити величезну кількість банків, які не витримали конкуренції та стрес-тестування НБУ. Причин виходу з ринку чимало, та багато з них нам не відомі, але можна завжди знайти напрям в діяльності банку, який можна покращити. В процесі діяльності банку легко помітити, що чим довше банк на ринку, тим більший розмір простроченого кредитного портфеля. З часом цей портфель продають в колекторські компанії, які часто ведуть не зовсім прозору та законну діяльність. Звичайно ж, передача портфеля до колекторської компанії призводить до удару по рейтингу банку, саме тому потрібно шукати інші варіанти зменшення розмірів простроченого кредитного портфеля. Для цього необхідно розібратись, чому зростає розмір простроченого кредитного портфеля банку [7]. Серед основних причин слід назвати такі:

– зростання навантажень на спеціалістів, що приймають рішення про видачу кредитів;

– зростання кількості безнадійно виданих кредитів;

– зростання кількості проблемних кредитів, які перетікають між банками;

– необхідність в отриманні кредиту негайно;

– зростання кількості випадків шахрайства, іноді під час співпраці з кредитним спеціалістом;

– відсутність комплексних систем інформаційного забезпечення процесів управління;

– відсутність досвіду в кредитних спеціалістів, а також неефективні методи оцінювання їх роботи.

Вважається, що методика оцінювання кредитоспроможності позичальників, які є фізичними особами, з використанням кредитного скорингу була розроблена американським економістом Д. Дюраном на початку 40-х років XX ст. Його методика є найбільш поширеною і дає можливість здійснити експрес-аналіз у присутності клієнта за його заявкою на кредит. Д. Дюран виділив групи чинників, які дають змогу максимально визначити ступінь кредитного ризику і коефіцієнти для них. До обраних ним чинників, що характеризують кредитоспроможність фізичної особи, належать вік, стать, тривалість проживання у конкретній місцевості, професія, фінансові показники, робота, стаж.

Спираючись на наукові розробки [3; 5; 6], джерела інформації для аналізу платоспроможності, використовувані сучасними українськими банками, ми представили на рис. 1.

Загальна оцінка рівня платоспроможності клієнта відбувається на основі аналізу динаміки норми прибутку на вкладений капітал (рентабельність), яку визначають відношенням суми прибутку до загальної суми пасиву по балансу. Математично це виглядає так:

$$R = \frac{\Pi}{\sum K}, \qquad (1)$$

де $R$ – норма прибутку для окремого клієнта;

П – загальна сума прибутку за звітний період, грн.;

∑К – загальна сума пасиву, грн.

Зміна цього показника відображає коливальні тенденції стосовно платоспроможності клієнта, проте достовірну оцінку платоспроможності можна дати тільки на основі кількісного аналізу коефіцієнтів.

Протягом багатьох років спирались під час розрахунків на інформацію, вказану самим же клієнтом. Але часто клієнти завищують реальні доходи, щоб отримати кредит. А також перекредитовуються в різних банках, що переводить проблему з одного банку в інший. Для вирішення цих проблем було створено так звані бюро кредитних історій. Їх основна задача полягає в акумулюванні інформації про платоспроможність клієнта та наданні якихось попередніх оцінок, отриманих шляхом аналізу цієї інформації.

Також надають можливість перевірити вказану інформацію клієнтом в його анкеті в конкретному банку з інформацією, вказаною в інших банках раніше. Це, звичайно, підвищило якість оцінок платоспроможності клієнтів, але шляхи для покращення якості оцінювання залишаються.

Під час подачі запиту на отримання кредиту банк проводить аналіз отриманої заявки. В цьому процесі є такі етапи:

– написання заявки, верифікація (перевірка) документів, узгодження умов угоди;

– попередня оцінка позичальника кредитним інспектором (зокрема, оцінка даних, отриманих під час безпосереднього контакту);

– перевірка кредитної історії клієнта;

– перевірка даних, зазначених клієнтом в анкеті (прописка, місце роботи, доходи тощо);

– аналіз спроможності клієнта погашати запитуваний кредит;

– структурування угоди – можливий запит додаткових комфорт-факторів (поручительство родичів, збільшення початкового внеску, надання додаткової застави тощо);

– формування рішення за запитом клієнта, підписання цього рішення у посадової особи відповідно до повноважень.

Оцінка платоспроможності клієнта зазвичай базується на аналізі таких критеріїв:

1) рівень менеджменту;

2) характер операції, що кредитується;

3) досвід роботи банку з даним конкретним клієнтом (кредитна історія);

4) стан галузі та регіону, конкурентоспроможність клієнта, стан конкретного клієнта у зазначеній галузі;

5) фінансовий стан клієнта;

6) можливість надання клієнтом майна для використання як іншого забезпечення.

Таким чином, під час аналізу кредитоспроможності банк користується дуже обмеженим колом джерел інформації; причому якість даних, що надходять з кожного з них, залежить від безлічі факторів, які, визначаючи ступінь достовірності і повноти інформації, впливають в підсумку на результати аналізу.

До джерел інформації, використовуваної в економічному аналізі, можна висунути ряд вимог [5–7]. Це вимоги:

– повноти і комплексності – відображення економічного явища чи процесу у всіх його аспектах;

– достовірності – відповідність показника реальних результатів діяльності підприємства; якщо йдеться про облікову інформацію, то достовірність означає відповідність звітності облікових даних, які формуються відповідно до загальноприйнятих правил;

– єдності інформації, що надходить з різних джерел;

– оперативності, що, крім іншого, передбачає відповідність періодів збору інформації періодам аналізу.

З розвитком соціальних мереж та інформаційних технологій з'являються нові шляхи, які розглянуто нижче.

Видаючи гроші позичальнику, хотілось би знати його як близьку людину, характер, звички та стиль життя. Позичальник може легко обманути банк, заповнивши особисту інформацію тими цифрами, які дають змогу обманути математичну складову під час розрахунків можливостей позичальника. Та в період, коли не так уже і важко знайти особисту інформацію в соціальних мережах, чому б цим не скористатись. Особиста інформація ще ніколи не була такою доступною, як нині. До того ж відсутність

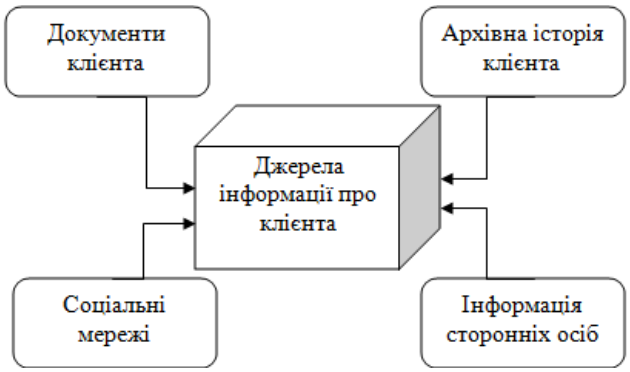



**Рис. 1. Стандартні джерела аналізу платоспроможності клієнта [3]**

людини в одній із соціальних мереж уже може бути тривожною ознакою для кредитора. Для того щоб відчути фактор соціальних мереж у прийнятті рішення, можна розглянути характеристики декількох уявних клієнтів та проаналізувати їх.

Клієнт 1. Знайдено сторінку в соціальній мережі, веде активний спосіб життя, одружений, більше 200 контактів в соціальних мережах. За допомогою фотографіях можна побачити, що прибуток достатній для відпочинку за кордоном. В соціальній мережі є також посилання на сторінки родичів, а також можна явно виділити близьких друзів. Присутні фото з придбаної нещодавно квартири. Потрібен кредит на меблі для нового житла. Рівень вказаних доходів відповідає побаченому в соціальній мережі.

Клієнт 2. Знайдено сторінку в соціальній мережі, наявні посилання на сторінки родичів, в одному з останніх коментарів йдеться про втрату роботи у зв'язку зі скороченням. Потрібен кредит на покупку мобільного телефону. В анкеті клієнта вказано, що працює.

Клієнт 3. Знайдено сторінку в соціальній мереж, присутні фото квартири совкового типу, відсутні фото з відпочинку, окрім фото з другом за вживанням алкогольних напоїв в парку. Вказано в анкеті досить солідний дохід від бізнесу. Потрібні гроші для розширення.

Розглянувши знайдену в соціальних мережах інформацію про клієнтів, можна одразу класифікувати Клієнта 1 як людину соціально пристосовану, а також присвоїти їй вищий рейтинг під час розгляду заявки. Клієнт 2, можливо, втратив роботу, тому цю інформацію з анкети необхідно перевірити. Клієнту 3 можна висунути підозру в шахрайстві.

Також якщо клієнт підписаний на мережевий маркетинг, антиколектор або швидкі кредити, то це підвищує ризик невиплати кредиту в декілька разів.

За наведеними прикладами можна побачити, наскільки соціальні мережі можуть бути корисними під час прийняття рішення. Також можна судити про ступінь інтегрованості клієнта в суспільстві за його активністю в соціальних мережах. Можна отримати інформацію про інтереси клієнта та вчасно пропонувати йому вигідні програми для банку та цікаві для клієнта одночасно.

З іншого боку, ще одним плюсом для банку є те, що можна буде завжди простежити інформацію про клієнта, який перестав сплачувати кредит, за допомогою соціальної мережі, а також можливість знайти знайомих, друзів та родичів клієнта.

Нижче наведена найпоширеніша класифікація соціальних мереж, які можуть використовуватись під час прийняття рішень.

*Універсальні соціальні мережі* – мережі, які не зосереджуються на якійсь одній темі. Основна тема для них – це інструмент для того, щоб залишатися на зв'язку з друзями, колегами та партнерами, а також пошук нових контактів. Універсальні соціальні мережі дають змогу об'єднуватися в групи користувачам, які мають спільні інтереси.

"Facebook" – найпопулярніша соціальна мережа на планеті. Ця соціальна мережа дуже швидко стала популярною на всій планеті. Сталося це завдяки великій кількості додатків і розширень, таких як використання для входу в соціальну мережу різних веб-сайтів. Це ще один приклад синергетичного ефекту, коли сайти стають популярними за рахунок інтеграції додатків [8].

«ВКонтакте» – ресурс, який спочатку позиціонував себе як соціальна мережа студентів і випускників російських вузів, пізніше став називати себе «сучасним, швидким і естетичним способом спілкування в мережі». У січні 2014 року щоденна аудиторія «ВКонтакте» становила близько 60 мільйонів осіб, а в січні 2015 року – вже 70 мільйонів осіб [9].

«Одноклассники» – соціальна мережа та один з найбільш відвідуваних сайтів російськомовного сектору Інтернету [10]. Також вже кілька років існує україномовний інтерфейс цього сайту, який знаходиться за адресою Odnoklassniki.ua. Odnoklassniki.ru може вважатися російськомовним аналогом англомовного сервісу Classmates.com, але не є калькою з аналогічних закордонних ресурсів: «Він був зібраний «як пазл», об'єднавши в собі найкращі якості західних соціальних мереж і яскраві ідеї своїх творців». В перші роки свого існування була найпопулярнішою соціальною мережею в Росії, але згодом «ВКонтакте» випередила її за кількістю користувачів, як у свій час "Facebook" перегнав за популярністю "MySpace".

"MySpace" – популярний соціально мережевий веб-вузол, що пропонує орієнтовану на користувача мережу друзів, особистих профілів, блогів, груп, фотографій, музики і відео. Він став впливовою частиною сучасної популярної культури, особливо в країнах, що говорять англійською. Одна з перших соціальних мереж у світі, яка була відкрита в 2003 році [11].

"Google Plus" – багатомовна соціальна мережа та ідентифікаційна служба, котра належить компанії "Google Inc." і управляється нею. Це друга за величиною соціальна мережа в світі, яка стала такою після випередження "Twitter" в січні 2013 року. Вона налічує близько 359 000 000 активних користувачів і загалом близько 500 мільйонів зареєстрованих користувачів [12].

*Професіональні соціальні мережі* – соціальні мережі, які використовуються не тільки для ігор, відпочинку і розваг. Соціальні мережі в бізнесі використовуються вже давно за рахунок «системи друзів», крім того це є хорошим способом пошуку роботи. Соціальні мережі дають змогу підприємцям швидко встановлювати нові зв'язки, рекламувати свої послуги, зберігати інформацію про контакти. Професійні соціальні мережі надають можливості для кар'єрного зростання в одній компанії або галузі. Вони дають можливість розмістити питання та отримати відповіді від досвідчених членів онлайн-спільноти, отримати рекомендації, зав'язати корисні знайомства тощо.

Приклади: "LinkedIn", "Konnects", "XING", "professionali.ru".

*Інформаційні соціальні мережі* – це спільноти людей, що шукають вирішення повсякденних проблем. Це ключовий сегмент для маркетологів. Такі ресурси часто бувають пов'язані з конкретними підприємствами і компаніями, які зацікавлені в нових каналах просування своїх товарів і послуг. Інформація організована у вигляді порад, написаних професіоналами та експертами в певній темі.

Також існує багато інших класів соціальних мереж, які не несуть для даної проблеми настільки важливий характер або не настільки розвинуті в пострадянському суспільстві, а саме освітні соціальні мережі, дослідні соціальні мережі, соціальні мережі, спеціалізовані по хобі, соціальні мережі для любителів новин, соціальні мережі для любителів кіно і музики, мобільні соціальні мережі, соціальні мережі для тварин [13].

Наведені вище соціальні мережі завдяки спеціалізації дають змогу отримати максимально детальну інформацію про клієнта. Наприклад, з універсальної соціальної мережі можна отримати усю загальну інформацію, з професіональної соціальної мережі можна отримати детальну інформацію про рівень освіти, організації, в яких працював позичальник, рівень займаних посад, галузь діяльності, стаж роботи.

На основі виявленої в соціальних мережах інформації можна отримати більш детальну інформацію про приналежність клієнта до соціуму та сформувати повнішу оцінку позичальника [14–16]. Тому необхідно використати доступну інформацію соціальних мереж, привести її в зручний вигляд для кредитного спеціаліста.

*Телефонія*

В XXI ст. важко уявити людину без мобільного телефону. І не думаю, що важко буде повірити в те, що мобільні оператори не володіють цікавою для кредитора інформацією про клієнта. Перед тим, як більш детально проаналізувати інформацію, якою володіє мобільний оператор, можна згадати про те, що надання мінімум трьох номерів позичальника в анкеті клієнта є обов'язковим [17]. Мається на увазі домашній номер телефону, мобільний номер телефону, робочий номер телефону. Тобто можна провірити на співпадіння в інших кредитах чи у інших клієнтів даного банку, чи в БКІ. Ця інформація дасть змогу виявити родичів, колег по роботі чи навіть шахраїв, які вказують невласний номер телефону.

Повернемось до одного з варіантів перевірки клієнта на підозру в шахрайстві, який я хотів описати. Для того щоб краще зрозуміти ситуацію, потрібно уявити людину, яка бажає обманути банк. Це людина, інформація якої не повинна містити багато посилань на родичів, а також номер телефону якої не повинен використовуватись тривалий період часу, щоб не надати банку можливість отримати, наприклад, номера родичів чи близьких людей. У разі того, якщо йдеться не про повністю аморального шахрая. Тобто йому точно буде потрібен новий номер телефону. Середньостатистична сучасна людина використовує свій мобільний телефон від року до п'яти, адже усі контакти і зв'язки зі світом зв'язані через номер телефону, до того ж іноді досить важко його змінити [18]. Це викликає втрату багатьох контактів. Виклавши це в логічний ланцюг, можна сформувати гіпотезу, що шахрай використовуватиме «свіжий» номер телефону, і навпаки, якщо номер телефону використовується тривалий період часу, то позичальнику можна довіряти. І цю гіпотезу можна підтвердити за допомогою дослідження, проведеного одним із українських мобільних операторів в співпраці з банками (рис. 2).

Якщо згладити графік, то він нагадує 1/x. Судити можна з цього графіка про те, що більшість шахраїв використовувала наданий номер банку як мобільний менше року. Якщо детально розглянути графік, то можна побачити, що основна частина шахраїв використовувала наданий номер всього декілька днів. І навпаки, бачимо, що шахраї не використовували мобільний номер тривалий період часу.

Проведене дослідження підтвердило гіпотезу. Чим довше позичальник використовує мобільний номер телефону, тим менше ймовірність того, що він шахрай, і навпаки.

Наприклад, загальну інформацію можна отримати з таких універсальних соціальних мереж як "Facebook" чи поширена в СНД «ВКонтакте», або з професійної "LinkedIn", що дає змогу отримати інформацію про освіту та професійну діяльність [19; 20].

Слід зазначити, що основною проблемою для користувача звітності є те, що фінансові дані в ній, навіть якщо вони і сформовані з дотриманням всіх вимог законо-

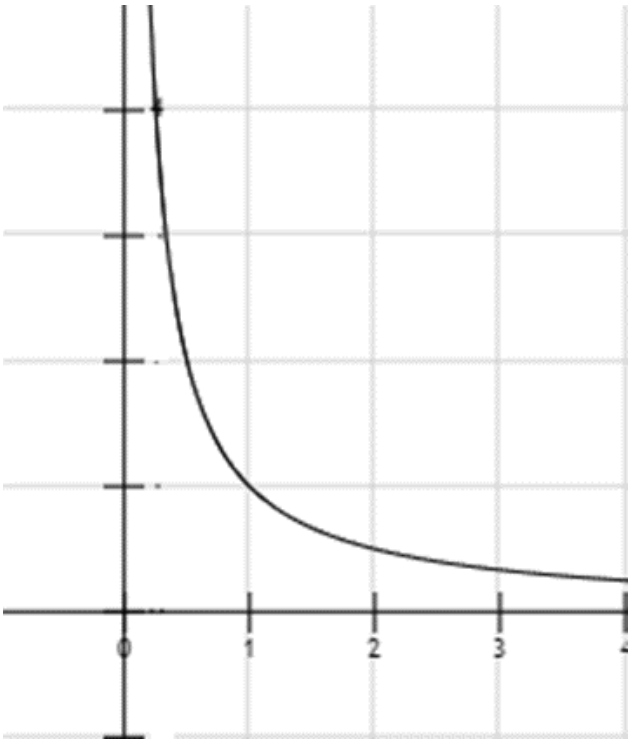



**Рис. 2. Графік частоти випадків шахрайства від тривалості використання телефонного номера**

давства, носять консолідований, зведений характер і не дають повного уявлення про фінансову стабільність клієнта, про результативність різних напрямів його бізнесу, про техніко-економічні показники надійності.

У разі, якщо необхідні дані не містяться у встановлених формах, вони можуть бути внесені у вигляді додаткових показників, таблиць у форми або у пояснювальну записку [3]. Однак нині більшість організацій через відсутність в нашій країні культури формування звітності і небажання розкривати «зайву» інформацію не дотримується цього принципу.

**Висновки.** Ситуація, що склалася на економічному ринку України, спонукає аналітиків під тиском клієнтської політики банку бути більш «м'якими» під час аналізу, зокрема брати до уваги дані, що надходять з ненадійних джерел.

Підвищення надійності результатів аналізу платоспроможності може досягатися лише через посилення вимог до позичальників з надання інформації, що може унеможливити співпрацю з рядом підприємств, збільшити витрати на аналіз.

Дискусійними та такими, що потребують подальшого наукового дослідження і обґрунтування, є питання, пов'язані з вивченням концепції дії соціальних мереж як одного з ключових напрямів отримання особистої інформації про платоспроможність клієнта у разі оформлення кредиту. В цьому напрямі необхідно сформувати методологічний підхід, за яким інформація з соціальних мереж у комплексі есплікується як неформальне інституційне утворення, яке прямим чином впливає на остаточне рішення фінансової установи (банку) на рішення виділення кредитних коштів.

**Список використаних джерел:**

1. Бордюг В.В. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку / В.В. Бордюг // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 112–115.
2. Васильчук С.В. Оцінка кредитоспроможності позичальника як один із методів забезпечення економічної безпеки банку / С.В. Васильчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.1. – С. 154–161.
3. Прохорова Ю.В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальника в Україні та шляхи їх подолання / Ю.В. Прохорова, О.А. Калмикова // Экономика и управление. – 2012. – № 3. – С. 54–58.
4. Шило Ж.С. Проблеми оцінки кредитоспроможності корпоративних клієнтів банку / Ж.С. Шило // Надстир'я. – 2011. Серія: Зайнятість та соціальна інфраструктура. – Вип. XVII. – № 4. – С. 154–163.
5. Артеменко В.Г. Анализ финансовой отчетности / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. – М. : Омега-Л, 2011. – 272 с.
6. Ефимова О.В. Финансовый анализ: Современный инструментарий для принятия экономических решений : [учебник]. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Издательство «Омега- Л», 2013. – 349 с.
7. Delavenay E. An Introduction to Machine Translation / E. Delavenay. – New York, NY : Thames and Hudson, 1960. – OCLC 1001646. – P. 78–92.
8. Шунина Ю.С. Прогнозирование платежеспособности клиентов банка на основе методов машинного обучения и марковских цепей / Ю.С. Шунина, В.Н. Клячкин // Программные продукты и системы. – 2016. – № 2 (114). – С. 105–112. – DOI: 10.15827/0236-235X.114.105-112.
9. Resnik Ph. Using information content to evaluate semantic similarity in a taxonomy/ Ph. Resnik, Ch.S. Mellish // Proceedings of the 14th international joint conference on Artificial intelligence (IJCAI'95) Morgan Kaufmann Publishers Inc., San Francisco, CA, USA, 1995. – P. 448–453.
10. Associated Press [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ap.org.
11. Gateway to facts [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://noodls.com.
12. Public Relations News [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prnewsonline.com.
13. Penn Treebank II Constituent Tags [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.surdeanu.info/mihai/teaching/ista555-fall13/readings/PennTreebankConstituents.html.
14. Open NLP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://opennlp.apache.org.
15. Stanford Core NLP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nlp.stanford.edu.
16. LingPipe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://alias-i.com/lingpipe.
17. Snowball: A language for stemming algorithms [Електроний ресурс]. – Режим доступу : snowball.tartarus.org/texts/introduction.html.
18. A Study on Similarity and Relatedness Using Distributional and WordNet-based Approaches / [E. Agirre, E. Alfonseca, K. Hall, J. Kravalova, M. Pasca, A. Soroa] // In Proceedings of NAACL-HLT, 2009. – P. 19–27.
19. Jones K.S. A statistical interpretation of term specificity and its application in retrieval. Journal of Documentation, MCB University / K.S. Jones. – Press, 2004. – T. 60, № 5. – P. 493–502.

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию источников информации для анализа платежеспособности клиентов. Определены факторы, которые повышают и уменьшают риск невозврата кредита, используя новейшие технологии. При этом анализ проводится не только на основании фактических (прошлых) экономических показателей клиента, но и с учетом рисков деятельности и их возможного влияния на состояние финансового уровня лица в течение срока действия кредитного договора. Приоритетную роль в формировании финансовых результатов деятельности и устойчивости финансового положения каждого отдельного клиента отводят собственному капиталу.

**Ключевые слова:** платежеспособность, источники информации, кредит, экономические показатели, банк рентабельность, баланс.

**Summary.** The article investigates the sources of information for the analysis of customers' solvency. Determining factors increase and decrease the risk of non-repayment of the loan using the latest technology. This analysis is carried out not only on the basis of actual (previous) customer economic indicators, but also with the risk-based activities and their possible impact on the financial condition of the client's level during the term of the loan agreement. Priority role in shaping the financial performance and the stability of the financial situation of each individual customer equity is removed.

**Key words:** solvency, sources of information, credit, economics, banking, profitability, balance.

УДК 339.9:333.13

**Доронін А. В.**
*доктор економічних наук,*
*професор, професор кафедри економіки та маркетингу*
*Національного аерокосмічного університету*
*імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»*
**Либа В. О.**
*кандидат економічних наук,*
*старший викладач кафедри економіки та маркетингу*
*Національного аерокосмічного університету*
*імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»*
**Ревенко Д. С.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри економіки та маркетингу*
*Національного аерокосмічного університету*
*імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»*

**Doronin A. V.**
*Doctor of Economic Sciences, Professor,*
*Professor of economic and marketing chair*
*National Aerospace University "KhAI"*
**Lyba V. A.**
*PhD in Economic Sciences, Associate Professor,*
*Associate professor of economic and marketing chair*
*National Aerospace University "KhAI"*
**Revenko D. S.**
*PhD in Economic Sciences,*
*Senior teacher of economic and marketing chair*
*National Aerospace University "KhAI"*

# РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ФОРМУВАННІ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

# THE ROLE OF INTERNATIONAL MANAGEMENT IN THE FORMATION OF MODERN APPROACHES TO INTERNATIONAL BUSINESS

**Анотація.** У статті проведено аналіз категорії міжнародного менеджменту та його впливу на розвиток міжнародного бізнесу. Зазначено, що нове розуміння міжнародного бізнесу формують такі фактори, як глобалізація, інтернаціоналізація господарського життя, НТП, нове бачення міжнародної торгівлі, конкурентна боротьба на світових ринках. З позиції комплексного підходу означено основні функції та концепції міжнародного менеджменту. Визначено, що транснаціональні компанії виступають основою світової економічної системи і відіграють роль міжнародного регулятора. Запропоновано метод адаптаційно-ситуаційного управління міжнародним бізнесом.

**Ключові слова:** міжнародний бізнес, міжнародний менеджмент, функції, концепції міжнародного менеджменту, адаптаційно-ситуаційне управління.

**Вступ та постановка проблеми.** У сучасних умовах глобалізації міжнародні економічні відносини між економічними суб'єктами різних країн набувають дедалі складнішого характеру, у зв'язку з чим виникають труднощі та суперечності у відносинах. Сьогодні міжнародний бізнес став невід'ємною частиною глобалізації, що забезпечує підсилення менеджменту національних економік країн. Ведення міжнародного бізнесу – це не лише вихід на новий зарубіжний ринок з урахуванням його культурної складової, але й постійне акумулювання знань, культури регіонів з подальшим розробленням і пошуком найбільш адаптованої моделі поведінки, бачення проблем і шляхів їх розв'язання, що генерує сприятливий клімат для розвитку.

Менеджмент є невід'ємною частиною розвитку ринкової економіки і виступає об'єднувальним інструментом для формування вектору розвитку соціально-економічних систем. Все більшої актуальності набувають питання дослідження сучасних концепцій міжнародного менеджменту, визначення механізмів управління міжнародним бізнесом, пошуку ефективних стратегій управління, залучення міжнародного досвіду в умовах нестабільності, а також невизначеності розвитку соціально-економічних процесів.

Міжнародний менеджмент – це всебічне управління аспектами міжнародної діяльності соціально-економічних систем за умов формування, розвитку, а також використання конкурентних переваг системи за рахунок можливостей ведення бізнесу закордоном з урахуванням політичних, економічних, соціальних, культурних особливостей регіонів. Міжнародний менеджмент складається з менеджменту всесвітніх і міжнародних організацій, а також менеджменту країн-учасниць процесу глобалізації, що є взаємодією інтересів і цілей учасників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Необхідно зазначити, що дослідженню проблем міжнародного менеджменту приділяється більше уваги західними науковцями, однак вітчизняні автори також зробили вагомий внесок у дослідження цієї проблеми, єдиним стримуючим фактором під час дослідження виступає недостатня розвиненість економіки країни, що не встигає за інтенсивним розвитком світової економіки і підвищенням значущості саме міжнародних відносин.

Поряд з дослідженням проблем міжнародного менеджменту в умовах глобалізації постає проблема оцінювання і управління можливими ризиками міжнародного бізнесу, що зумовлюються бурхливими змінами і розвитком комунікацій і сучасних інформаційних технологій. Необхідно зазначити, що в сучасних умовах на формування ефективного міжнародного менеджменту впливає значна кількість чинників, таких як світові фінансові кризи, розвиток міжнародної економіки, політична, демографічна, соціальна і культурна складові, що повинні враховуватися в моделях оцінювання ризиків.

**Метою** дослідження є обґрунтування в умовах глобалізації впливу міжнародного менеджменту на розвиток міжнародного бізнесу і формування сучасної концепції управління ним.

**Результати дослідження.** В сучасних умовах глобалізації неухильно зростає роль кожної країни в міжнародних економічних відносинах, що потребує розроблення нової концептуальної моделі управління міжнародним бізнесом з урахуванням сучасних міжнародних потреб.

У міжнародних економічних відносинах міжнародний бізнес – це форма взаємодії суб'єктів міжнародної економічної діяльності, що спрямована на отримання вигоди від транскордонного співробітництва. Суб'єктами міжнародного бізнесу можуть бути як окремі особи, так і складні соціально-економічні системи, яким притаманні внутрішні мотиви, цілі й здатність до їх реалізації в міжнародній економічній діяльності [5].

Динамічна трансформація структури суспільних потреб передбачає зміну традиційних ринків сучасними, інтенсивний розвиток науково-технічного прогресу впливає на процеси інтернаціоналізації, зміна суспільної свідомості формує цілком нове бачення економічної діяльності та нових соціальних стереотипів, форм і зв'язків у бізнес-процесах. Глобалізація економічних відносин різних рівнів суттєво змінює характер функціонування національних економік, об'єднань, компаній, надаючи їм нові можливості й генеруючи нові ризики [1]. Трансформаційні зміни економічного і соціального характеру формують нове розуміння міжнародного бізнесу, який характеризується такими факторами:

1) глобалізація – універсалізація, об'єднання, становлення єдиних світових структур, зв'язків і відносин між соціально-економічними системами;

2) інтернаціоналізація господарського життя – підвищення взаємозалежності економік країн шляхом збільшення руху капіталів, товарів, робочої сили;

3) вплив НТП – глобалізація нових технологій, вплив інформатизації на економічні процеси, інтернаціоналізація науково-дослідних розробок;

4) формування нового бачення товару, зростаюча тенденція до вирівнювання умов попиту і стилю споживання в різних країнах, вплив соціокультурних параметрів на споживання;

5) вплив конкурентної боротьби на світових ринках, що відображає стан ресурсно-технологічної, просторової, інституційної, соціально-когнітивної й інформаційної складових системи міжнародної економічної діяльності соціально-економічних систем [6].

Таким чином, управління міжнародним бізнесом потребує значно більших масштабів якісної інформації про економічний, політичний, демографічний, соціальний та культурний розвиток країн світу. Саме тому для системного підходу вирішення цієї проблеми застосовується міжнародний менеджмент як механізм спеціальної системи управління, що робить вплив на розвиток міжнародного бізнесу і забезпечує його безперебійне функціонування.

Враховуючи зазначене, міжнародний менеджмент характеризує необхідність прийняття рішень у глобальному масштабі з урахуванням локальних економічних інтересів, саме цьому він спрямовується на формування балансу бізнесу різного рівня з урахуванням обмежень інтернаціонального і національного характеру. Функції управління розширюються, ускладнюються і диференціюються, що пов'язано з глобалізацією й інтернаціоналізацією. Дослідження функцій міжнародного менеджменту й формування відповідного організаційного апарату міжнародної компанії є актуальним завданням, одночасно трудомістким і суперечливим.

Більшість дослідників у сфері міжнародного менеджменту виділяє такі його функції з позиції комплексного підходу, які нерозривно пов'язані із завданнями оптимального управління організацією і ефективністю виконання функцій управління:

1) стратегічне планування, яке дає змогу оцінити цілі соціально-економічних систем і визначити основні механізми для управління ними, що забезпечується нововведеннями і змінами;

2) організація – здійснення реалізації і контролю стратегічного плану, визначення його ефективності і виявлення проблем;

3) мотивація – процес стимулювання, спрямований на досягнення цілей організації;

4) контроль – виявлення і вирішення наявних проблем і можливих ризиків, які перешкоджають досягненню поставлених цілей; в умовах міжнародних відносин виконання функції контролю ускладнюється через велику кількість різних сфер діяльності і комунікаційних бар'єрів.

В умовах сучасних глобальних процесів міжнародний менеджмент виступає процесом формування управлінських концепцій, що впливають на розвиток міжнародної підприємницької діяльності й міжнародну систему торгівлі, формуючи нове бачення транснаціонального бізнесу. Сучасні транснаціональні компанії є головним фактором світової економічної системи і відіграють роль міжнародного регулятора виробництва і розподілу товарів [2].

Залежно від того, як організація досягає цієї збалансованості, розрізняють чотири концепції міжнародного менеджменту:

1) етноцентрична концепція, що передбачає використання єдиного стилю міжнародного менеджменту, який орієнтований на умови ведення бізнесу в країні розміщення головної компанії;

2) поліцентрична концепція, що передбачає наявність різних стилів управління міжнародним бізнесом залежно від країни базування;

3) регіоцентрична концепція, основана на баченні міжнародного ринку як єдиного та однорідного простору, в якому використовуються базові стилі менеджменту незалежно від пріоритетів ринку;

4) геоцентрична концепція, що визначає управління міжнародним бізнесом як єдиним цілим, і це передбачає об'єднання головної компанії та її зарубіжних підрозділів, які мають бути пов'язані між собою як складові глобально орієнтованої мережі поділу праці; тому міжнародний менеджмент переслідує використання найефективнішої стратегії, яка дасть змогу отримати максимальну глобальну вигоду.

Діяльність світових транснаціональних компаній, які в сучасному економічному просторі спрямовані на інвестиційно-інноваційну діяльність і більшою мірою на управління цим процесом з урахуванням сучасних креативних підходів менеджменту, має суттєві масштаби і вплив на економіку країн, що розвиваються, виступаючи основою їхньої конкурентоздатності в умовах глобалізації.

Конкурентні переваги світових корпорацій, а саме їхня здатність бути лідерами в світовій економіці, зумовлені використанням сучасних концепцій, методів і моделей міжнародного менеджменту, які спрямовані на пошук і впровадження унікальних корпоративних стратегій, організацію структури управління, інфраструктури, пошук і залучення інвестицій, управління інноваціями, що веде до розвитку глобальної світової економіки.

Інноваційні підходи до управління міжнародним бізнесом об'єднують методи управління потенціалом, трудовими ресурсами, забезпеченням матеріалами і приводять до змін структури зв'язків, складу, властивостей соціально-економічної системи, а також складаються з таких:

1) інноваційні процеси;

2) реінжинірінг бізнес-процесів;

3) процеси реструктуризації й приватизації;

4) процеси кризисного розвитку і антикризового управління;

5) контури управління соціально-економічною системою [3].

На сучасному етапі розвитку міжнародний бізнес функціонує в умовах невизначеного середовища, яке постійно змінюється, до яких компанія повинна не тільки пристосуватися, але й діяти на випередження, саме цьому сьогодні недостатньо використання традиційних методів управління; сучасний міжнародний бізнес має бути орієнтований на потреби споживачів з використанням нових, креативних міжнародних моделей бізнесу, які формують конкурентні переваги соціально-економічних систем на міжнародній арені. Саме цьому для забезпечення ефективного управління в міжнародному менеджменті доцільно застосовувати метод адаптаційно-ситуаційного управління соціально-економічними системами, який потребує поетапних системних дій (рис. 1).

Внаслідок нестабільних умов зовнішнього середовища, а тим паче на міжнародному ринку перед компаніями формуються завдання набуття здатності до прийняття й відбиття негативних впливів зовнішнього оточення на їхню діяльність. В умовах розширення глобальних процесів у світі країни із транзитивною економікою стають найбільш уразливими під час виникнення кризових явищ, спричинених економічними, фінансовими, технологічними й іншими факторами. З огляду на це суб'єкти міжнародного бізнесу повинні адаптуватися до цих умов, які створюються факторами зовнішнього (міжнародного) середовища, і ефективно нейтралізуватися з використанням інструментів міжнародного управління соціально-економічними системами.

Головну роль у модулі адаптації міжнародного бізнесу відіграє механізм корекції параметрів системи управління міжнародною конкурентоспроможністю, що управляє роботою всіх складових модуля.

У планах-рекомендаціях щодо усунення критичних ситуацій можуть бути стандартні рішення, складені з певних наборів стратегій міжнародного розвитку на етапі розроблення системи міжнародного управління, і нестандартні рішення, які потребують складання плану безпосередньо в ході роботи з управління міжнародною конкурентоздатністю. При цьому важливими є такі обмеження:

1) реалізація рішення з управління міжнародним бізнесом не повинна призводити до виникнення в системі критичних ситуацій інших типів і зниження величини показника ефективності міжнародного управління;

2) сумарний час на пошук і реалізацію рішення з управління міжнародним бізнесом не повинен перевищувати тривалість інтервалу між сусідніми критичними ситуаціями [4].

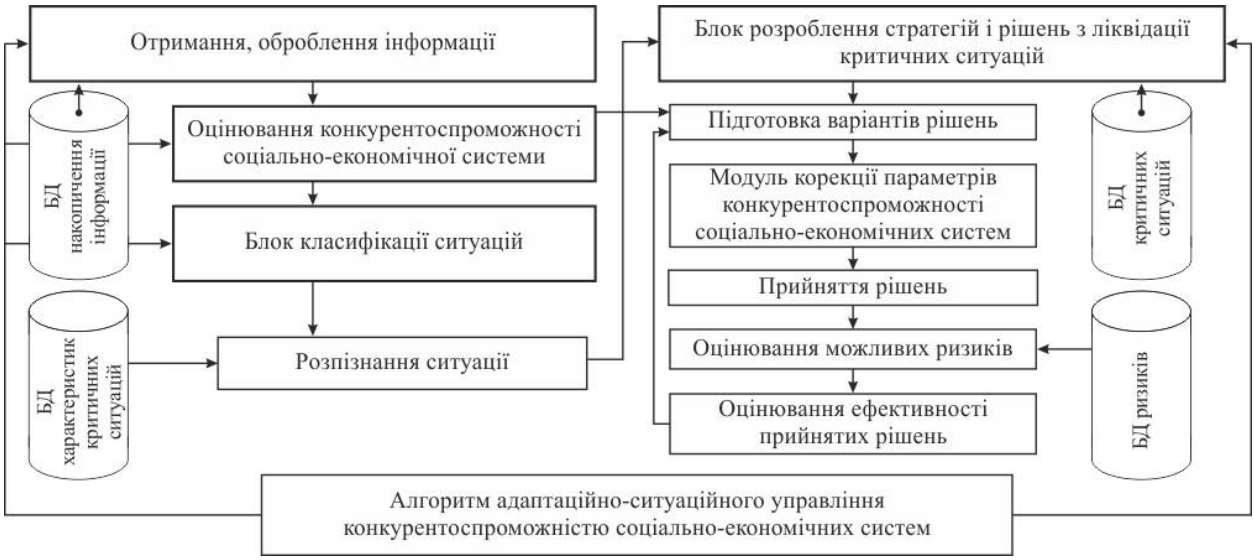



**Рис. 1. Схема методу адаптаційно-ситуаційного управління міжнародним бізнесом**

В умовах глобалізації управління міжнародним бізнесом неможливе без урахування ризиків, які відіграють значну роль у діяльності транскордонних компаній. Міжнародні ризики характеризуються як можливість отримання збитків унаслідок змін середовища, і якщо не так давно головним засобом ризик-менеджменту можна було назвати узгодження критичних вимірів міжнародного бізнесу, пов'язаних з особливостями економіки окремих країн, то сьогодні увага концентрується на міжнародних вимірах, пов'язаних з окремими індикаторами світової економіки. Ризик-менеджмент міжнародного бізнесу передбачає послідовність взаємопов'язаних етапів: ідентифікація ризиків, аналіз і оцінювання ризиків, розроблення стратегії і тактики управління ризиками.

Основні ризики міжнародного бізнесу, які визвані глобалізацією економіки, можна характеризувати такими факторами [7]:

1) зниження позицій долара США як світової валюти;
2) політична залежність ціноутворення на ринку нафти;
3) ризики виникнення міждержавних конфліктів;
4) національні кризи економік розвинених країн;
5) торговий протекціонізм;
6) ризики істинних пандемій.

**Висновки.** Підводячи підсумки, необхідно зазначити, що на сучасному етапі розвитку світової економіки загалом і міжнародного бізнесу зокрема транснаціональні компанії займають основне положення і за допомогою сучасних підходів міжнародного менеджменту досягають глобальної ефективності та конкурентоспроможності.

У роботі запропоновано метод адаптаційно-ситуаційного управління конкурентоспроможністю соціально-економічних систем, що в умовах розширення глобальних процесів дасть змогу адаптуватися до негативних впливів зовнішнього оточення, оцінити конкурентне становище, визначити відповідну стратегію розвитку.

Особливу роль у міжнародному менеджменті відіграють ризики, які мають глобальний характер і більшою мірою характеризуються окремими індикаторами світової економіки.

**Список використаних джерел:**


1. Кузубов А.А. Формирование новой парадигмы управления международным бизнесом / А.А. Кузубов // АНИ: экономика и управление. – 2016. – Вып. 2 (15). – Т. 5. – С. 144–147.
2. Лукьяненко Д.Г. Инновационно-креативный компонент глобального менеджмента / Д.Г. Лукьяненко, А.С. Титова // Журнал европейской экономики. – 2012. – Вып. 1. – Т. 11. – С. 39–54.
3. Экономические проблемы XXI века: международный и украинские измерения : [моногр.] / ред. С.И. Юрия, Е.В. Савельева – М. : Знание, 2007. – 595 с.
4. Лещенко Е.В. Организация адаптивного управления конкурентоспособностью предприятия / Е.В. Лещенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – Вип. 1. – С. 153–159.
5. Цуров М.Д. Особенности взаимодействия международного бизнеса и менеджмента / М.Д. Цуров // Успехи современной науки. – 2016. – № 4. – Т. 2. – С. 28–31.
6. Вихор М.В. Міжнародний менеджмент : [навч. посіб.] / М. В. Вихор. – К. : Центр учб. л-ри, 2011. – 487 с.
7. Николаев Н.В. Оценка риск-менеджмента международного бизнеса / Н.В. Николаев // Управление финансовыми рисками. – 2008. – № 5 (5). – С. 89–91.
8. Дурицька Г.В. Сучасні підходи до ризик-менеджменту міжнародних інвестиційних проектів / Г.В. Дурицька // Регіональна економіка. – 2016. – № 2. – С. 129–138.
9. Формування стратегій міжнародної конкурентоспроможності машинобудівних підприємств / [Д.С. Ревенко, В.О. Либа, Л.С. Зейда] // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 5. – С. 35–38.



**Аннотация.** В статье проведен анализ категории международного менеджмента и его влияния на развитие международного бизнеса. Указано, что новое понимание международного бизнеса формируют такие факторы, как глобализация, интернационализация хозяйственной жизни, НТП, новое видение международной торговли, конкурентная борьба на мировых рынках. С позиции комплексного подхода обозначены основные функции и концепции международного менеджмента. Определено, что транснациональные компании выступают основой мировой экономической системы и играют роль международного регулятора. Предложен метод адаптационно-ситуационного управления международным бизнесом.



**Ключевые слова:** международный бизнес, международный менеджмент, функции, концепции международного менеджмента, адаптационно-ситуационное управление.



**Summary.** The article gives the analysis of the category of international management and its impact on the development of international business. Noted that a new understanding of international business formed by such factors as globalization, the internationalization of economic life, scientific and technical progress, a new vision of international trade, competition on the world markets. Shows the main features and concepts of international management from the perspective of an integrated approach. It was determined that multinational companies are the foundation of the world economic system and play a role as an international regulator. Proposed the method for adaptive-situational international business management.



**Key words:** international business, international management, functions, concept of international management, adaptive-situational management.

УДК 330.47:339.13

**Жваненко С. А.**
*аспірант кафедри економічної кібернетики і фінансів*
*Бердянського державного педагогічного університету*

**Zhvanenko S. A.**
*Postgraduate Student of*
*Department of Economic Cybernetics and Finances*
*Berdyansk State Pedagogical University*

# МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ КОШТАМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

# MANAGEMENT MODELS BORROWING FACILITIES FOR ENSURING INNOVATIVE ACTIVITY OF RESORT-RECREATION COMPLEX

**Анотація.** Стаття присвячена вирішенню актуальної проблеми формування ефективного механізму управління розвитком національної курортно-рекреаційної сфери в умовах інноваційної економіки. На основі системного підходу визначено та формалізовано структуру такої сфери у вигляді курортно-рекреаційних систем. Розроблено структурно-функціональний підхід для аналізу та впровадження інноваційно-інвестиційних процесів в діяльність курортних систем. Запропоновано та теоретично обґрунтовано концепцію фінансового забезпечення інноваційних процесів, яка дає змогу адекватно реагувати на динаміку зміни економічного середовища. На її основі побудовано модель управління банківськими позиками з урахуванням обмежуючих чинників та сценаріїв виникнення хаотичної динаміки.

**Ключові слова:** курортно-рекреаційний комплекс, інноваційний розвиток, позикові кошти, модель оптимізації, хаотична динаміка.

**Вступ та постановка проблеми.** Трансформаційний розвиток економіки України зумовив появу напрямів інноваційної діяльності, орієнтованих на створення і використання інтелектуального продукту, доведення новацій до реалізації у вигляді готового товару (послуги) на ринку. Це пов'язано не лише з новою хвилею науково-технічної революції, яка прискорює процес економічної діяльності. Зростає роль науково-технічного прогресу у вирішенні глобальних проблем, особливо комплексу соціальних, економічних та екологічних проблем, які накопичилися в результаті негативних дій на економіку з боку структурних диспропорцій і ускладнень через подорожчання природних ресурсів, перш за все паливно-енергетичних і сировинних, погрози безповоротного руйнування місця існування людини. Сьогодні інноваційний процес, інноваційна діяльність визнані в світі найважливішим чинником економічного розвитку [1].

Важливою складовою такого процесу є його фінансове забезпечення. Необхідність інноваційного розвитку висуває нові вимоги до змісту, організації, форм і методів фінансової діяльності. Вона диктує необхідність активного застосування економічних методів управління і стимулюючої дії фінансів на прискорення створення і впровадження інноваційної продукції шляхом раціонального використання фінансових ресурсів.

Не отримала на Україні належного інноваційного розвитку і курортно-туристична сфера. Тим часом тенденції світового економічного розвитку показують, що сьогодні у сфері послуг виробляється більше половини валового внутрішнього продукту. Понад 40% розміщених у світовій економіці прямих інвестицій припадають на торгівлю, банківські і фінансові послуги, курортну індустрію і туризм. Світова практика свідчить про те, що курортно-туристична індустрія за прибутковістю і динамічністю розвитку поступається лише видобутку та переробці нафти і газу. Згідно з даними Всесвітньої туристської організації (UNWTO) курортно-туристичний бізнес забезпечує 10% обороту виробничо-сервісного ринку, на його частку припадають 7% загального обсягу світових інвестицій і 5% всіх податкових надходжень [2]. Тому національна курортно-туристична сфера повинна розглядатися як одна з основних бюджетоутворюючих складових, що сприятиме розвитку інноваційних процесів, створенню нових курортно-туристичних продуктів і технологій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Поняття «інновації» як економічну категорію ввів в науковий обіг австрійський економіст Й. Шумпетер. Він вперше розглянув питання нових комбінацій виробничих чинників і виділив п'ять змін в розвитку, тобто питань інновацій. Дослідження інновацій, інноваційної діяльності проводилося такими вченими, як, зокрема, М.Д. Кондратьєв, Р. Менш, А. Кляйкнехт, Д. Фрімен, Р. Нельсон, С. Уїнтер, В.С. Яковець. Значний внесок у вирішення проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності зробили А.І. Анчішкін, І.Т. Балабанов, Ф. Візер, П. Друкер, Корно Бодо, Ф. Хайєк та інші науковці [3].

Загалом необхідно зазначити, що аналіз цих концепцій дає досить широку методологічну основу для визначення місця і ролі інновацій, інноваційної діяльності та інноваційного процесу в економічному розвитку. Водночас, незважаючи на значне число досліджень, присвячених економіці курортно-рекреаційних систем, уявлення про механізми здійснення та фінансування інноваційної діяльності як загалом, так і по окремих її аспектах носить абстрактний характер та не відрізняється системністю. Практично відсутні дослідження, що базуються на застосуванні моделей і комп'ютерній аналітиці. Ситуація, що склалася, зумовила необхідність створення сучасного інструментарію моделювання для проведення подальших досліджень і практичного його застосування у зв'язку з безперечною значущістю проблеми впровадження інновацій для розвитку національної економіки.

**Мета.** В умовах сучасної інноваційної економіки виробничий і економічний потенціал національного

курортно-рекреаційного і туристичного комплексу не може ефективно використовуватися і відтворюватися, якщо не буде сформований ефективний механізм управління та фінансування його інноваційною діяльністю. Ринкові економічні відносини в Україні зумовили корінні зміни в підході до інноваційної діяльності в курортній індустрії. Якщо раніше курортно-рекреаційні комплекси були орієнтовані на масове оздоровлення населення, то зараз основний напрям їх діяльності – ефективність оздоровчого процесу – базується на нових методиках лікування, реабілітації, оздоровлення, впровадженні новітніх технологій діагностики і лікування, а також використання нетрадиційних методів.

Слід також відзначити, що специфіка сучасного туристичного попиту виявляється в підвищенні інтересу саме до лікувальної складової курортно-рекреаційного продукту. Це пояснюється глобальними негативними тенденціями дії на організм людини з боку довкілля, високою мірою інтенсифікації праці, психологічними стресами, показниками здоров'я, що постійно погіршуються, і іншими негативними проявами сучасного життя. Нині все більше туристів прагнуть до отримання якісного санаторно-курортного лікування. Попит на бальнеологічні курорти за останні три роки виріс більш ніж на 50%, на пансіонати з лікуванням – на 15%. Сьогодні курортно-рекреаційний попит має тенденції зміни у бік індивідуалізації відпочинку, підвищення потреби в лікувальній складовій і зменшення терміну перебування на курорті [4].

Всі ці чинники змушують підприємства курортно-рекреаційної сфери змінювати ставлення до принципу організації курортної діяльності, звертати увагу на вдосконалення санаторно-курортного обслуговування, надання якісних лікувально-оздоровчих послуг, психологічного комфорту, що практично неможливе без використання інновацій. Таким чином, інноваційний аспект економіки курортно-рекреаційних комплексів в сучасних умовах набуває особливої актуальності, що вимагає розроблення відповідних підходів до фінансового забезпечення таких процесів, заснованих на системних методах і моделях.

**Результати дослідження.** Характерною особливістю організації фінансування інноваційної діяльності в курортно-рекреаційній сфері є набір джерел грошових коштів, що забезпечують комплексність обхвату фінансуванням різноманітних напрямів інноваційного процесу і різних його суб'єктів, а також здатність гнучко пристосовуватися до умов зовнішнього середовища, яке динамічно змінюється, з метою забезпечення максимальної ефективності використання грошових ресурсів. Таку інноваційну діяльність, обумовлену рухом грошового капіталу, ризикового за формою та цілями надання, можна охарактеризувати таким чином:

1) в інноваційному процесі існує ризик втрати авансованого капіталу через непередбачуваність результатів дослідницького процесу з огляду на можливу помилковість концептуальних положень, які лежать в основі інноваційного проекту, труднощі його практичної реалізації, непередбачуваності реакції ринку на появу нового курортно-рекреаційного продукту;

2) інноваційна діяльність характеризується тимчасовим благом від моменту авансування фінансових коштів в інновації до моменту здобуття комерційної віддачі від них;

3) висока невизначеність результатів інноваційної діяльності не забезпечує гарантований характер відшкодування позикових коштів, що збільшує ціну кредиту або приводить до здобуття кредитором права співволодіння новиною;

4) непостійність і різноманітність суб'єктів інвестування веде до різноманіття форм і умов надання капіталу.

Слід зазначити, що здійснення інноваційної діяльності завжди має на меті поліпшення фінансового стану курортно-рекреаційного комплексу, а саме збільшення власних коштів за рахунок капіталізації інноваційного прибутку. На рівні окремих здравниць гарантоване фінансове забезпечення служить передумовою здійснення стратегічного планування (визначення портфеля інноваційних курортно-рекреаційних продуктів, напрямів їх створення, розподілу обсягу коштів в часовому і кількісному аспектах тощо). Тому способи формування коштів для фінансово-кредитного забезпечення інноваційної діяльності курортного підприємства є важливим елементом інвестиційної стратегії, яка найбільшою мірою відповідає платоспроможному попиту на інноваційні продукти [5].

Нині для національного курортно-рекреаційного комплексу необхідним є вирішення важливих завдань стратегічного розвитку, таких як розроблення інноваційних продуктів і лікувальних технологій з подальшим підвищенням конкурентоспроможності курортів і виходом на зовнішні ринки, істотним збільшенням їх прибутковості і ролі у формуванні бюджету держави, можливо, по-перше, на основі залучення інвестицій, а по-друге, за рахунок використання внутрішніх джерел фінансування інноваційної діяльності. Оскільки в сучасних економічних умовах для багатьох курортно-рекреаційних установ залучення інвестицій є досить складною і проблемною ситуацією, другий варіант слід розглядати як більш дієвий.

У світовій практиці для фінансування інноваційної діяльності широко застосовуються позикові кошти, особливо банківські кредити. У розвинених країнах світу доля банківських кредитів як джерела фінансування інновацій складає 20–40% [6]. Розглянемо підхід, який дає змогу будувати оптимальну стратегію використання позикових коштів для формування траєкторії інноваційного розвитку національного курортно-рекреаційного комплексу. Рішення задачі оптимізації передбачає визначення оптимальної виробничої програми з врахуванням обмежень, обсягу закупівель додаткових ресурсів для інноваційного виробництва, а також оцінку вартості інноваційних робіт, які можуть фінансуватися шляхом залучення позикових коштів.

Вважатимемо, що ціна одиниці курортно-рекреаційного продукту виду $i$ залежить від вибору виробничої програми курортно-рекреаційного комплексу $X = (x_1, ..., x_n)$ і дорівнює $c_i(x)$ . Змінні витрати також залежать від виробничої програми $X$ і виражаються як $b_i(x)$. Тоді $\varphi_i(x)$ – маржинальний дохід від одиниці курортно-рекреаційного продукту $i$, який реалізується, при вибраній виробничій програмі $X$. Нехай $Z = (z_1, ..., z_m)$ – вектор, що позначає обсяги додаткових закупівель матеріально-сировинних ресурсів для інноваційного виробництва. Тоді вартісна оцінка такого матеріально-сировинного ресурсу $j$ – $q_j(z)$ залежить від обсягу закупівель, оскільки за великих обсягів можливе здобуття знижок на такий ресурс. Позначимо як $L_j$ обсяг матеріально-сировинних ресурсів вигляду $j$, що вже існує на складах; $\tau_i$ – ефективний час використання одиниці рекреаційної техніки вигляду $j$ на період планування; $k_i$ – число одиниць рекреаційної техніки вигляду $j$; $T_{il}(x)$ – час надання курортно-рекреаційного продукту вигляду $i$ на рекреаційній техніці вигляду $l$, що також залежить від виробничої програми – її структури і кількості виробництва того або іншого виду курортно-рекреаційного продукту; $w_{ij}$ – норматив споживання ресурсу $j$ для виробництва продукту вигляду $i$.

Цільова функція має такий вигляд (не враховуються постійні витрати, оскільки їх значення не впливає на величину функціонала):

$$\sum_{i=1}^{n}\varphi_i(x)x_i = \sum_{i=1}^{n}c_i(x)x_i - \sum_{i=1}^{n}b_i(x)x_i \to \max.$$

Обмеження на обсяг матеріально-сировинних ресурсів:

$$\sum_{i=1}^{n}w_{ij}x_i \le L_j + z_j, j = 1, ..., m.$$

Обмеження на лікувальні потужності:

$$\sum_{i=1}^{n}T_{il}(x)x_i \le \tau_l k_l, l = 1, ..., k.$$

Обмеження на придбання додаткових матеріально-сировинних ресурсів для інноваційного виробництва в межах обсягу кредиту $G$:

$$\sum_{i=1}^{n}z_j q_j(z) \le G.$$

Обмеження пов'язане з попитом на курортно-рекреаційні продукти національного курортно-рекреаційного комплексу:

$$x_i \le Pi_i(c_i(x)).$$

Обмеження на позитивність і цілочисельність змінних:

$$x_i \ge 0, x_i \in I.$$

Представлена нелінійна оптимізаційна задача може бути вирішена шляхом побудови системи з використанням множника Лагранжа, а також шляхом застосування методів прямого пошуку, найшвидшого спуску, лінійної апроксимації цільової функції [7].

В багатьох роботах, присвячених інноваційній діяльності [8; 9], підкреслюється їх зв'язок з попитом, тобто з платоспроможною потребою, що є необхідним для реалізації нових досягнень в умовах ринкової економіки. Інновація – це нова цінність для споживача, вона повинна відповідати його потребам і бажанням. Розглянемо з позицій ринкового попиту деякі сценарії використання позикових коштів для формування траєкторії інноваційного розвитку національного курортно-рекреаційного комплексу.

Згідно з наявною теорією споживчу поведінку необхідно розглядатися не як одномоментну дію, а як складний структурований динамічний процес. Тоді споживача курортно-рекреаційного продукту з позицій системного підходу слід розглядати як самоорганизуючу систему, яка функціонує далеко від стану рівноваги з нелінійним характером взаємодії. Тому управління курортно-рекреаційним комплексом, що знаходиться в ринковому середовищі, вже не може оцінювати те або інше рішення за допомогою прямолінійного порівняння попереднього і подальшого станів: воно зобов'язане порівнювати реальний хід наступних подій з вірогідним ходом подій за альтернативного ключового рішення. Така концепція управління попитом вимагає застосування якісно іншої методології моделювання. Тому досить перспективним є використання для цих цілей теорії, в основі якої лежать методи нелінійної економічної динаміки.

Скористаємося описаним вище підходом для моделювання використання позикових коштів в умовах інноваційного розвитку курортно-рекреаційної системи. Вважатимемо, що визначальними чинниками є $Y_0$ – загальний дохід комплексу з урахуванням інноваційної складової $Y_1$; $Y_2$ – дохід конкурентів майбутніх періодів; споживчий бюджет – $\beta$; дохід з кожного реалізованого курортно-рекреаційного продукту – $K$, розмір позикового капіталу – $\lambda$. Еволюційні рівняння побудуємо згідно з традиційним підходом до загального вигляду рівнянь цього класу. Тоді:

$$\frac{dY_0}{dt} = Y_0 + v(Y_1 + \lambda),$$

$$\frac{dY_1}{dt} = \alpha K Y_1 - \mu\beta Y_2 - \lambda,$$

$$\frac{dY_2}{dt} = (bY_0 - c\lambda Y_1) + K(Y_0 + \lambda),$$

де $\alpha$, $\mu$, $v$, $c$, $b$ – відповідні коефіцієнти пропорційності.

Перші два рівняння системи відображають поведінку курортно-рекреаційного комплексу в конкурентному середовищі, а третє рівняння відображує процес повернення позики.

Комп'ютерне моделювання за різних значень управляючих параметрів дало змогу відшукати ряд аттракторів типа граничний цикл, що розрізняються своєю конфігурацією. Всі ці стани відповідають стійкому інноваційному розвитку курортно-рекреаційного комплексу в умовах використання позикових коштів (рис. 1).

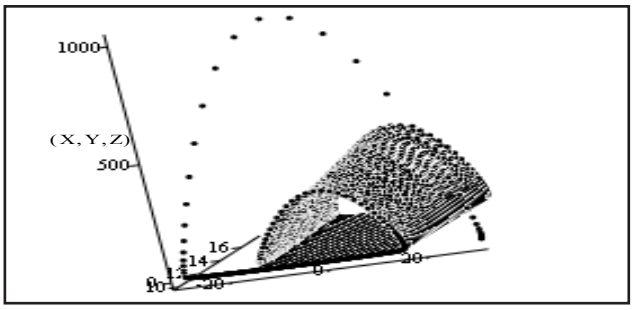



**Рис. 1. Аттрактори стійкого розвитку**

Аналіз фазових траєкторій показує, що частота коливань збільшується, отже, процес споживання інноваційних курортно-рекреаційних продуктів зростає, тобто курортно-рекреаційний комплекс здатний задовольняти переваги вимогливих споживачів, кількість яких зросла. Водночас така циклічність процесу може означати, що він не вийде з цього стану без додаткових дестабілізуючих дій. Слід припустити, що курортно-рекреаційний комплекс не зможе повернути позикові кошти точно в строк за поєднання управляючих параметрів, що склалося. А це означає необхідність пошуку альтернативних варіантів фінансування. Підтвердженням цього висновку є той факт, що за чисельного моделювання було знайдено таке співвідношення значень управляючих параметрів, за яких виникають хаотичні процеси, а система потрапляє в дивний аттрактор. Його фазовий портрет схожий на фазовий портрет хаотичного аттрактора Лоренца, що також підтверджується показниками Ляпунова (рис. 2).

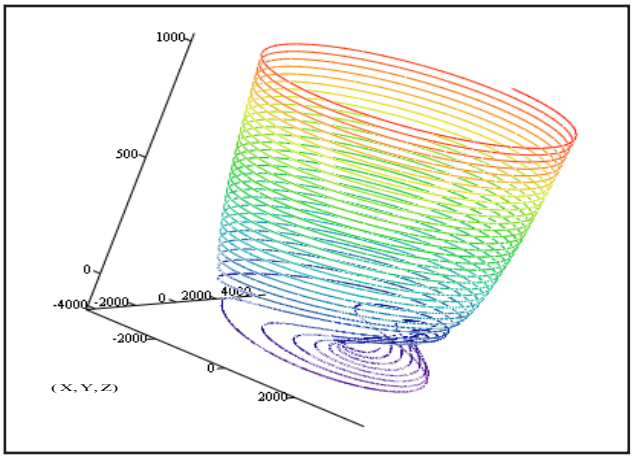



**Рис. 2. Виникнення хаотичної динаміки за умови використання позикових коштів**

**Висновки.** Дослідження в рамках проекту моделювання використання позикових коштів для забезпечення інноваційного розвитку курортно-туристичної економіки дало змогу отримати такі результати:

1) запропоновано теоретико-методологічний підхід до модельного аналізу використання позикових коштів в умовах інноваційного розвитку курортно-туристичної сфери, який дає змогу адекватно реагувати на динаміку змін економічного середовища;

2) побудовано модель вибору оптимальної стратегії використання позикових коштів для формування траєкторії інноваційного розвитку національного курортно-рекреаційного комплексу;

3) побудовано синергетичну модель управління позиковими коштами на основі теорії поведінки споживачів інноваційних продуктів; виконано дослідження такої моделі, отримано сценарії розвитку процесу фінансування.

**Список використаних джерел:**


1. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М. : Прогресс, 2009. – 376 с.
2. Статистика UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unwto.org/index.php.
3. Шараев Ю.В. Теория экономического роста / Ю.В. Шараев. – М. : ГУ ВШЭ, 2006. – 298 с.
4. Развитие курортов Азово-Черноморского побережья: проблемы и приоритеты / [Т.Е. Гварлиани, Н.С. Семкина, В.В. Екимова]. – Сочи : СИБИП, 2010. – 336 с.
5. Новиков Д.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы / Д.А. Новиков, А.А. Иващенко. – М. : КомКнига, 2006. – 332 с.
6. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика / [П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк]. – М. : Дело, 2004. – 488 с.
7. Черняк О.І. Сучасні проблеми прогнозування соціально-економічних процесів: концепції, моделі, прикладні аспекти : [монографія] / О.І. Черняк, П.В. Захарченко. – Бердянськ : Ткачук О.В., 2012. – 562 с.
8. Теория и механизм инноваций в рыночной экономике / под ред. Ю.В. Яковца. – М. : Международный фонд Н.Д. Кондратьева, 1997. – 183 с.
9. Краснов А.Г. Теория инновационной экономики / А.Г. Краснов. – Чебоксары : Логос, 2007. – 292 с.
10. Захарченко П.В. Модели экономики курортно-рекреационных систем : [монография] / П.В. Захарченко. – Бердянск : Издательство Ткачук, 2010. – 392 с.


**Аннотация.** Статья посвящена решению актуальной проблемы формирования эффективного механизма управления развитием национальной курортно-рекреационной сферы в условиях инновационной экономики. На основе системного подхода определена и формализована структура такой сферы в виде курортно-рекреационной системы. Разработан структурно-функциональный подход для анализа и внедрения инновационно-инвестиционных процессов в деятельность курортных систем. Предложена и теоретически обоснована концепция финансового обеспечения инновационных процессов, которая позволяет адекватно реагировать на динамику изменения экономической среды. На ее основе построена модель управления банковскими займами с учетом ограничивающих факторов и сценариев возникновения хаотической динамики.

**Ключевые слова:** курортно-рекреационный комплекс, инновационное развитие, заемные средства, модель оптимизации, хаотическая динамика.

**Summary.** The article is devoted to solving of actual problem the construction and research of management models by debt funds for providing of development national resort-recreation sphere in the conditions of innovative economy. Based on a systematic approach defined and formalized structure of such a sphere as a resort-recreation system. A structural-functional approach is developed for the analysis and implementation of innovation-investment processes in the activities of the resort system. It is offered and in theory grounded conception of the financial providing the innovative processes, which allows adequately reacting on the dynamics of change of economic environment. On its basis, the management model by bank loans is built taking into account limiting factors and scenarios of origin of chaotic dynamics.

**Key words:** resort-recreation complex, innovative development, debt funds, model of optimization, chaotic dynamics.

УДК 658.15

**Капканець В. С.**
*аспірант кафедри економіки, організації та управління підприємствами Криворізького національного університету*

**KapkanetsV. S.**
*Postgraduate Student at the Department of Economics, Organization and Business Administration Kryvyi Rih National University*

# СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ

# STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF FINANCIAL-ECONOMIC POTENTIAL OF IRON ORE INDUSTRY ENTERPRISES

**Анотація.** В основу статті покладено ідею оцінки стану та перспектив розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємств залізорудної галузі. Актуалізовано алгоритм визначення галузевого рівня фінансово-економічного потенціалу. У статті здійснено діагностику основних фінансових показників діяльності залізорудних підприємств за останні три роки. На основі цього розраховано інтегральний параметр стану фінансово-економічного потенціалу галузі. В процесі дослідження також спрогнозовано перспективи розвитку фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі, а також надано базові рекомендації щодо його оптимізації.

**Ключові слова:** фінансово-економічний потенціал, залізорудна галузь, залізорудне підприємство, коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності, інтегральний показник фінансово-економічного потенціалу.

**Вступ та постановка проблеми.** Глобалізаційні процеси у світовій економіці, нестабільність економічної та політичної ситуації в країні, високі міжнародні вимоги до якості продукції та неефективність державного регулювання викликали за останні роки значні прогресуючі диспропорції в тенденціях розвитку галузей національного господарства. Негативного впливу здебільшого зазнали підприємства промислових експортно-орієнтованих галузей економіки, особливо їх системи управління фінансами та фінансовими ресурсами. Тому в умовах, що склалися, проблема оптимізації управління фінансово-економічним потенціалом промислових галузей господарства набуває особливого значення, адже ефективне її вирішення дасть змогу не лише віднайти внутрішні та зовнішні фінансові резерви і поліпшити ключові індикатори діяльності, але й скоригувати стратегічні пріоритети та обрати правильний вектор розвитку. При цьому базовим етапом в управлінні фінансово-економічним потенціалом галузі є його діагностика та оцінка на основі фінансових показників діяльності підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика дослідження особливостей, складу, ролі та функцій фінансово-економічного потенціалу суб'єктів господарювання, а також моделей і методів його кількісного аналізу й оцінки висвітлюються в наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних фахівців, як, зокрема, І. Ансофф, О. Ареф'єва, Є. Афанасьєв, І. Балабанов, В. Бикова, І. Бланк, В. Геєць, Н. Гнип, Б. Данілішин, І. Должанський, П. Єгоров, Н. Касьянова, Є. Лапін, М. Мескон, Б. Райан, І. Рєпіна, О. Терещенко, Р. Тофлер, О. Федонін, А. Шеремет, О. Щекович, В. Щелкунов [1–4]. Однак, високо оцінюючи внесок зазначених науковців у дослідження проблем управління фінансово-економічним потенціалом підприємств, слід вказати на необхідність поглиблення й розширення теоретично-практичних знань з досліджуваного питання, враховуючи специфіку промислових галузей національного господарства, провідною з яких можна вважати залізорудну галузь гірничо-металургійного комплексу.

Враховуючи значну кількість наукових праць, присвячених дослідженню окремих аспектів управління фінансово-економічним потенціалом підприємств, можна сказати, що проблема його діагностики й оцінки на галузевому рівні потребує нагального вирішення, тому є досить актуальною. Крім того, беручи до уваги особливості досліджуваної залізорудної галузі як пріоритетної експортно-орієнтованої галузі економіки, а також оновлені підходи до кількісного аналізу фінансово-економічного потенціалу, можемо сказати, що вирішення означеної проблеми набуває більш важливого значення.

**Метою** статті є обґрунтування та апробація методики кількісного аналізу й оцінки стану та перспектив розвитку фінансово-економічного потенціалу залізорудних підприємств на галузевому рівні, спрямованої на оптимізацію використання фінансових ресурсів у господарській діяльності.

**Результати дослідження.** Процес інтеграції України у глобальний економічний простір загострює питання ефективного управління наявними та потенційними фінансовими можливостями промислових галузей національного господарства. Належне фінансове забезпечення галузей економіки не лише визначає рівень їх конкурентоздатності на світовому ринку, але й виступає підґрунтям реалізації інноваційно-інвестиційних планів стратегічного розвитку. Крім того, рівень фінансово-економічного потенціалу виступає так званим індикатором попередження кризових явищ у господарській діяльності підприємств. Тому достовірні й своєчасні діагностика та оцінка таких фінансових можливостей на галузевому рівні є стратегічно важливими та мають пріоритетне значення для подальшої життєздатності суб'єктів господарювання.

Комплексна і багатогранна оцінка фінансово-економічного потенціалу (ФЕП) підприємств дає змогу визначити сильні та слабкі сторони їх фінансової діяльності,

виявити та активізувати внутрішньогосподарські резерви, віднайти зовнішні джерела фінансування, зацікавити інвесторів та скоординувати інноваційно-інвестиційну політику, а також внести зміни у фінансові плани та попередити можливі кризові явища. Загалом оцінку фінансово-економічного потенціалу можна охарактеризувати як невід'ємну частину комплексної діагностики фінансового стану суб'єкта господарювання, спрямовану на кількісний аналіз стану активів, власного й позикового капіталу, рівня ліквідності, а також можливостей та обсягів залучення кредитних ресурсів.

Рівень фінансово-економічного потенціалу галузі незалежно від його методики оцінки зазвичай має три форми виявлення [2, с. 19]:

1) високий рівень (фінансово-економічне становище стабільне, а сукупна господарська діяльність прибуткова);

2) середній рівень (галузева діяльність є прибутковою, але фінансовий стан є менш стійким і залежить від багатьох факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ);

3) низький рівень (галузь фінансово нестабільна і неприбуткова, а також супроводжується кризовими явищами у діяльності окремих підприємств).

Аналіз наукових літературних джерел з дослідження проблеми [3, с. 32] дав основу для формування базового алгоритму визначення галузевого рівня фінансово-економічного потенціалу, який передбачає здійснення таких етапів:

1) розрахунок кількісних значень тих фінансово-економічних показників, що безпосередньо характеризують ефективність використання потенціалу та оцінюють можливості залучення зовнішніх фінансових ресурсів, у розрізі підприємств-елементів галузі (показники ліквідності, фінансової стійкості, ефективності використання капіталу, інвестиційної можливості);

2) аналіз динаміки зміни розрахованих значень фінансово-економічних показників за конкретно обраний період часу;

3) розрахунок галузевих значень фінансово-економічних показників діяльності за допомогою методу знаходження середніх арифметичних;

4) нормалізація галузевих значень фінансово-економічних індикаторів на основі їх порівняння з еталонним значенням, як правило, максимальним протягом досліджуваного періоду часу;

5) знаходження інтегрального параметру фінансово-економічного потенціалу галузі по кожному періоду;

6) визначення рівня фінансово-економічного потенціалу галузі на основі розрахованого інтегрального параметру.

В процесі підготовчого етапу оцінки стану фінансово-економічного потенціалу галузі варто розробити систему показників, за якою, власне, і буде здійснюватися подальший аналіз. Крім того, необхідно встановити їх порогові значення відповідно до вказаних рівнів потенціалу. Комплекс фінансових індикаторів сформуємо на основі авторської модифікації загальноприйнятої рейтингової оцінки потенціалу [4, с. 189] та представимо у табл. 1.

Таким чином, враховуючи етапи сформованого алгоритму та вищенаведену систему показників, здійснимо оцінку стану фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі у розрізі її підприємств-елементів, котрі утворюють гірничодобувний та гірничо-збагачувальний кластери. Загалом видобуток та подальша переробка залізних руд в Україні здійснюється на території Дніпропетровської, Полтавської та Запорізької областей вісьмома підприємствами, такими як ПрАТ «ІНГУЛЕЦЬКИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ», ПрАТ «ПІВНІЧНИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ», ПрАТ «ЦЕНТРАЛЬНИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ», які входять до складу Гірничодобувного дивізіону ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДИНГ» (58,5% ВВП галузі); ПАТ «ПІВДЕННИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ» (16,6%); ПАТ «КРИВОРІЗЬКИЙ ЗАЛІЗОРУДНИЙ КОМБІНАТ» (6,1%); ПАТ «ЄВРАЗ СУХА БАЛКА» (3%); ПрАТ «ПОЛТАВСЬКИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ» (13,1%); ПІДПРИЄМСТВО З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ У ФОРМІ ПрАТ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗАЛІЗОРУДНИЙ КОМБІНАТ» (2,7%). На основі аналітичних даних фінансової звітності перелічених підприємств [5] здійснимо необхідну базову діагностику для розрахунку галузевих значень обраних фінансово-економічних показників за останні три роки (2013–2015 рр.).

Розраховані значення індикаторів діяльності кожного з підприємств залізорудної галузі за досліджуваний період усереднимо до галузевих значень та представимо їх в табличній формі (табл. 2).

З огляду на отримані результати діагностики можна

Таблиця 1

**Система показників оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу галузі**

| № з/п | Фінансово-економічний показник | Порогові значення показників | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Високий рівень ФЕП | Середній рівень ФЕП | Низький рівень ФЕП |
| 1 | Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) | >2,0 | 1,0–2,0 | <1,0 |
| 2 | Коефіцієнт поточної (швидкої) ліквідності | >0,8 | 0,6–0,8 | <0,6 |
| 3 | Коефіцієнт абсолютної ліквідності | >0,3 | 0,2–0,3 | <0,2 |
| 4 | Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) | >0,5 | 0,3–0,5 | <0,3 |
| 5 | Коефіцієнт накопиченого капіталу | >0,1 | 0,05–0,1 | <0,05 |
| 6 | Коефіцієнт маневреності власного капіталу | >0,5 | 0,4–0,5 | <0,4 |
| 7 | Коефіцієнт фінансової стабільності | >1,5 | 1,0–1,5 | <1,0 |
| 8 | Коефіцієнт забезпеченості власними активами | >1,0 | 0,8–1,0 | <0,8 |
| 9 | Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами фінансування | >0,6 | 0,4–0,6 | <0,4 |
| 10 | Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел | >0,7 | 0,5–0,7 | <0,5 |
| 11 | Коефіцієнт рентабельності власного капіталу | >0,2 | 0,1–0,2 | <0,1 |
| 12 | Коефіцієнт рентабельності активів | >0,14 | 0,1–0,14 | <0,1 |
| 13 | Коефіцієнт рентабельності діяльності | >0,4 | 0,3–0,4 | <0,3 |

стверджувати, що майже всі параметри фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі мають низхідну тенденцію. Це пояснюється передусім виникненням кризових явищ в державі за останні два роки, втратою певних ринків збуту залізорудної продукції, зниженням загальних обсягів виробництва та фінансовою неефективністю господарської діяльності деяких підприємств галузі. Загалом, судячи по розрахованим значенням показників, можна сказати, що стан фінансово-економічного потенціалу галузі на кінець 2015 р. знаходиться на середньому рівні. Однак за групами аналізованих показників можна спостерігати таку ситуацію: за індикаторами ліквідності рівень ФЕП галузі є високим; за параметрами платоспроможності та фінансової стійкості рівень ФЕП є загалом високим, але за окремими індикаторами є низьким; за показниками рентабельності рівень ФЕП залізорудної галузі є критично низьким та збитковим.

Розраховані показники ліквідності фінансової діяльності залізорудної галузі станом на 2015 р. свідчать про наявність значного обсягу вільних ресурсів, сформованих завдяки власним джерелам підприємств, що необхідний для погашення короткострокових галузевих зобов'язань. Однак, незважаючи на відповідність нормативам, значення параметрів загальної, швидкої та абсолютної ліквідності знизились на 33,37%, 43,28% та 20,32% відповідно порівняно з аналогічними показниками попереднього року.

За результатами аналізу також можна сказати, що залізорудна галузь є досить фінансово стійкою, а відповідні індикатори діяльності зазвичай перевищують нормативні значення, хоч і мають тенденцію до поступового зниження. Так, значення коефіцієнту автономії, яке скоротилось на 13,20% порівняно з попереднім періодом, все одно відповідає нормативу і свідчить про високий ступінь фінансової незалежності підприємств галузі та їх можливість забезпечувати позикові кошти власними засобами. Частка накопиченого капіталу при цьому є досить великою (0,39) та свідчить про високу здатність галузі формувати фінансові ресурси в ході господарської діяльності. Проте значення коефіцієнта маневреності власним капіталом за фактичний рік є критично низьким (-0,48), причиною чого є від'ємний підсумок капіталу ПрАТ «ПОЛТАВСЬКИЙ ГЗК». Що стосується показника фінансової стабільності, то його значення є більшим за нормативне, хоч і знизилось на 23,36% порівняно з 2014 р. Нині це свідчить про достатній обсяг власного капіталу залізорудних підприємств, необхідного для забезпечення позикового (залученого). Досить низькі значення за аналізований рік мають показники забезпеченості власними активами та фінансової незалежності капіталізованих джерел, а саме 0,19 і 0,34 відповідно.

А коефіцієнти рентабельності залізорудної галузі за 2015 р. мають взагалі критично низькі значення. Фактично вони відображають сукупну збиткову діяльність залізорудних підприємств за аналізований рік. Так, підсумки індикаторів рентабельності власного капіталу, активів та загальної діяльності знизились на 122,53%, 117,47% і 119,23% відповідно порівняно з аналогічними показниками за попередній період. Передусім це пов'язано зі збитковою діяльністю чотирьох підприємств галузі, таких як ПрАТ «ІНГУЛЕЦЬКИЙ ГЗК», ПрАТ «ПІВНІЧНИЙ ГЗК», ПАТ «ЄВРАЗ СУХА БАЛКА» і ПрАТ «ПОЛТАВСЬКИЙ ГЗК».

Таким чином, результати діагностики дають змогу стверджувати, що стан фінансово-економічного потенці-

Таблиця 2

**Фінансово-економічні показники стану залізорудної галузі за 2013–2015 рр.**

| № з/п | Фінансово-економічний показник | Значення показників по рокам | | | Відносне відхилення, % | | Еталонне значення показника |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2015/2014 | 2015/2013 | |
| 1 | Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) | 7,27 | 6,50 | 4,33 | -33,37 | -40,42 | 7,27 |
| 2 | Коефіцієнт поточної (швидкої) ліквідності | 6,52 | 5,42 | 3,08 | -43,28 | -52,81 | 6,52 |
| 3 | Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 2,19 | 2,16 | 1,72 | -20,32 | -21,44 | 2,19 |
| 4 | Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) | 0,77 | 0,68 | 0,59 | -13,20 | -22,67 | 0,77 |
| 5 | Коефіцієнт накопиченого капіталу | 0,51 | 0,45 | 0,39 | -12,77 | -22,25 | 0,51 |
| 6 | Коефіцієнт маневреності власного капіталу | 0,63 | 0,91 | -0,48 | -152,75 | -175,69 | 0,91 |
| 7 | Коефіцієнт фінансової стабільності | 5,24 | 3,96 | 3,04 | -23,36 | -42,02 | 5,24 |
| 8 | Коефіцієнт забезпеченості власними активами | 0,41 | 0,32 | 0,19 | -39,57 | -53,71 | 0,41 |
| 9 | Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами фінансування | 8,58 | 5,15 | 4,44 | -13,78 | -48,27 | 8,58 |
| 10 | Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел | 0,86 | 0,82 | 0,34 | -57,98 | -60,00 | 0,86 |
| 11 | Коефіцієнт рентабельності власного капіталу | 0,20 | 0,11 | -0,02 | -122,53 | -112,34 | 0,20 |
| 12 | Коефіцієнт рентабельності активів | 0,15 | 0,11 | -0,02 | -117,47 | -112,28 | 0,15 |
| 13 | Коефіцієнт рентабельності діяльності | 0,27 | 0,17 | -0,03 | -119,23 | -111,67 | 0,27 |

Таблиця 3

**Нормалізовані значення фінансово-економічних показників стану залізорудної галузі за 2013–2015 рр.**

| № з/п | Фінансово-економічний показник | Нормалізоване значення по рокам | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. |
| 1 | Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) | 1,00 | 0,89 | 0,60 |
| 2 | Коефіцієнт поточної (швидкої) ліквідності | 1,00 | 0,83 | 0,47 |
| 3 | Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 1,00 | 0,98 | 0,78 |
| 4 | Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) | 1,00 | 0,89 | 0,77 |
| 5 | Коефіцієнт накопиченого капіталу | 1,00 | 0,88 | 0,77 |
| 6 | Коефіцієнт маневреності власного капіталу | 0,70 | 1,00 | -0,53 |
| 7 | Коефіцієнт фінансової стабільності | 1,00 | 0,76 | 0,58 |
| 8 | Коефіцієнт забезпеченості власними активами | 1,00 | 0,77 | 0,47 |
| 9 | Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами фінансування | 1,00 | 0,60 | 0,52 |
| 10 | Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел | 1,00 | 0,95 | 0,40 |
| 11 | Коефіцієнт рентабельності власного капіталу | 1,00 | 0,54 | -0,12 |
| 12 | Коефіцієнт рентабельності активів | 1,00 | 0,73 | -0,13 |
| 13 | Коефіцієнт рентабельності діяльності | 1,00 | 0,61 | -0,12 |
| | Сукупний показник | 12,70 | 10,44 | 4,46 |

алу залізорудної галузі на кінець 2015 р. відповідає встановленим нормам, але має досить нестабільне положення. Для того щоб кількісно визначити рівень галузевого фінансово-економічного потенціалу та спрогнозувати його тенденції зміни на майбутнє, нормалізуємо отримані галузеві показники за еталонними значеннями відповідно до сформованого алгоритму та представимо у табличному вигляді (табл. 3).

Враховуючи одержані дані, можна сказати, що більшість еталонних значень аналізованих показників відповідає параметрам за 2013 р., тоді як станом на 2015 р. взагалі спостерігаються від'ємні значення. На основі даних результатів можна розрахувати сукупний інтегральний показник фінансово-економічного потенціалу досліджуваної галузі, який в базовому вираженні визначається таким чином:

$$I_{ФЕП} = \sum_{i=1}^{n} \frac{x_i}{\omega_i} \cdot \delta_i, \qquad (1)$$

де $x_i$ – розраховане значення і-го фінансово-економічного показника за певний період; $\omega_i$ – еталонне (максимальне) значення $i$-го показника за певний період; $\delta_i$ – рейтингова вага (значимість) фінансово-економічного показника.

Слід зазначити, що в сформованій системі показників оцінки фінансово-економічного потенціалу галузі усі індикатори значимі однаковою мірою, оскільки відображають рівень ефективності використання різних фінансових ресурсів підприємствами галузі. Тому проведення рейтингової оцінки показників є недоречним з огляду на важливість кожного параметру. Враховуючи це, приймаємо сукупний показник нормалізованих значень індикаторів як інтегрального параметру фінансово-економічного потенціалу галузі: $I_{ФЕП}$ за 2013 р. – 12,70; $I_{ФЕП}$ за 2014 р. – 10,44; ІФЕП за 2015 р. – 4,46. Отже, зобразимо отримані рівні з прогнозом їх зміни на рік вперед (рис. 1).

Отже, аналізуючи побудований графік, можна сказати, що рівень фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі за аналізований період сильно скоротився. Причому якщо в 2013 р. він був наближений до оптимального стану, то в 2015 р. вже має критичне та збиткове значення. Враховуючи фінансові можливості галузі за попередні роки діяльності, варто стверджувати, що в 2016 р. прогнозний рівень його фінансово-економічного потенціалу не зможе перевищити значення 2,50.

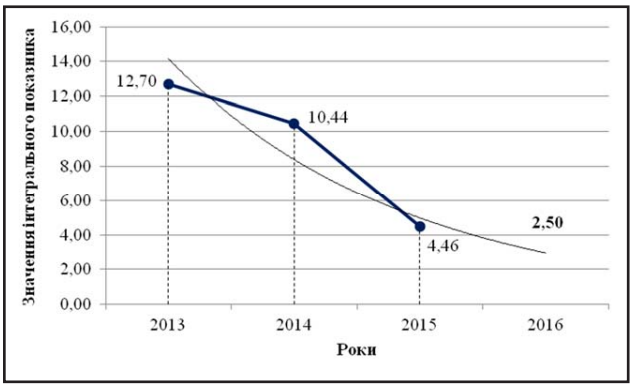



**Рис. 1. Динаміка зміни інтегрального показника стану фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі за 2013–2015 рр. (з прогнозом)**

Таким чином, щоб не допустити такої негативної тенденції, керівництву залізорудних підприємств необхідно прийняти серйозні рішення щодо зміни стратегічних пріоритетів їх розвитку та застосування інноваційних методів й інструментів фінансового управління господарською діяльністю.

**Висновки.** Процес інтеграції України у світовий економічний простір актуалізує питання ефективного управління фінансово-економічним потенціалом промислових галузей національного господарства. При цьому особливе значення надається достовірній діагностиці та оцінці рівня використання потенціалу. Враховуючи це, в роботі здійснено аналіз стану та перспектив розвитку фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі гірничо-металургійного комплексу України.

Проведена діагностика показала, що рівень фінансово-економічного потенціалу галузі з кожним роком знижується і в майбутньому може досягти критичної позначки. Передусім це пов'язано з неефективним використанням фінансових ресурсів багатьох залізорудних підприємств та їх збитковою діяльністю загалом. Тому для того, щоб попередити подальше скорочення потенціалу галузі, варто розробити та застосувати інноваційні інструменти щодо удосконалення системи управління фінансово-економічним потенціалом підприємств на галузевому рівні.

**Список використаних джерел:**

1. Потенціал підприємства: формування та оцінка / [О. Федонін, І. Рєпіна, О. Олексюк]. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.
2. Егоров П. Модель управления финансовым потенциалом промышленного предприятия / П. Егоров, Ю. Сердюк-Копчекчи // Економіка і організація управління. – 2008. – № 3. – С. 17–30.
3. Гнип Н. Головні підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства / Н. Гнип // Наука й економіка. – 2009. – Вип. 4 (16). – С. 31–35.
4. Потенціал підприємства : формування та використання : [підручник] / [Н. Касьянова, Д. Солоха, В. Морєва та ін.]. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 248 с.
5. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://smida.gov.ua.

**Аннотация.** В основу статьи положена идея оценки состояния и перспектив развития финансово-экономического потенциала предприятий железорудной отрасли. Актуализирован алгоритм определения отраслевого уровня финансово-экономического потенциала. В статье осуществлена диагностика основных финансовых показателей деятельности железорудных предприятий за последние три года. На основе этого рассчитан интегральный параметр состояния финансово-экономического потенциала отрасли. В процессе исследования также спрогнозированы перспективы развития финансово-экономического потенциала железорудной отрасли, а также предоставлены базовые рекомендации по его оптимизации.

**Ключевые слова:** финансово-экономический потенциал, железорудная отрасль, железорудное предприятие, коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности, интегральный показатель финансово-экономического потенциала.

**Summary.** The article is based on the idea of assessing the state and development prospects of financial-economic potential of iron ore industry enterprises. Algorithm for calculating the industry level of financial-economic potential was actualized. In the article the diagnosis of main financial indicators of iron ore enterprises activity over the past three years was implemented. Based on this integral index of financial-economic potential state of industry was calculated. Also during the research development prospects of financial-economic potential of iron ore industry were forecasted and basic recommendations for its optimization were provided.

**Key words:** financial-economic potential, iron ore industry, iron ore enterprise, liquidity ratios, financial stability rations, profitability rations, integral index of financial-economic potential.

УДК 658.8

**Ковінько О. М.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри маркетингу та реклами*
*Вінницького торговельно-економічного інституту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*
**Стахова А. І.**
*студент*
*Вінницького торговельно-економічного інституту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*
**Вовк А. П.**
*студент*
*Вінницького торговельно-економічного інституту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*

**Kovinko O. M.**
*Candidate of Economic Sciences, Docent,*
*Associate Professor at the Department of Marketing and Advertising*
*Vinnytsa Institute of Trade and Economics of KNUTE*
**Stakhova A. I.**
*Student*
*Vinnytsa Institute of Trade and Economics of KNUTE*
**Vovk A. P.**
*Student*
*Vinnytsa Institute of Trade and Economics of KNUTE*

# ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ РИНОК УКРАЇНИ ЯК РУШІЙНИЙ ВАЖІЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

# PHARMACEUTICAL MARKET OF UKRAINE AS THE DRIVING LEVEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT

**Анотація.** У статті проаналізовано сучасний стан фармацевтичного ринку України в контексті маркетингового дослідження сучасного вітчизняного ринку з метою визначення пріоритетних умов його сталого розвитку, а також надано детальну характеристику головних вітчизняних виробників та лідерів експорту фармацевтичної продукції. Загалом у статті надано ряд пропозицій щодо розширення ринків збуту фармпродукції та виходу на нових перспективних зарубіжних споживачів.

**Ключові слова:** фармацевтичний ринок, аптечна мережа, ринки збуту, експортна продукція, зовнішньоторговельні операції.

**Вступ та постановка проблеми.** Сьогодні у світі виробництво фармацевтичних препаратів є однією з найперспективніших галузей. Протягом кількох останніх років світовий ринок фармацевтики демонструє сталу тенденцію зростання. Загалом фармацевтичний ринок – це потужний промисловий сектор, який входить до п'ятірки найприбутковіших галузей господарського комплексу світу. Фармацевтична галузь займає провідну позицію і в економіці нашої країни, оскільки є досить важливою складовою національного ринку та певним чином визначає національну і оборонну безпеку країни. Однак, попри усі позитивні характеристики, існує ряд негативних факторів, що супроводжують діяльність та розвиток цієї сфери підприємництва. Зокрема, найголовнішим безконтрольним чинником є функціонування тіньового бізнесу у сфері фармацевтичного виробництва, що обумовлюється рентабельністю фармринку та великими витратами на розвиток цієї сфери виробництва. Зокрема, причиною цього виступають необхідність постійних наукових розробок, покращення технічного обладнання та самих процесів виробництва фармацевтичних продуктів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблеми розвитку фармацевтичного ринку та його впливу на економіку країни присвячені праці таких вітчизняних науковців, як, зокрема, І.В. Пестун, З.М. Мнушко, Н.М. Дихтярьов, А.М. Гніт, Д.В. Карамиш. У публікаціях названих науковців висвітлюються актуальні питання інвестиційно-інноваційного розвитку фармацевтичної галузі України. Однак чимало питань стосовно напрямів розвитку фармацевтичного ринку залишаються недостатньо дослідженими і потребують поглибленого вивчення.

**Метою** статті є глибоке вивчення та аналіз маркетингового середовища фармацевтичного ринку, а також розробка перспективного стратегічного плану щодо виходу експортних лідерів фармпродукції на нові ринки збуту.

**Результати дослідження.** Сучасний фармацевтичний ринок України включає виробництво лікарських засобів, дієтичних добавок, лікувальної косметики та виробів медичного призначення, оптових і роздрібних продажів продукції через аптечні мережі, спеціалізовані продажі та

дистрибуцію. Серед ключових економічних характеристик цього ринку можна виділити великий рівень конкуренції за невеликих обсягів продажу та виробництва, велику імпортозалежність, низький рівень маржинальності, відсутність державного фінансування [1]. Загалом 93% експорту української фармацевтичної продукції спрямовано до країн СНД, однак імпорт фармацевтичної продукції з цих країн становить лише 4,5%. Дослідження стану фармацевтичного ринку України дає підстави охарактеризувати його як такий, що потребує подальшого розвитку, залучення інвестицій, реструктуризації та диверсифікації структури експорту за рахунок збільшення в ньому частки наукоємної, високотехнологічної продукції, що відповідає міжнародним стандартам.

Однак головними факторами, що спричиняють уповільнення подальших змін ринку фармацевтики в Україні, є:

– зменшення реального добробуту громадян;

– загострення політичних подій на сході країни;

– підвищення цін на фармацевтичні препарати вітчизняних виробників та імпортних ліків;

– поступове наближення до ліміту платоспроможного попиту населення.

Економічна ситуація в Україні зазнає негативної тенденції до змін, тому, згідно з даними Державної служби статистики України, зниження показника реального ВВП в останній квартал 2014 року становило 14,8%, а за аналогічний період 2015 року цей показник досягнув показника 17,2% [2, с. 97].

Насправді Україна є одним з лідерів фармацевтичної промисловості та має певні досягнення в експортній діяльності цього виду продукції. За останні три роки тенденції до зниження обсягу експорту не спостерігалося. Наприклад, якщо у 2012 році він складав майже 250 млн. грн., то зараз є невеличке скорочення – 200 млн. Тобто спостерігається певне погіршення економічних показників близько 20–25%, однак перш за все це відбувається саме через військові дії на сході країні.

Однак, попри усі наявні позитивні характеристики фармацевтичного ринку, а також його важливий внесок до економіки країни, ця галузь також функціонує за наявності тіньового бізнесу. Обумовлюється ця ситуація тим, що кожного року світові витрати, пов'язані з розвитком фармацевтичного ринку, складають близько 3 трлн. дол. Зумовлюється це тим, що ця сфера виробництва є надзвичайно рентабельною, відповідно, показник рентабельності фармринку складає близько 600%. Власне, такі великі грошові потоки і є визначальним фактором, що привертає увагу зловмисників.

У тіньовому секторі фармацевтичного виробництва виготовляють незареєстровану вітчизняними виробниками контрафактну продукцію широкого призначення, тобто до цього відноситься виготовлення імітацій лікарських препаратів, біологічно активних добавок, вітамінів, гомеопатичних засобів та багатьох інших видів продукції, яка не має лікувальних властивостей. Найбільш неприйнятним є той момент, що підробляють найбільш дорогі та ефективні препарати, а результатом використання контрафактних ліків є сотні втрачених людських життів [6].

Головною ланкою тіньового бізнесу у сфері охорони здоров'я України є офіційно зареєстровані виробники, що виготовляють і реалізують, однак не обліковують фармацевтичні продукти, а також ті, що виготовляють фармпродукти за відсутності відповідних ліцензій або за наявності ліцензій, термін дії яких закінчився.

Офіційних даних щодо зростання частини тіньового сектору у сфері охорони здоров'я в Україні немає, однак є опосередковані оцінки. Так, згідно з даними газети «Бізнес» частка охорони здоров'я у нелегальному сегменті економіки сягає 3,67% та перевищує її легальну частку – 2,2% [19, с. 185].

Загалом щорічний світовий прибуток від реалізації нелегальних лікарських засобів становить близько 50 млрд. дол., при цьому порушуються авторські права, оскільки проводиться фальсифікація відомих світових виробників фармпродукції, а також відбувається несплата податкових надходжень на різних етапах розроблення продукції та контролю її якості.

Однак протягом останніх двох років (2014 рік – І півріччя 2016 року) головну увагу Антимонопольного комітету України привернула ситуація на фармацевтичному ринку. Відповідно, аналіз наявних в АМКУ матеріалів досліджень засвідчив, що більшість аптечних мереж під час організації роздрібної торгівлі ліками надає імпортерам та вітчизняним виробникам лікарських засобів маркетингові послуги.

Широко застосовувана останніми роками стратегія поведінки аптечних мереж з надання маркетингових послуг виробникам лікарських засобів може зумовити створення суттєвих економічних бар'єрів входження на ринок роздрібної торгівлі лікарських засобів для потенційних конкурентів та усунення діючих.

АМКУ вважає, що з урахуванням наявного стану конкуренції на ринку роздрібної торгівлі лікарськими засобами учасникам ринку необхідно запровадити механізми саморегуляції [8].

За підсумками І півріччя 2015 року сукупний обсяг продажів всіх категорій фармацевтичних товарів, який включає лікарські засоби, вироби медичного призначення, косметику і дієтичні добавки, склав 24 637,1 млн. грн. і порівняно з аналогічним періодом попереднього року збільшився на 23,6% (рис. 1).

Відповідно, існує також тенденція до зниження обсягів продажів у натуральному вимірі, тобто обсяг проданих упаковок склав 783 300 000 і порівняно з аналогічним періодом попереднього року скоротився на 16,7%, що графічно відображено на рис. 2.

Загалом на фармацевтичному ринку України діють як вітчизняні, так і зарубіжні виробники фармпродуктів. Однак станом на 1 червня 2016 року за обсягами аптечних продажів лікувальних засобів визначено лідерів. Підприємства, що наявні у табл. 1, є вітчизняними лідерами з експорту власної продукції.

Отже, абсолютним лідером серед національних виробників фармпродукції є «Фармак», що посідає провідну позицію протягом останніх трьох років та займає 5,6% ринку України серед усіх виробників лікувальних засобів, а також 16,4% ринку серед вітчизняних

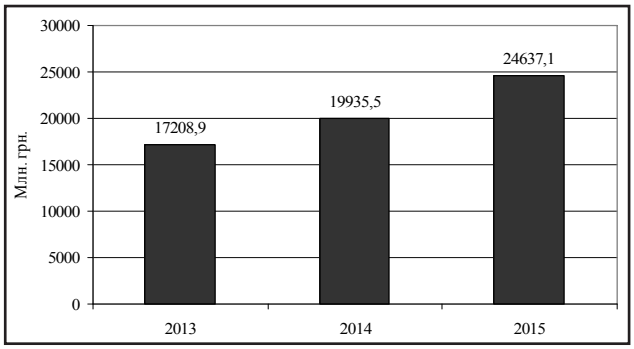



**Рис. 1. Динаміка зміни обсягу роздрібної торгівлі фармацевтичних товарів у грошовому вимірі за І півріччя 2013–2015 років [3]**

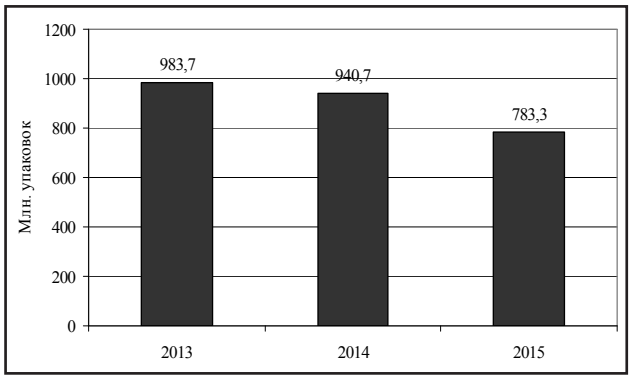



**Рис. 2. Динаміка зміни обсягу роздрібної торгівлі фармацевтичними продуктами у натуральному вимірі за півріччя 2013–2015 років**

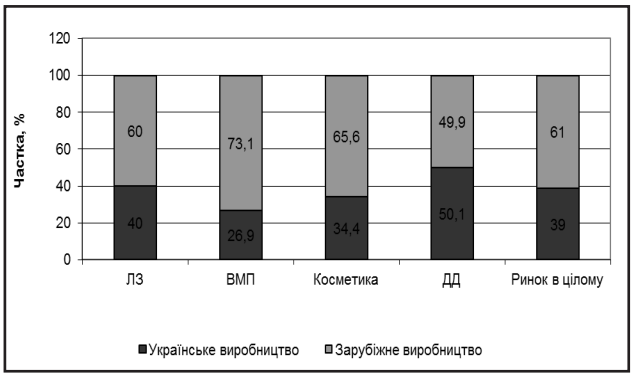



**Рис. 3. Структура продажів фармпродуктів в розрізі зарубіжного та вітчизняного виробництва у грошовому вираженні за підсумками II півріччя 2015 року [3]**

виробників. Обсяги продажу за останній рік зросли на 3,597 млн. грн., що становить 42%. Загалом 22,1% продукції «Фармак» було експортовано за підсумками 2015 року. ФК «Фармак» має усі необхідні ліцензії задля продуктивної співпраці з зарубіжними споживачами, зокрема, серед них слід назвати національні сертифікати GMP, ISO 9001, ISO 13485 та GMP ЄС.

Наступним лідером у рейтингу є ФК «Лекхім». Підприємство досить активно впроваджує ряд інноваційних проектів з оптимізації всіх необхідних бізнес-процесів, розширює і модернізує виробництво, активно проводить науково-дослідницьку роботу, розробляє і впроваджує нові напрями зовнішньоекономічної діяльності, а також бере участь в соціальних програмах оздоровлення суспільства [1]. Загалом лікарські засоби ФК «Лекхім» експортуються в Білорусь, Узбекистан, Казахстан, Таджикистан, Азербайджан, Грузію, Вірменію, Туркменістан, Молдову, Росію, країни Балтії. Загалом продукція «Лекхім» експортується в 25 країн світу.

Однак безумовним лідером серед вітчизняних виробників стосовно експортної продукції є ФК «Фармак», що зумовлено такими основними причинами:

– експорт рентгеноконтрасних препаратів, зокрема в Німеччину, створюючи при цьому серйозну конкуренцію місцевим виробникам;

– експорт гормону щитовидної залози L-тироксину;

– експорт сировини до Польщі, Грузії, Узбекистану та Казахстану;

– експорт рецептурних препаратів, притому, що усі інші вітчизняні виробники експортують препарати, що не потребують рецептів.

Що стосується власне імпортних операцій щодо закупівлі фармацевтичних продуктів, то у 2016 році вітчизняний ринок фармацевтики досі є залежним від імпортних поставок як основної сировини для виробництва, так і готової продукції. Основними імпортерами залишались такі країни, як Німеччина, Індія, Франція, Угорщина, Італія, Словенія, Ірландія. Згідно з даними Державної служби статистики України за результатами першого півріччя поточного року ввіз фармацевтичної продукції на територію України склав близько 1 017 156,9 тис. дол., що становило 124,7% від результатів 2015 року [2, с. 124].

Таблиця 1

**Рейтинг фармацевтичних підприємств за обсягом продажу лікувальних засобів станом на 1 червня 2016 року [4]**

| Підприємство | 2014 рік | 2015 рік | 2016 рік |
|---|---|---|---|
| ФК «Фармак» (Україна) | 1 | 1 | 1 |
| ФК «Лекхім» (Україна) | 6 | 4 | 2 |
| «Дарниця» (Україна) | 3 | 3 | 3 |
| “Berlin-Chemie” (Німеччина) | 2 | 2 | 4 |
| ГК «Здоров’я» (Україна) | 8 | 6 | 5 |
| “Safoni” (Франція) | 5 | 5 | 6 |
| Київський вітамінний завод (Україна) | 18 | 12 | 7 |

У грошовому вимірі більшу частину доходу становлять імпортні товари, крім дієтичних добавок, де співвідношення знаходиться в балансі.

Що стосується експортних операцій, то у В’єтнамі виник найбільший попит на антибіотики та кардіологічні препарати українського виробництва, а у Бразилії – на інсулін. Лідером, до якого поставляються вітчизняні лікарські препарати, є Узбекистан (23% експорту зосереджено там), потім йдуть Казахстан, Росія, Молдова. До Німеччини відправляється 0,1% експорту, у Польщу – 0,5%, а в Болгарію - 0,2% [5].

Також до виробничих потужностей «Фармак» нещодавно приєдналася польська компанія, яка займається маркетингом продажу лікарських препаратів за кордон із метою виходу на європейські ринки власне за допомогою цієї компанії.

Хоча й сьогодні вітчизняні лідери фармацевтичного ринку експортують ліки до 50 країн світу, зокрема до країн ЄС, таких як Німеччина, Польща, Болгарія, Румунія, триває реєстрація у Франції, Італії і Великобританії, все одно не всі можливі ринки задіяні.

На нашу думку, досить перспективною може бути співпраця з Чехією, оскільки сприятливими є усі визначальні фактори, зокрема:

– політико-правове середовище: низький рівень ПДВ на імпорт фармацевтичної продукції (9%);

– економічне середовище: великий попит на фармпродукцію у зв’язку з незадовільним рівнем виробництва цієї продукції;

– соціокультурне середовище: позитивний досвід співпраці в інших сферах, задовільні транспортні умови;

– конкурентне середовище: українські ліки є дешевшими порівняно з ліками іншим експортерів; українських фармвиробників закордоном поважають більше, аніж на внутрішньому ринку.

Також економічно обґрунтованою є можлива співпраця з Кенією. Оскільки за підсумками участі вітчизняних лідерів фармацевтичного ринку в спеціалізованій виставці “Africa Pharmaceutical Summit East 2016” Україна прийняла рішення щодо виходу на африканський ринок фармацевтики.

Кенійські представники надзвичайно зацікавлені у виході українських виробників на місцевий фармринок. Оскільки Україна є безумовним представником Європи, місцеві споживачі сподіваються, що продукт, поставлений з України, буде більш якісним, аніж інші, та відповідатиме європейським вимогам, однак буде дещо дешевшим, аніж європейські відповідники.

**Висновки.** Аналізуючи ситуацію, наявну на фармацевтичному ринку України, можна зробити ряд висновків щодо характеристики його як складної, розгалуженої, динамічної системи. Основними важелями, що гальмують його розвиток, можна вважати значний дисбаланс у зростанні ринку в грошовому та натуральному вимірниках, перевищення пропозиції над попитом та недостатність використання ресурсного потенціалу. Також негативним фактором функціонування фармацевтичної галузі є наявність тіньового бізнесу. Обумовлюється ця ситуація тим, що кожного року світові витрати, пов'язані з розвитком фармацевтичного ринку, складають близько 3 трлн. дол. Зумовлюється це тим, що ця сфера виробництва є надзвичайно рентабельною, відповідно, показник рентабельності фармринку складає близько 600%. Власне, такі великі грошові потоки і є визначальним фактором, що привертає увагу зловмисників. Незважаючи на це, протягом 2014 року – І півріччя 2016 року головна увага Антимонопольного комітету України була прикута до функціонування та діяльності фармацевтичного ринку. В результаті наявного звіту було надано ряд рекомендацій щодо подальшого ефективного функціонування цього ринку та уникнення ситуації монопольного становища основних вітчизняних виробників.

Однак наявність сприятливих умов і ресурсів створює передумови для формування якісного високорозвиненого, конкурентоздатного фармацевтичного ринку України. Однак все ж таки, попри усі стримуючі фактори, фармацевтичний ринок України є одним з головних факторів формування доходу країни, оскільки він є досить потужним на світовому ринку і займає 5 позицію у світі стосовно максимального забезпечення вітчизняних споживачів продукцією. Також національні експортери високо оцінюються виробниками на зарубіжних ринках та створюють досить потужну конкуренцію провідним світовим лідерам.

**Список використаних джерел:**


1. Мілюковська О.А. Фармацевтичний ринок України: аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку / О.А. Мілюковська // Перший Незалежний Науковий Вісник. – 2015. – № 2–1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cyberleninka.ru/article/n/farmatsevtichniy-rinok-ukrayini-analiz-suchasnogo-stanu-ta-tendentsiy-rozvitku.
2. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Держкомстат України. – К. : Техніка, 2016. – 127 с.
3. Шабельник Т.В. Сучасний стан фармацевтичного ринку України / Т.В. Шабельник // Державне будівництво : електронне наукове фахове видання. – 2015. – № 9.
4. Чорноротов О.В. Фармацевтичний ринок України / О.В. Чорноротов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.credit-rating.ua.
5. Стефанишина О.М. Ринок ліків в Україні: дерегулювання чи кастрування / О.М. Стефанишина // Економічна правда : електронне наукове фахове видання. – 2015. – № 13 (1).
6. Мартякова О.В. Тінізація сфери охорони здоров'я / О.В. Мартякова, І.В. Трикоз // Вісник БУМБ : електронне наукове фахове видання. – 2014. – № 4 (28).
7. Каминская Т.М. Рынок медицинских услуг: опыт теоретико-институционального анализа / Т.М. Каминская. – Х. : ИПП «Контраст», 2006. – 296 с.
8. Звіт Антимонопольного комітету України за результатами дослідження фармацевтичних ринків за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=12257.


**Аннотация.** В статье проанализировано современное состояние фармацевтического рынка Украины в контексте маркетингового исследования современного отечественного рынка с целью определения приоритетных условий его устойчивого развития, а также предоставлена подробная характеристика главных отечественных производителей и лидеров экспорта фармацевтической продукции. Вообще в статье предоставлен ряд предложений по расширению рынков сбыта фармпродукции и выхода на новых перспективных зарубежных потребителей.

**Ключевые слова:** фармацевтический рынок, аптечная сеть, рынки сбыта, экспортная продукции, внешнеторговые операции.

**Summary.** In the article analyzes the current state of the pharmaceutical market of Ukraine in the context of modern marketing research of the domestic market in order to identify priority conditions for its sustainable development, and provided a detailed description of the major domestic manufacturers and leaders in the export of pharmaceutical products. Overall, the article provided a number of proposals to expand the market of pharmaceutical products and access to new prospective foreign consumers.

**Key words:** pharmaceutical market, pharmacy chain, markets, exports, foreign trade operations.

УДК 338.46:48

**Kozhukhivska R. B.**
*PhD, Profesor*
*Narodowy Uniwersytet ogrodnictwa w Humańi*
*Departament Turystyki, Hotelarstwa i gastronomii*

**Kozhukhivska R. B.**
*PhD in Economics, Associate Professor*
*Uman National University of Horticulture,*
*department Tourism and hotel and restaurant busines*

# ZASADY I METODY DO POPRAWY KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W ŚWIECIE HOTELARSTWA

# PRINCIPLES AND METHODS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS IN THE ENTERPRISES OF HOSPITALITY

**Annotation.** W artykule, na podstawie analizy stwierdzono, że metody analityczne dotyczące oceny funkcjonowania mechanizmu organizacyjnego i ekonomicznego gospodarowania powinny opierać się na wykorzystaniu różnych metodów oceny potencjału zintegrowanych przedsiębiorstw. Stwierdzono, że ocena mechanizmu organizacyjnej i ekonomicznej konkurencyjności jest jednym z najważniejszych wskaźników przedsiębiorstwa. Określa perspektywy jej dalszego rozwoju, a także zdolność do osiągnięcia strategicznych celów i zadań. W tym badaniu, stworzona metodika formowania mechanizmu organizacyjnej i ekonomicznej konkurencyjności przedsiębiorstw branży hotelarskiej na podstawie zastosowania wskaźnika integralnego mechanizmu organizacyjnego i ekonomicznego gospodarowania potencjału zasobów przedsiębiorstwa.

**Słowa kluczowe:** mechanizm ekonomiczny, ocena ekonomiczna, metodologia, konkurencyjność, zasoby, potencjał, hotelarstwo, firma hotelarska.

**1. Wprowadzenie.** Reformowanie na zasadach rynkowych wymaga tworzenia mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw. Szczególnie ostro problem ten stoi przed hotelarstwami hotelarstwa detalicznego.

Pomimo faktu, że obecnie branży hotelarskiej przeszła od strategii przetrwania i stabilizacji strategii zrównoważonego rozwoju, handel, który jest głównym elementem jej wielobranżowej gospodarki oraz znacząco wpływa na wykonanie przez system misji społecznej nadal charakteryzuje się niskim poziomem mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym.

**2. Przegląd pojęcia i znaczenia inicjacji w rozwoju jednostki i podmiotu w świetle jego uwarunkowań.** W związku z tym wynika potrzeba podejścia opartego na nauce do poprawy mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw hotelarstwa detalicznego w odniesieniu do ich wewnętrznych cech i dynamiki środowiska.

Artykułów naukowych dotyczących zagadnień badań i budowy mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym hotelarstwa jest opublikowanych wiele zarówno przez krajowych jak i zagranicznych naukowców, wśród których należy wyróżnić prace Ansoff H. (1965), Bhalla A. (2009), Boyd B. (2015), Henderson S. (2009), Dess G. (2014), Kroll M. (1997), Lampel J. (2009), Mintzberg H. (1991), Parnell J. (1997), Porth S. (2012), Quinn J. (1991), Shevchenko I. (2014), Strickland A. (1995), Thompson A. (1995), Watkins D. (2009), Wright P. (1997). Teoretyczne i stosowane podstawy osobliwości funkcjonowania organizacji i przedsiębiorstw systemu hotelarstwa spożywczej, jego powstawania i roli położyłi badacze: Aref'eva A. (2015), Barney J. (2010), Eisner A. (2014), Finkelstein S. (2015), Gove S. (2015), Korenkova O. (2015),Lumpkin G. (2014), Parayitam S. (2010) i inne.

**3. Zarys koncepcji, korzyści i determinant rozwoju inicjatyw klastrowych.** Biorąc pod uwagę ograniczenia dotyczące opracowań naukowych i praktycznych w tej kwestii, wynika pilna potrzeba dokonania całościowego zbadania kwestii wykorzystania potencjału zasobowego dla poprawy konkurencyjności i efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw hotelarstwa detalicznego poprzez wykorzystanie metod mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego.

W celu osiągnięcia wysokiej wydajności gospodarczej przez nowoczesne hotelarstwa handlowe należy stale dostosowywać się do warunków rynkowych, wyprzedzając działania konkurentów pod względem jakości, szybkości i elastyczności zaspokojenia potrzeb klientów. Realizacja tego problemu jest możliwa jedynie dzięki zastosowaniu metod mechanizmu organizacyjno-gospodarczego zwiększenia potencjału zasobowego hotelarstwa.

**3. Zestawienie materiału bazowego.** Rozwojowi sektora hotelarstwa Ukrainy towarzyszy szereg nierozwiązanych problemów, wśród których jednym z najważniejszych dla większości przedsiębiorstw jest problem osiągnięcia i utrzymania pewnego poziomu mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym. Działalność firm hotelarstwa w warunkach konkurencji zależy od jego mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym.

Środowisko gospodarcze obecnego rynku, który charakteryzuje się niepewnością i zmiennością, wymaga, aby system posiadał system zarządzania jakością w zakresie przedsiębiorstw i ciągłego monitorowania swojej działalności. To jest możliwe tylko na podstawie budowy i wykorzystania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym. Jakościowe zarządzanie potencjałem zasobowym jest określane przez zdolność do tworzenia pozycji konkurencyjnych w tym środowisku, i utrzymanie ich potencjału.

Konkurencja - to kategoria, która odzwierciedla stosunki gospodarcze rywalizacji pomiędzy podmiotami gospodar-

czymi w oparciu o najbardziej efektywne wykorzystanie zasobów produkcyjnych w celu utrzymania lub poprawy pozycji rynkowej [4, s.78].

Uważamy, że konkurencja w sektorze hotelarstwa jest rywalizacją, a przede wszystkim za kupującego, ponieważ jednostka jest pośrednikiem na rynku elementem (obiektem) infrastruktury, który ułatwia współdziałanie producentów i konsumentów. W związku z tym priorytetami w działalności firm hotelarsky powinny być wysoka jakość zaspokojenia potrzeb, zdolność do szybkiego i adekwatnego reagowania na zmieniające się zachowania konsumentów.

Subiektami konkurencji w hotelarstwa są hotelarstwa, przedsiębiorcy, dla których działalność gospodarcza jest główną, a także hotelarstwa, które, wraz z główną działalnością o charakterze niehandlowym (przemysłową, finansową, ubezpieczeniową, itd.) zajmują się również handlem.

Obiektem konkurencji są towary i usługi dodatkowe związane z obsługą klienta.

Przedmiotem konkurencji są nabywcy, ich uwaga i pieniądze, a ostatecznie - wielkość obrotów i zysków, jak również zasoby, udział w rynku. Przy stosowaniu tych lub innych instrumentów konkurencyjnych hotelarstwa handlowe tworzą przewagi konkurencyjne [5, s.842].

Przewagi konkurencyjne – to kombinacja własnych i nabytych środków trwałych oraz wartości niematerialnych i warunków działalności hotelarstwa, których stosowanie zapewnia mu możliwość wyprzedzić i zwyciężyć konkurentów w wyniku działalności (większa objętość obrotu, niższe wydatki, wyższe dochody, pozytywny wizerunek, itp) [2, s.46].

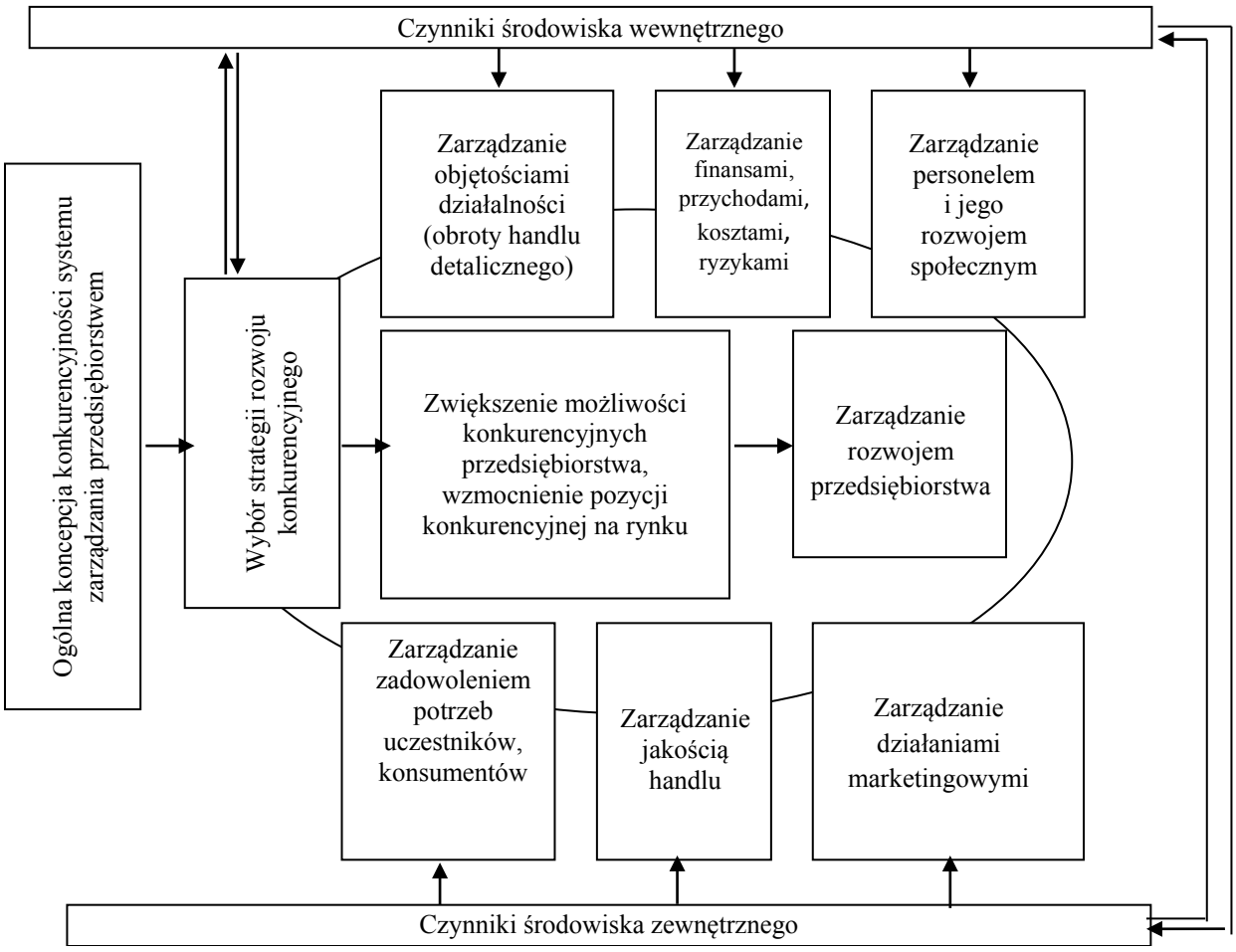
Kształtowanie przewag konkurencyjnych w szerokim znaczeniu przekształca się w zadanie dostosowania systemu zarządzania do zmian w otoczeniu konkurencyjnym, co umożliwia szybkie i precyzyjne określenie kierunku poprawy mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym.

Naszym zdaniem konkurencyjność – to zdolność firm hotelarstwa do utworzenia i stosowania w długim okresie łącznego potencjału, który zapewni przedsiębiorstwu stabilną pozycję na rynku.

Rozpatrując główny cel zarządzania potencjałem zasobowym, należy rozumieć, że jest on połączony z główną funkcją celową zarządzania przedsiębiorstwem w ogóle, i jest realizowany z nią w jednym kompleksie.

Cele zarządzania potencjałem zasobowym firm hotelarsky, naszym zdaniem, są następujące: maksymalizacja zysków hotelarskej firmy; minimalizacja kosztów transakcyjnych; maksymalizacja wielkości sprzedaży; maksymalizacja tempa wzrostu, co jest warunkiem koniecznym dla rozwoju strategicznego firmy hotelarskiej, zapewnienie stabilnego kształtowania jej dochodów i zysków; zapewnienie przewag konkurencyjnych, których stosowanie zapewnia przedsiębiorstwu handlowemu możliwość zwyciężać konkurentów w wyniku działalności finansowej i gospodarczej; maksymalizacja wartości dodanej hotelarstwa; maksymalizacja wartości rynkowej hotelarstwa.

Skuteczne zarządzanie potencjałem zasobowym pozwoli zapewnić wysoki poziom obsługi klienta, niezbędne tempa rozwoju gospodarczego hotelarstwa w dłuższej perspektywie,




**Rys.1. Infologia mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym firm hotelarstwa***

**Źródło: zbudowane na podstawie badań autora*

wzmocnić jego pozycję finansową, stworzyć trwałą przewagę konkurencyjną na rynku konsumenckim, co ostatecznie doprowadzi do stałego wzrostu wartości rynkowej hotelarstwa.

Hotelarstwo systemu spółdzielczości konsumenckiej może działać z powodzeniem tylko w obecności własnej przewagi konkurencyjnej i racjonalnej strategii zarządzania potencjałem zasobowym. Należy przy tym wziąć pod uwagę sytuację ekonomiczną rozwoju rynku towarów i usług na obszarze rejonu, regionu, warunków i osobliwości segmentacji, kalkulowany poziom cen, oczekiwany poziom konkurencji, perspektywiczne rynki sprzedaży.

Naszym zdaniem, konkurencyjność hotelarstwa hotelarstwa spożywczej przejawia się w toku działalności gospodarczej i pozwala mu za pomocą silnych stron utrzymywać lub poprawiać swoją pozycję w zmieniających się warunkach na rynku, w porównaniu z odpowiednimi wskaźnikami konkurentów.

Zarządzanie potencjałem zasobowym firm hotelarstwa jest kategorią wieloaspektową, która obejmuje szereg powiązanych ze sobą elementów – potencjał informacyjny, zarządzania, marketingu, finansowy, etc.

Proponujemy mechanizm zarządzania potencjałem zasobowym przedsię biorstwa handlowego traktować jako zbiór podstawowych elementów wpływu na rozwój opracowania i realizacji decyzji zarządzeniowych w ramach działalności gospodarczej hotelarstwa.

Łącząc poglądy naukowe na temat badanego problemu [7,8,10,12], struktura mechanizmu zarządzania działalnością firm hotelarstwa hotelarstwa spożywczej może być reprezentowana przez następujące elementy: państwowe regulowanie normatywno-prawne działalności handlowej; mechanizm rynkowy regulacji aktywności komercyjnej w hotelarstwe; wewnętrzny mechanizm regulacji niektórych aspektów działalności gospodarczej firm hotelarstwa; system szczególnych metod opracowania administracyjnych decyzji dotyczących różnych dziedzin działalności firm hotelarstwa spożywczej; system metod kontroli nad realizacją decyzji w zakresie zarządzania działalnością firm hotelarstwa.

Głównym celem mechanizmu zarządzania potencjałem osobowym jest zapewnienie celowej operacyjnej regulacji działalności w obszarach zarządzania potencjałem osobowym, dla zapewnienia odpowiedniości rzeczywistego stanu

Tabela 1

**Kryteria i kierunki oceny mechanizmu organizacyjno ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym firmy hotelarskiej***

| Kierunki działalności | Kryteria i kierunki oceny |
|---|---|
| 1. Działalność handlowa | Lista oraz wielkość usług handlowych. |
| | Zdolność produkcyjna firm hotelarstwa (całkowita powierzchnia handlowa, pomnożona przez liczbę godzin pracy). |
| | Stan sieci handlowej (lokalizacja, dostępność). |
| | Objętość, skład kosztów dystrybucji i ich poziom |
| | Zabezpieczenie towarowe obrotów (objętość otrzymania towaru, zapasy towarowe oraz ich zgodność z normatywami, itp). |
| | Organizacja procesów handlowych i procesów obsługi klienta, progresywność metod obsługi, charakter organizacji procesów handlowo-technologicznych. |
| 2. Działalność finansowa | |
| | Wielkość i struktura kapitału, jego cena. |
| | Rentowność działalności i wykorzystania kapitału. |
| | Sytuacja finansowa i wypłacalności hotelarstwa. |
| | Czas trwania cyklu operacyjnego. |
| | Ilość i skład kapitału obrotowego i jego zastosowania. |
| | Struktura i kierunki wykorzystania zasobów finansowych hotelarstwa. |
| | Poziom i rytmiczność wypłaty dywidendów. |
| | Ilość i skład inwestycji. |
| 3. Praca z kadrami | Dostępność siły roboczej (kompletność etatów i ich zgodność z potrzebami hotelarstwa). |
| | Wydajność i efektywność pracy. |
| | Poziom płac i świadczeń społecznych, jego zgodność z poziomem rynkowym. |
| | Stabilność składu zespołu (rotacja personelu i jej przyczyny) i inne. |
| 4. Działalność biznesowa | Organizacja więzi gospodarczych, ich stabilność i skuteczność. |
| | Charakter transakcji handlowych i ich skuteczność. |
| | Polityka formacji marż handlowych. |
| | Konkurencyjność produktów sprzedawanych (nazwa handlowa, szybkość realizacji) i inne. |
| 5. Działalność marketingowa | Oferta asortymentu |
| | Polityka cenowa |
| | Działania marketingowe |
| | Aktywność komunikacyjna |
| 6. Organizacja i działalność zarządzania | System strategicznego planowania. |
| | Zarządzanie operacyjne i taktyczne. |
| | Profesjonalny poziom kadry kierowniczej i specjalistów. |
| | Racjonalność struktury organizacyjnej. |
| | Dostarczanie informacji, technologia zarządzania, i tym podobne. |

**Źródło: zbudowane na podstawie badań autora*

hotelarstwa ustalonym parametrom. Podczas opracowania mechanizmu zarządzania potencjałem zasobowym funkcjonowania firm hotelarstwa wymieniony cel jest precyzowany i konkretyzowany zgodnie ze strategią jego rozwoju.

Osiągnięcie celów, z kolei składa się z szeregu zadań. Formulowanie każdego zadania musi zawierać opis ilościowy wyniku końcowego i kryteria dla jego osiągnięcia.

Cele powinny być jasne i zgodne ze społecznym kierunkiem zarządzania. Środki realizujące zadania mechanizmu zarządzania potencjałem zasobowym działania firm hotelarstwa charakteryzują się wysoką organizacyjną i ekonomiczną złożonością, wzajemnym powiązaniem i współzależnością. W związku z powyższym, mechanizm ten musi mieć cechy złożonego systemu, a mianowicie integralność, złożoność struktury i zachowania.

Bezwarunkowymi wymogami realizacji systemowości funkcjonowania i rozwoju określonego mechanizmu zarządzania jest kompleksowość i ciągłośćprocesu jego zarządzania.

Organizacyjno-ekonomiczny mechanizm zarządzania potencjałem zasobowym firm hotelarsky proponujemy rozpatrywać jako system z następujących elementów (rys. 1).

Mechanizm organizacyjno-ekonomiczny powinien zapewniać: doskonalenie metod i technik przygotowania i podejmowania decyzji zarządzania; racjonalne wykorzystanie zasobów ludzkich, finansowych i materialnych hotelarskej firmy; opracowanie i wdrożenie systemu wskaźników zapewnienia pożądanego poziomu mechanizmu organizacyjnego-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym firmy hotelarskiej; realizację systemu środków, sprzyjających zwiększeniu zdolności konkurencyjnych hotelarstwa, wzmacnianie jego pozycji konkurencyjnej na rynku, zapewnienie zrównoważonego rozwoju.

Udoskonalenie funkcjonowania wyżej wymienionego mechanizmu, opartego na różnych podejściach metodologicznych, może być rozpatrywane jako jeden z celów strategicznych (zadań) hotelarstwa.

Znaczenie oceny mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym w hotelarstwach jest bardzo ważne. Po pierwsze, taka ocena pomoże zarządowi hotelarstwa porzucić nieefektywne czynniki konkurencji na rynku. Po drugie, poprzez pomiar funkcjonowania tego mechanizmu zwiększa się prawdopodobieństwo zapewnienia stabilnej pozycji rynkowej firm hotelarstwa i maksymalnego zaspokojenia potrzeb rynku docelowego. Po trzecie, wyniki oceny działalności pomogą systemowi zarządzania korygować plany funkcjonowania hotelarskej firmy, i dzięki temu osiągnąć swoje cele przy minimalnym koszcie.

Ocena funkcjonowania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym jest jednym z najważniejszych wskaźników odzwierciedlających stan rynkowy firm hotelarstwa jako podmiotu gospodarczego, wyznacza perspektywy jego dalszego rozwoju i możliwości osiągania strategicznych celów i zadań.

Główne kryteria i kierunki oceny mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym firm hotelarstwa przedstawiono w tabeli 1. Jak widać z tabeli 1, w procesie oceny mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym firm hotelarstwa wykorzystują się wskaźniki jakościowe i ilościowe.

Metody analityczne oceny funkcjonowania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym skierowane są do szerokiego zastosowania różnych metod zintegrowanej oceny mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw i organizacji. Integralny wskaźnik zarządzania mechanizmem organizacyjno-ekonomicznym zarządzania potencjałem zasobowym demonstruje rangę pozycji konkurencyjnej i pozwala na analizę czynnikową wskaźnika funkcjonowania hotelarstwa.

Zastosowanie kilku wskaźników określenia mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przyczynia się do systemowego odbicia rzeczywistej pozycji konkurencyjnej firm hotelarstwa na podstawie porównań z podobnymi badanymi wskaźnikami funkcjonowania przedsiębiorstw konkurentów.

**4. Reasumpcja i wnioski. T**ak więc, w oparciu o badania na temat metod oceny funkcjonowania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym firm hotelarstwa można stwierdzić, że konkurencyjność jest rozpatrywana w dwóch aspektach: zewnętrznym (ocena pozycji organizacji na rynku) i wewnętrznym (ocena wskaźników ekonomicznych działalności hotelarstwa).

Ze względu na systematyczne podejście do zarządzania oraz dla lepszego wyobrażenia o poziomie konkurencyjności pewnego hotelarskej firmy, należy brać pod uwagę i przeanalizować obie strony tego zagadnienia.

Ponadto, mechanizm organizacyjno-ekonomiczny zarządzania potencjałem zasobowym firm hotelarstwa powinien uwzględniać orientację społeczną funkcjonowania; spełniać misję, cele i zadania działalności hotelarskej firmy; orientować się na konkretne sposoby wykorzystania środków zarządzania, czyli podporządkowywać się istniejącym metodom zarządzania; być systemem otwartym, mieć potencjał doskonalenia i rozwoju; opierać się na kompletność i równowagę środków oddziaływania; przestrzegać zasady moralności.

Dlatego dobrze uformowany mechanizm organizacyjno-ekonomiczny zarządzania potencjałem zasobowym firm hotelarsky pozwoli na ustalenie aktualnego poziomu mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym firm hotelarstwa hotelarstwa spożywczej i poprawę go z uwzględnieniem czynników otoczenia wewnętrznego i zewnętrznego.

**LITERATURA:**


1. Ansoff, H. (1965). Corporate strategy: An analytic approach to business policy for growth and expansion. New York: McGraw-Hill, 1965. ISBN 00-7002-111-2.
2. Aref'eva, A., Korenkova, O. (2015). The methodical approach to determining reserves total capacity of the company and its management. Kiev: The Economist, 2015, Vol. 9, pp. 45-47.
3. Barney, J. (2010). Resource-based theories of competitive advantage: A ten
4. years retrospective on the resource based view. Journal of Management. 2010, Vol. 27, Iss. 1, pp. 643-650. – ISSN 0149-2063.
5. Bhalla, A., Lampel, J., Henderson, S. and Watkins, D. (2009). Exploring alternative strategic management paradigms in high-growth ethnic and non-ethnic family firms. Small Business Economics. 2009, Vol. 32, Iss. 1, pp. 77-94. – ISSN 1573-0913.
6. Boyd, B., Finkelstein, S. and Gove, S. (2015). How advanced is the strategy paradigm? The role of particularism and universalism in shaping research outcomes. Strategic Management Journal. 2015, Vol. 26, Iss. 1, pp. 841-854. ISSN 0143-2095.
7. Dess, G., Lumpkin, G. and Eisner, A. (2014). Strategic management. 3rd ed. New York: McGraw-Hill, 2014. – ISBN 00-7340-498-5.
8. Mintzberg, H. and Quinn, J. (1991). The strategy process: Concepts, contexts and cases. 2nd ed. Englewood Cliffs/New Jersey: Prentice-Hall, 1991. – ISBN 01-3851-916-1.

9. Parayitam, S. (2010). The effect of competencebased trust between physicians and administrative executives in healthcare on decision outcomes. Management Research Review. 2010, Vol. 33, Iss. 2, pp. 174-191. ISSN 2040-8269.
10. Porth, S. (2012). Strategic management: A crossfunctional approach. New Jersey: Prentice Hall, 2012. – ISBN 01-3042-213-4.
11. Shevchenko, I. (2014). Peculiarities of formation of economic safety of the enterprise. Journal Young science. pp.178-181.
12. Thompson, A. and Strickland A. (1995). Strategic management: Concepts and cases. 8th ed. Homewood/Illinois: Irwin, 1995. – ISBN 00-7231-499-0.
13. Wright, P., Kroll, M. and Parnell, J. (1997). Strategic management: Concepts. 4th ed. New Jersey: Prentice-Hall, 1997. – ISBN 01-3681-750-5.

**Анотація.** У статті, на підставі проведеного аналізу встановлено, що аналітичні методи оцінки функціонування організаційно-економічного механізму мають базуватися на застосуванні різних методик інтегральної оцінки потенціалу підприємств. З'ясовано що, оцінка організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю є одним з найбільш важливих показників діяльності підприємства. Визначає перспективи його подальшого розвитку, а також здатності до досягнення стратегічних цілей і завдань.У ході дослідження, розроблена методика формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств індустрії гостинності на підставі використання інтегрального показника організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом підприємства.

**Ключові слова:** економічний механізм, економічна оцінка, методика, конкурентоспроможність, ресурси, потенціал, індустрія гостинності, готельне підприємство.

**Summary.** The article, on the basis of conducted analysis determined, that the analytical methods to assess the functioning of the organizational economic mechanism has to be based on the use different methods of integrated assessment of potential enterprises. It was found that the assessment the organizational economic mechanism of management competitiveness is one of the most important indicators of business activity. Specifies the prospects for its further development, as well as the ability to achieve strategic goals and objectives. During the study, techniques have been developed the formation of organizational and economic mechanism for the management of competitiveness enterprises hospitality industry on the basis of use of the integral index of the organizational economic mechanism management of the resource potential to the enterprise.

**Key words:** economic mechanism, economic evaluation, methodology, competitiveness, resources, potential, hospitality, hotel enterprise.

**Аннотация.** В статье, на основании проведенного анализа установлено, что аналитические методы оценки функционирования организационно-экономического механизма должны основывается на применении различных методик интегральной оценки потенциала предприятий.

Установлено что, оценка организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью является одним из самых важных показателей деятельности предприятия. Определяет перспективы его дальнейшего развития, а также способности к достижению стратегических целей и задач.

В ходе исследования, разработана методика формирования организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью предприятий индустрии гостеприимства на основании использования интегрального показателя организационно-экономического механизма управления ресурсным потенциалом предприятия.

**Ключевые слова:** экономический механизм, экономическая оценка, методика, конкурентоспособность, ресурсы, потенциал, индустрия гостеприимства, гостиничное предприятие.

УДК 65.011

**Колос І. В.**
*кандидат економічних наук, доцент, САР,*
*доцент кафедри обліку і аудиту*
*Навчально-наукового інституту економіки і управління*
*Національного університету харчових технологій*

**Kolos I. V.**
*Candidate of Economic Sciences,*
*Associate Professor, CAP,*
*Associate Professor of Department of accounting and auditing*
*Educational and Research Institute of Economics and Management*
*National University of Food Technologies*

# НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОСТАНОВКИ БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ ОЩАДЛИВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

# SCIENTIFIC-METHODICAL APPROACHES TO BUDGETING FORMULATION SYSTEM LEAN MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

**Анотація.** У статті встановлено необхідність упровадження бюджетування в контексті ощадливості за потоком створення цінності для споживача. Запропоновано внутрішні стандарти бюджетування в системі ощадливого управління промисловим підприємством у розрізі груп: організаційних (Положення про потік створення цінності, Керівництво з бюджетування, Регламент карти потоку створення цінності), методичних (Методика формування конкретного бюджету за потоком створення цінності), технологічних (Положення про автоматизацію бюджетування в інформаційній системі, Положення про комерційну таємницю). Рекомендовано оформлення як додатків Альбому уніфікованих форм управлінської звітності з ключовими показниками ефективності і Класифікатора режимної інформації за ступенем її секретності. Доведено доцільність розроблення і запровадження внутрішніх стандартів бюджетування.

**Ключові слова:** бюджетування, стандартизація, внутрішні стандарти, ощадливе виробництво, потік створення цінності.

**Постановка проблеми.** Посилення конкуренції, нестабільність економічної ситуації викликають необхідність швидкого і гнучкого реагування вітчизняних підприємств на зміни у ринковому середовищі. За таких умов традиційні системи управління підприємством не забезпечують адекватного реагування і вимагають застосування сучасних методів та інструментів, які дають змогу приймати обґрунтовані раціональні управлінські рішення. Вирішального значення набуває планування діяльності для успішного ведення бізнесу і бюджетування як основна управлінська технологія. Одним із чинників, що стримує широке використання бюджетування на вітчизняних підприємствах, є недостатній рівень теоретичного та методичного забезпечення. Відсутність досвіду роботи в реаліях концепції ощадливого виробництва призводить до інтуїтивного формування і реалізації бюджетування, що свідчить про неготовність сприйняття змін традиційних підходів і складність усвідомлення процедур планування [1, с. 162].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Як засвідчують результати огляду літератури з теоретико-методологічних основ бюджетного процесу на підприємстві, більшість авторів, зокрема К. Друрі [2, с. 530–544], Д. Хенсен, М. Моувен, Н. Еліас, Д. Сєнков [3, с. 576–588], Г. Щербіна, В. Тамулевічіене [1, с. 164], С. Голов [4, с. 340–367], С. Ковтун [5, с. 191–299], розрізняють дві групи бюджетів підприємства: (1) операційні чи функціональні бюджети і (2) фінансові бюджети. До групи функціональних бюджетів підприємства належать: бюджет продажу; бюджет виробництва; бюджет виробничих витрат у розрізі прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, виробничих накладних витрат; бюджет собівартості готової продукції; бюджет собівартості реалізованої продукції; бюджет витрат на збут та бюджет адміністративних витрат; графіки надходження та сплати грошових коштів; бюджетний звіт про прибутки та збитки. Фінансові бюджети консолідують у собі інформацію, яка отримана з операційних бюджетів та графіків надходження та сплати грошових коштів і, як правило, включає бюджет капітальних вкладень (інвестиційний бюджет), бюджетний баланс, бюджет руху грошових коштів.

Разом із тим останніми роками активно здійснюється науковий пошук щодо концептуалізації елементів (об'єктів, суб'єктів, інструментів) самостійної системи бюджетування [6, с. 299–301] і впорядкування принципів і методів бюджетування [7, с. 229–235].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Системні дослідження зарубіжних і вітчизняних фахівців щодо бюджетування в системі ощадливого управління (Lean Management) практично відсутні. Можна відзначити фрагментарні наукові напрацювання щодо планування і бюджетування в контексті ощадливого виробництва (Lean Production), які не дають змоги повною мірою оцінити їх достатність для поширення й активного впровадження на підприємствах для практичної реалізації. Разом із тим окремі аспекти, пов'язані із забезпеченням належного науково-методичного апарату формування й імплементації бюджетування на засадах ощадливості, є дискусійними і потребують подальшого дослідження.

**Метою** статті є систематизація та розвиток теоретико-методологічних засад бюджетування й обґрунтування особливостей постановки з урахуванням вимог концепції ощадливого виробництва (Lean Production).

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення завдань: на основі аналізу опублікованих праць зарубіжних дослідників визначити необхідність бюджетування в системі ощадливого управління промисловим підприємством; обґрунтувати доцільність запровадження стандартизації бюджетування для посилення планово-контрольних функцій управління промисловим підприємством на засадах ощадливості; встановити види і структуру внутрішніх стандартів бюджетування, обґрунтувати вимоги до їх розроблення з фокусуванням на ощадливість.

Теоретичною основою дослідження слугували сучасні праці вітчизняних і зарубіжних науковців у сфері менеджменту промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетування вважається найважливішим елементом поєднання стратегічного й оперативного управління всіх господарських операцій, раціональна постановка якого сприяє здійсненню контролю в поточному періоді з орієнтацією на успішне функціонування в майбутньому [1, с. 162–163]. Водночас воно характеризується як цілісна інтегрована інформаційна система забезпечення взаємоузгоджених процесів планування, контролювання, аналізування та ухвалення управлінських рішень [8].

Слід наголосити, що адаптація традиційного бюджетування не повною мірою задовольняє потреби ощадливого управління підприємством. Доцільним є здійснення постановки бюджетування в системі ощадливого управління з урахуванням специфіки функціонування промислового підприємства і унікальності моделей бюджетів. Визначальним чинником впливу на модель бюджетування в контексті ощадливості є потік створення цінності: «…всі без винятку дії, у результаті яких продукт проходить усі стадії і процеси – від розроблення його концепції до запуску у виробництво та від прийняття замовлення на продукт до його доставляння клієнтові…» [9, с. 151].

Основними стримуючими чинниками переходу промислового підприємства з традиційного бюджетування на бюджетування в контексті ощадливості доцільно визначати: складність і неоднозначність виокремлення потоку створення цінності за специфікою функціонування конкретного підприємства, психологічна неготовність керівництва до змін, недостатність теоретичного і методичного забезпечення.

Відсутність у системі ощадливого управління промисловим підприємством бюджетування означає невиконання покладених на нього функцій: (1) функції планування (формування основного бюджету підприємства за потоком створення цінності, враховуючи можливі зміни умов діяльності в майбутніх періодах); (2) функції координування (погодження, врегулювання і спрямовування дії різних підрозділів підприємства на досягнення цілей, що визначено стратегією сталого розвитку підприємства з орієнтацією на задоволення цінності (притаманної продукту корисності для споживача: очікувані якість, кількість, ціна, термін поставки) [9, с. 12; 10, с. 19, 124]); (3) функції прогнозування (прорахування різних варіантів бюджету з обґрунтуванням взаємозв'язку прийнятих управлінських рішень і цільових показників, а також оцінювання окремого і сукупного впливу на потік створення цінності і кінцевий результат); (4) функції моніторингу (інформування в порівнянному вигляді про прогнозні, планові та фактичні результати діяльності підприємства, виявлення сильних і слабких сторін та оцінювання їх впливу на потік створення цінності і фінансовий результат); (5) функції аналізування (оцінювання діяльності підприємства в цілому і внеску кожного функціонального підрозділу і окремого працівника в потік створення цінності, вивчення відхилень і виявлення чинників, що їх спричинили); (6) функції мотивування (заохочування до безперервного вдосконалення і виконання бюджетних показників за критерієм ефективності діяльності конкретного працівника, функціонального підрозділу та підприємства в цілому).

Постановку бюджетування пропонується здійснювати шляхом стандартизації. Термін «стандартизація» закріплено Законом України «Про стандартизацію» (ст. 1) як діяльність, що полягає в установленні положень для загального та неодноразового використання щодо наявних чи потенційних завдань і спрямована на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері [11]. Результатом такої діяльності є розроблення і прийняття стандарту – «…нормативний документ, заснований на консенсусі, прийнятий визнаним органом, що встановлює для загального і неодноразового використання правила, настанови або характеристики щодо діяльності чи її результатів, та спрямований на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері…» [11].

У межах проведеного дослідження запропоновано розроблення таких груп внутрішніх стандартів бюджетування в системі ощадливого управління промисловим підприємством: (1) організаційні стандарти, що регулюють організаційні аспекти постановки бюджетування; (2) методичні стандарти, які описують методику формування бюджетів; (3) технологічні стандарти, де закріплено особливості переходу, застосування та підтримання ощадливого бюджетування.

У межах організаційних внутрішніх стандартів запропоновано формування:

– Положення про потік створення цінності, яке закріплює дії в межах потоку створення цінності і процедуру його перегляду й удосконалення; встановлення відповідальних фахівців, що здійснюють управління; деталізований перелік видів відповідальності за створення цінності для споживача в розрізі змісту порушення із зазначенням конкретних заходів впливу до порушників; делегування повноважень і відповідальності за діяльність і результати; систему мотивації з урахуванням матеріальних і моральних стимулів / антистимулів; види і процедури контролю;

– Керівництво з бюджетування – документ, що визначає перелік основних бюджетів, їх взаємозв'язок, послідовність складання, графік підготовки та представлення; склад необхідної інформації для формування бюджетів із зазначенням відповідальних осіб за збирання, узагальнення та передачу цієї інформації; схеми послідовності формування бюджетів і розподіл статей за окремими бюджетами; терміни виконання відповідних бюджетних процедур; склад бюджетного комітету і відповідальних осіб за формування і виконання бюджету; бюджетний період із виділенням мінімального бюджетного періоду; взаємозв'язок із довгостроковим плануванням;

– Регламент карти потоку створення цінності – документ, яким визначено у графічному вигляді схему всіх етапів руху матеріального, інформаційного та грошового потоків, потрібних для виконання замовлення споживача, за видами карт потоків створення цінності: карта поточного стану (представляє наявні умови на поточний момент), карта майбутнього стану (відображає варіанти вдосконалення для досягнення кращого рівня результативності на певний момент часу в майбутньому), карта ідеального стану (містить рівень досконалості, який досягається за умови використання методів ощадливого виробництва) [9, с. 54–59; 10, с. 85–87; 12, с. 110–111; 13, с. 18–20].

У другій групі запропоновано розроблення внутрішніх стандартів:

– методики формування конкретного бюджету за потоком створення цінності, що закріплює опис моделі в межах окремого бюджету і містить: перелік необхідних даних для формування бюджету; перелік внутрішніх і зовнішніх обмежень потоку створення цінності; перелік бюджетних показників і одиниці їх виміру; формалізований опис технології / алгоритму розрахунку бюджетних показників; перелік відповідальних осіб за формування і виконання бюджетних показників; альтернативні управлінські рішення, які можуть бути ухвалені на підставі інформації бюджету, щодо ліквідації (усунення) причин виникнення втрат із виокремленням можливих позитивних і негативних наслідків;

– як додаток до методик формування бюджетів рекомендовано формування Альбому уніфікованих форм управлінської звітності з ключовими показниками ефективності (сутність викладено у [14, с. 163–171]).

До технологічних внутрішніх стандартів запропоновано формування:

– Положення про автоматизацію бюджетування в інформаційній системі з урахуванням вимог концепції ощадливого виробництва, де закріплено інформаційну систему бюджетування з описом її основних технічних характеристик; адміністрування і підтримання програмних засобів із розподілом прав і контролю доступу до інформації користувачів;

– Положення про комерційну таємницю, яким визначено склад і обсяг відомостей конфіденційної і таємної категорії, що не підлягають розголошенню; перелік осіб, що мають компетентність складати класифікатори режимної інформації; перелік осіб, що мають доступ до інформації певного виду; опис взаємодії виконавців у межах потоку створення цінності; порядок доступу до інформації (одержання, використання, поширення, зберігання) зацікавленим особам, які повинні контролювати або можуть отримувати певну сукупність, та систему її захисту;

– як додаток до Положення про комерційну таємницю рекомендовано формування Класифікатора режимної інформації за ступенем її секретності (особлива важливість, цілком таємно, секретно) для унеможливлення витоку інформації / мінімізації промислового шпигунства.

У ході розроблення внутрішніх стандартів слід дотримуватися таких вимог [15, с. 45–47; 16, с. 64–70; 17, с. 126–132; 18, с. 329–337]: чіткість, логічність, точність, ясність, однозначність формулювання; належне оформлення; зрозумілість змісту для користувача; доступність для використання; систематичність і своєчасність оновлення; несуперечливість нормам чинного законодавства і рекомендаціям професійних організацій; використання сучасних наукових розробок і новітніх знань.

Внутрішні стандарти бюджетування мають визначати організаційно-технічні характеристики та методичні вимоги до виконання певних функцій у межах структурних підрозділів і посадових обов'язків на окремому робочому місці. Стандартизація бюджетування дає змогу виявити й ідентифікувати проблеми, упорядкувати діяльність окремого фахівця, структурного підрозділу та промислового підприємства в межах потоку створення цінності, а також сприяє безперервному розширенню професійної компетентності і вдосконаленню професійної майстерності. Наявність розроблених і затверджених внутрішніх стандартів закладає підґрунтя для дієвої й ефективної практики бюджетування на засадах ощадливості. Реалізація внутрішніх стандартів бюджетування в щоденній практиці сприятиме покращенню якості виконання робіт і обов'язків у межах окремого робочого місця, функціонального підрозділу, потоку створення цінності. Активне використання запропонованих внутрішніх стандартів дасть змогу ухвалювати раціональні управлінські рішення з орієнтацією на узгодження роботи всіх підсистем функціонування промислового підприємства й співпраці із зацікавленими сторонами, що забезпечується зменшенням нераціональних витрат часу, зусиль, ресурсів і усуненням втрат.

У роботі використано базу даних, що зібрано автором у ході виконання науково-дослідної теми «Методологічні особливості системи обліку, аналізу та контролю результатів функціонування підприємств харчової промисловості на засадах ощадливості».

**Висновки.** Таким чином, вивчення науково-методичних засад бюджетування як одного з дієвих інструментів управління промисловим підприємством на засадах ощадливості дало змогу сформулювати такі висновки:

1. На основі аналізу й узагальнення опублікованих праць установлено доцільність упровадження бюджетування в системі ощадливого управління промисловим підприємством за потоком створення цінності, що забезпечить: (1) планування результатів функціонування з фокусуванням на задоволення цінності споживачам; (2) контролювання рівня досягнення бажаних результатів зацікавлених сторін; (3) обґрунтування й ухвалення виважених ощадливих управлінських рішень; (4) мотивування до вдосконалення і розвитку на безперервній основі.

2. Запропоновано систему внутрішніх стандартів бюджетування в системі ощадливого управління промисловим підприємством у розрізі груп: організаційних (Положення про потік створення цінності, Керівництво з бюджетування, Регламент карти потоку створення цінності); методичних (Методика формування конкретного бюджету за потоком створення цінності); технологічних (Положення про автоматизацію бюджетування в інформаційній системі, Положення про комерційну таємницю). За потреби рекомендовано оформлення як додатків Альбому уніфікованих форм управлінської звітності з ключовими показниками ефективності і Класифікатора режимної інформації за ступенем її секретності.

3. Доведено доцільність розроблення і запровадження внутрішніх стандартів бюджетування в системі ощадливого управління промисловим підприємством, що сприятиме координуванню фахівців і покращенню якості виконання робіт і обов'язків у межах окремого робочого місця, функціонального підрозділу, потоку створення цінності.

Перспективними напрямами подальших наукових досліджень є конкретизація складу і супідрядність бюджетів з урахуванням специфічних реалій функціонування певних підприємств харчової промисловості, розроблення методики формування і взаємоузгодження визначених статей конкретних бюджетів із подальшою імплементацією.

**Список використаних джерел:**

1. Shcherbina G., Tamulevičienė D. Budget formation and implementation in Ukrainian companies: empirical study / G. Shcherbina, D. Tamulevičienė // Science and studies of accounting and finance: problems and perspectives. – 2016. – Vol. 10. – № 1. – P. 162–176.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет : [учебник] / К. Друри ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.

3. Управлінський облік / Д.Р. Хенсен [та ін.] ; пер. з англ. О. Григораша, О. Рахубовського, Н. Краснік [та ін.] ; наук. ред. пер. Н.П. Краснік ; 5-е канад. вид. – К. : Міленіум, 2002. – 974 с.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік : [підручник] / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
5. Ковтун С.Е. Бюджетирование на современном предприятии, или Как эффективно управлять финансами / С.Е. Ковтун. – Х. : Фактор, 2005. – 340 с.
6. П'ятничук І.Д. Категоріальний апарат та інструментарій системи бюджетування / І.Д. П'ятничук // Економіка. – 2014. – № 9. – С. 298–304.
7. П'ятничук І.Д. Систематизація підходів до визначення принципів і методів бюджетування / І.Д. П'ятничук // Науково-інформаційний вісник Економіка. – 2015. – № 12. – С. 228-236.
8. Бусарєв В.В. Трансформація підходів до бюджетування підприємств: від ресурсно-функціонального до процесно-орієнтованого / В.В. Бусарєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oaji.net/articles/2016/1900-1469362977.pdf.
9. Ощадливе виробництво: концепція, інструменти, досвід : наук.-практ. видання / Т.В. Омельяненко, О.В. Щербина, Д.О. Барабась, А.В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2009. – 157 с.
10. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства: Мини-руководство по внедрению методик бережливого производства / М. Вэйдер ; пер. с англ. А. Баранова, Э. Башкардина ; 7-е изд. – М. : Альпина Паблишерз, 2011. – 125 с.
11. Закон України «Про стандартизацію» від 05.06.2014 № 1315-VII (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1315-18.
12. Lean Lexicon a graphical glossary for Lean Thinkers / Edited by Chet Marchwinski, John Shook, and Alexis Schroeder Foreword by Jose Ferro, Dan Jones, and Jim Womack. – Edition Fourth, Version 4.0. – Compiled by the Lean Enterprise Institute, 2008. – 136 p.
13. Dailey K.W. The Lean Manufacturing Pocket Handbook / Kenneth W. Dailey. – Publishing Co., 2003. – 42 p.
14. Колос І.В. Показники звітності підприємства в системі ощадливого управління / І.В. Колос // Облік, економіка, менеджмент / відп. ред. І.Б. Садовська. – 2015. – Вип. 1(5). – Ч. 2. – С. 163–171.
15. Стандартизированная работа / Пер. с англ. И. Попеско ; 2-е изд. – М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2012. – 152 с.
16. Обліково-фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки України на інноваційній основі : [колективна монографія] / За заг. ред. Г.Є. Павлової та І.П. Приходька. – Дніпропетровськ : Герда, 2015. – 524 с.
17. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация / В.В. Репин. – М. : Стандарты и качество, 2007. – 240 с.
18. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.

**Аннотация.** В статье установлена необходимость внедрения бюджетирования в контексте бережливости по потоку создания ценности для потребителя. Предложено разрабатывать внутренние стандарты бюджетирования в системе бережливого управления промышленным предприятием в разрезе групп: организационных (Положение о потоке создания ценности, Руководство по бюджетированию, Регламент карты потока создания ценности); методических (Методика формирования конкретного бюджета по потоку создания ценности); технологических (Положение об автоматизации бюджетирования в информационной системе, Положение о коммерческой тайне). Рекомендовано оформление как приложений Альбома унифицированных форм управленческой отчетности с ключевыми показателями эффективности и Классификатора режимной информации по степени ее секретности. Доказана целесообразность разработки и внедрения внутренних стандартов бюджетирования.

**Ключевые слова:** бюджетирование, стандартизация, внутренние стандарты, бережливое производство, поток создания ценности.

**Summary.** The need for the introduction of lean budgeting of value stream for consumer. Standards proposed to develop as internal budgeting system of lean management by industrial enterprise in the context of groups: organizational (Regulation on the value stream, Budgeting Manual, value stream maps Regulation), methodical (Method of forming a specific budget for the value stream), technological (Regulations on the automation of budgeting in the information system, the Regulation on trade secrets). Applications recommended registering for the unified form of management reporting with key performance indicators and details of the regime of information on the extent of its secrecy. The feasibility is proved for the development and implementation of internal budgeting standards.

**Key words:** budgeting, standardization, internal standards, lean manufacturing, value stream.

УДК 658

**Корнійко Я. Р.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри бізнес-логістики*
*та транспортних технологій на водному транспорті*
*Київської державної академії водного транспорту*
*імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*
**Філоненко О. О.**
*магістр кафедри бізнес-логістики*
*та транспортних технологій на водному транспорті*
*Київської державної академії водного транспорту*
*імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

**Korniiko Y. R.**
*Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor*
*of Business Logistics and Transport technologies for water transport*
*Kyiv State Maritime Academy*
*named after Hetman Petr Konashevych-Sagahaydachny*
**Filonenko O. O.**
*Master of Business-Logistics and transport*
*technologies for water transport*
*Kyiv State Maritime Academy*
*named after Hetman Petr Konashevych-Sagahaydachny*

# ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ІНТЕГРОВАНОГО ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНТЕЙНЕРНИМИ ВАНТАЖОПОТОКАМИ

# FORMATION OF ADMINISTRATION MECHANISM INTEGRATED LOGISTIC CONTAINER CARGO TURNOVER

**Анотація.** У статті досліджено проблематику інтегрованого логістичного управління контейнерними вантажопотоками. Наведено результати сучасного стану ринку контейнерних перевезень водним транспортом. Розкрито загальні принципи побудови механізму. Запропоновано механізм інтегрованого логістичного управління контейнерними вантажопотоками.

**Ключові слова:** контейнерні вантажопотоки, ланцюг постачання, трансшипмент, порти України.

**Вступ та постановка проблеми.** Процес економічної інтеграції України в світове співтовариство характеризується розробкою з боку держави різноманітних заходів щодо підвищення своїх конкурентних переваг на міжнародному рівні. Винятком не став і розвиток контейнерних вантажоперевезень, адже їх рівень значною мірою визначає ефективність ринкових відносин та відображає національно-економічні інтереси країни.

Однак система контейнеризації, що об'єднує в собі використання всіх видів транспорту, які загалом відповідають внутрішнім та зовнішнім транспортно-економічним зв'язкам країни, сьогодні потребує істотного вдосконалення. Враховуючи зазначене, необхідно розробити комплекс заходів щодо покращення роботи транспортно-логістичної системи України, зокрема формування механізму інтегрованого логістичного управління контейнерними вантажопотоками. Саме тому вирішення проблематики цього питання є одним із першочергових в сучасній економічній науці та практиці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій транспортній літературі питанням контейнерних перевезень присвячено достатньо багато робіт В.А. Абгафорова, А.П. Абрамова, В.Г. Атласова, О.О. Бакаєва, С.М. Боняр, Н.О. Валявської, В.М. Гурнак, Л.Г. Зайончіка, Л.А. Когана, Б.Ю. Козиря, В.І. Пасічника, В.О. Персіанова, С.І. Пирожкова, В.Л. Ревенко, С.М. Резер, Е.М. Сича, Ю.М. Цветова, Б.І. Шафіркіна, М.Л. Шевченко та інших науковців.

Аналіз наявних наукових джерел дає можливість стверджувати, що вітчизняні дослідники роблять акцент на вивченні феномена контейнеризації, аналізі інфраструктури регіонального ринку контейнерних перевезень, а також напрямів удосконалення технології перевалки контейнерів. Водночас в сучасному науковому світі питання щодо інтегрованого логістичного управління контейнерними вантажопотоками не розкрито.

**Метою** статті є аналіз стану системи контейнерних вантажоперевезень та розробка механізму інтегрованого логістичного управління контейнерними вантажопотоками з відображенням ключових елементів.

**Результати дослідження.** Зі швидким розвитком науково-технічного прогресу, тенденцій глобалізації та регіоналізації, зі збільшеними вимогами до безпеки, зокрема екологічної, контейнеризація вантажних перевезень стає не тільки якісним технічним рішенням, але й першочерговим фактором росту світової торгівлі [1].

Контейнеризація вантажопотоків є запорукою ефективного динамічного розвитку транспортно-логістичного комплексу України та одним із найважливіших резервів підвищення продуктивності і зниження собівартості вантажних перевезень. Системний підхід до інтегрованого логістичного управління контейнерними вантажопотоками є більш ефективним, ніж розрізнене управління окремими логістичними операціями.

Загалом еволюція розвитку системного підходу в управлінні матеріальними ресурсами підтверджує безпосередню потребу компаній в координації підсистем логістики постачання і дистрибуції в рамках єдиної інтегрованої системи логістичного управління, яка виникла ще на початку 70-х років минулого сторіччя. У зв'язку з цим логістичне управління визнане одним із основних елементів зміцнення конкурентної позиції на ринку транспортних послуг і обумовлює відхід від традиційних методів управління.

Згідно з визначенням "European Logistics Association" "Supply Chain Management" (управління ланцюгом постачання) – це інтегральний підхід до бізнесу, який розкриває фундаментальні принципи управління в логістичному ланцюгу, такі як формування функціональних стратегій, організаційної структури, методів прийняття рішень, управління ресурсами, підтримуючих функцій, систем і процедур [3]. Розкриваючи це визначення, можна дійти висновку, що управління ланцюгами поставок – це інтеграція таких ключових бізнес-процесів, як:

– управління взаємовідносинами з споживачами;
– обслуговування споживачів;
– управління попитом;
– управління виконанням замовлень;
– підтримка виробничих процесів;
– управління постачанням;
– управління розробкою продукції і доведення її до комерційного використання.

Варто відзначити, що до недавнього часу концепція "Supply Chain Management" фактично розглядалася як синонім «інтегрованої логістики», що здійснюється за межами центральної компанії та включає споживачів і постачальників.

Основними учасниками ланцюга поставок є незалежні компанії або структурні підрозділи центральної компанії, які безпосередньо впливають на формування і управління бізнес-процесами, що протікають в ланцюзі постачань. А допоміжні учасники ланцюга поставок – це компанії, які не роблять істотного впливу на формування та управління бізнес-процесами в ланцюзі постачань, а тільки надають частину своїх ресурсів ключовим учасникам для виконання ними необхідних операцій.

Залучення контейнерних перевезень завжди супроводжувалося наростаючою концентрацією в портах судноплавних компаній, стивідорів і інших гравців транспортно-логістичного бізнесу і переорієнтацією їх клієнтів на роботу з міжнародними логістичними провайдерами. Цей бізнес не пов'язаний безпосередньо портової перевалкою, але присутність в порту логістичних провайдерів і повнота спектру надаваних ними послуг суттєво впливає на привабливість порту для вантажовласників. Портам доводиться більше конкурувати один з одним за те, щоб великі міжнародні логістичні провайдери працювали на їх території і надавали послуги клієнтам. Таким чином, ланцюг поставок є складною системою, в якій допоміжні функції можуть реалізовуватися як агрегованими, так і спеціалізованими учасниками, обслуговуючи потокові процеси логістичного циклу.

Ефективність функціонування ланцюга постачання визначається виявленням в ньому «вузького місця», тобто загальна потужність ланцюга поставок визначається тією її частиною (тим фрагментом), в якій найнижча пропускна потужність. Саме цей фрагмент і визначає «вузьке місце» ланцюга поставок. Таким чином, одним із способів підвищення потужності ланцюга поставок є підвищення потужності в її «вузькому місці». Додавання ресурсів в інших місцях ні до чого не приведе, а тільки збільшить час невикористання фрагментів ланцюга постачань і знизить коефіцієнт використання ланцюга [4].

Враховуючи зазначене, важливо відзначити, що в організації контейнерних вантажопотоків за участю України є свої так звані вузькі місця.

Як відомо, контейнерні перевезення охоплюють всю довжину логістичного ланцюжка, починаючи з доставки сировинних товарів і закінчуючи промисловим виробництвом кінцевого товару. Весь цикл виробництва товару, що перевозиться в контейнері, передбачає складну комбінацію бізнес-процесів: від видобутку сировини і вуглеводнів до виготовлення, дистрибуції і роздрібної торгівлі. Саме лінійні оператори, відповідаючи потребам ринку, будуть замовляти контейнеровози все більшої ємності для транспортування контейнерів територією України. Однак головна причина, за якою українські порти неохоче включають в глобальну схему формування ланцюгів постачання полягає в існуванні ряду недоліків в їх функціонуванні.

Аналіз теоретичних засад формування системи логістичного управління контейнерними вантажопотоками дав змогу виявити наявні проблеми, які можуть виникати під час організації міжнародних транспортно-логістичних ланцюгів постачання з участю морських торговельних портів України. Серед найголовніших слід відзначити такі.

1. Трансшипмент. Варто зазначити, що значну роль у розвитку контейнерного вантажообігу торговельних портів України відіграє саме трансшипмент.

Нині одним з найголовніших конкурентів по контейнерним вантажопотокам, особливо в режимі трансшипменту, є румунський порт Констанца, де трансшипмент займає близько 60% від загальної суми обробки контейнерів. Але хоч румунський порт і демонструє нам свою сучасність та потужність, все ж Україна залишається більш привабливою для судноплавних ліній. Однак, незважаючи на те, що наша держава серед всіх країн Чорноморського басейну володіє найпотужнішим портовим потенціалом, до 2010 року трансшипмент в країні взагалі не застосовувався. Лише 1 червня 2010 року ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення митного оформлення транзитних вантажів» дав змогу закріпити спрощений порядок проходження транзитних контейнерів в режимі трансшипменту через морські торговельні порти України. І лише у 2012 році Кабінетом Міністрів України була прийнята Постанова «Про внесення змін до Порядку переміщення товарів у пунктах пропуску через державний кордон, що розташовані на території морських портів України, під час контейнерних перевезень у прямому змішаному сполученні» № 156 [5]. Загалом варто відзначити, що проблематика пропуску контейнерів в режимі трансшипменту не вирішена на достатньому рівні.

2. Тарифи на обробку контейнерів в портах. Згідно зі статтю 10 Закону України «Про ціни і ціноутворення» від 2012 року № 5007-VI суб'єкти господарювання в процесі здійснення господарської діяльності на території України можуть використовувати два види цін: вільні та державні регульовані ціни.

Сьогодні контейнерні термінали в портах України позбулися законодавчого захисту, який давав їм змогу успішно відбивати акти контейнерних ліній, потребуючи знизити ставки на завантаження та розвантаження контейнерів в портах України і довести їх рівень до рівня ставок на аналогічні послуги країн сусідів – контейнерних терміналів Грузії, Румунії, Туреччини. Прикриваючись чинним на той час законодавством, контейнерні терміні-

нали України мали змогу успішно блокувати наполегливі вимоги лідерів контейнерних перевезень в Україні щодо зниження тарифів (рис. 1).

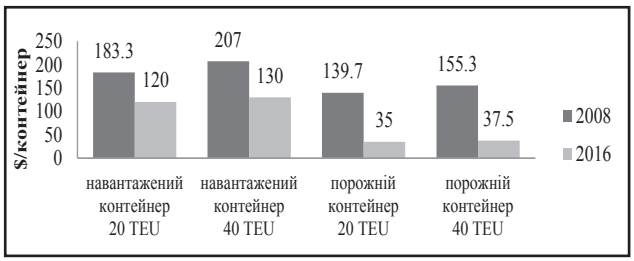



**Рис. 1. Зміна тарифів на навантажувально-розвантажувальні роботи в портах України, $/контейнер**

*Джерело: сформовано авторами згідно з даними [2]*

Зарубіжні контейнерні термінали вже давно вирішили цю проблему за допомогою введення в дію вільних тарифів на навантажувально-розвантажувальні роботи для контейнерних терміналів і галузі загалом. Беручи приклад із сусідів (країни Чорномор'я), термінали, ввівши вільні тарифи, зможуть повноцінно конкурувати однин з одним, застосовуючи різні тарифи до клієнтів залежно від їх об'єму переробки, різної собівартості робіт на терміналах та інших факторів [5].

3. Електронний документообіг в портах. Нині оформлення заходження судна до порту повністю здійснюється в електронному вигляді. Однак Адміністрація морських торговельних портів України тільки розпочала свою роботу щодо обробки логістичного ланцюга в протилежному напрямі – для експортного вантажу, який відправляється суднами з українських портів.

Однак загалом на ринку транспортно-логістичних послуг одним із найбільш затребуваних видів транспортування вантажів є контейнерні вантажоперевезення, про що свідчить загальна динаміка контейнерного обороту в портах країн Чорномор'я у 2006–2015 роках (без трансшипменту) (рис. 2).

Аналіз динаміки контейнерного обороту в країнах Чорномор'я свідчить про незначний підйом після кризових 2006 та 2012 років. Спостерігається деяка затримка в збільшенні загальних обсягів обробки контейнерів в портах. Однак вже наступні роки характеризуються незначними темпами зросту з перевантажування. За аналізований період щорічний приріст контейнерообігу в чорноморських портах становить 36,5%. Для порівняння, в Європі – 11%.

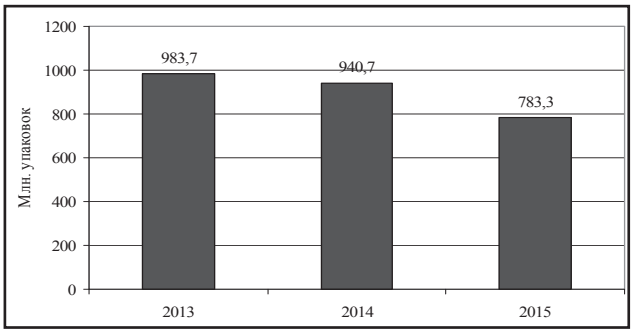



**Рис. 2. Контейнерний оборот в портах країн Чорномор'я у 2006–2015 роках, тис. TEU (без трансшипменту)**

*Джерело: сформовано авторами згідно з даними [2]*

Тенденції швидкого зростання контейнерообігу та деякі зниження пов'язані з рядом різноманітних причин, які висвітлено на рис. 3.

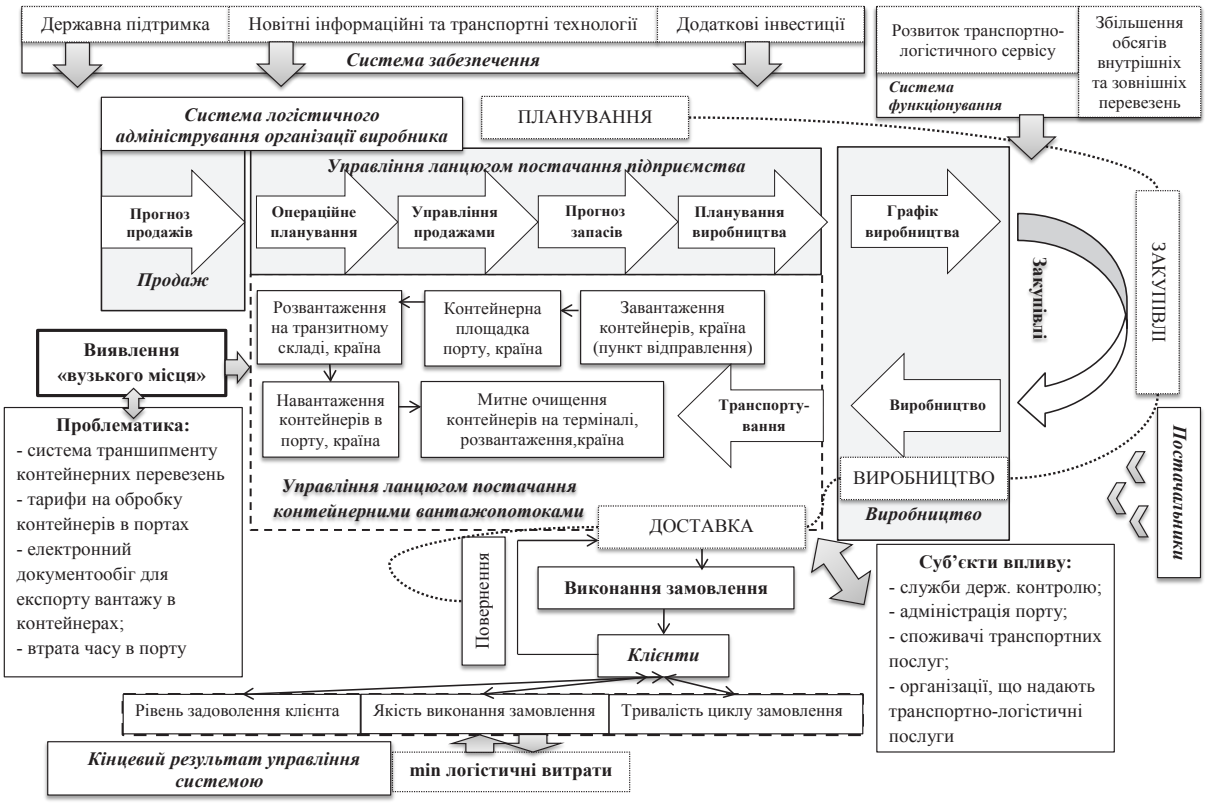



**Рис. 4. Механізм інтегрованого логістичного управління контейнерними вантажопотоками**

*Джерело: сформовано авторами самостійно*

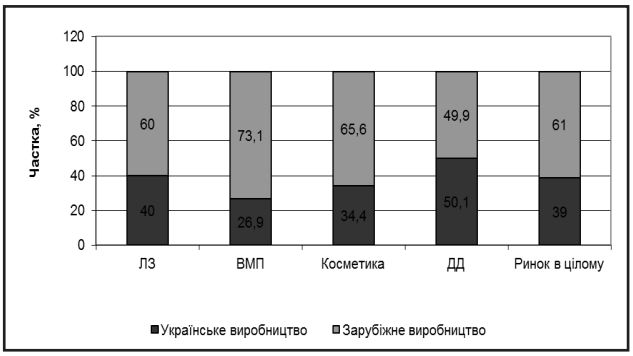



**Рис. 3. Характеристика обробки контейнерних вантажопотоків в портах країн Чорномор'я**

*Джерело: сформовано авторами згідно з даними [2]*

Найголовнішою проблемою, яка склалася на ринку логістичних послуг України, є комплексне управління вантажоперевезеннями. Формування ефективної системи управління контейнерними вантажопотоками ускладнюється відсутністю прямого взаємозв'язку всіх структурних елементів.

Управління ланцюгом постачання – це інтегрована бізнес-концепція міжфункціональної і міжорганізаційної координації. Ланцюг поставок доцільно розглядати не з традиційних об'єктно-функціональних позицій (постачальник, виробник, посередник та ін.), а з процесно-операційних. Тобто у вигляді послідовності процесів виконання контрактних зобов'язань з доставки товару від постачальника до кінцевого споживача, наприклад, використовуючи відому 5-процесну SCOR-модель [6]. SCOR (Supply Chain Operations Reference) – це абревіатура, що позначає "Supply Chain Operations Reference" – довідкову або референтну модель операцій в ланцюгу постачань. Також перекладається як еталона модель операційної діяльності ланцюга постачань.

Ключовою задачею управління в логістичному ланцюгу є оптимальне планування доставки вантажу в контейнерах з метою мінімізації витрат, термінів доставки та надання високоякісних логістичних послуг. Авторами сформовано механізм інтегрованого логістичного управління контейнерними вантажопотоками з урахуванням процесного підходу, структурних елементів, суб'єктів управління та загальної проблематики, яка формує «вузьке місце» в ланцюзі доставки контейнерів (рис. 4).

Як показали дослідження, будь-який механізм формується на основі певних проблем, а отже, його розробка є складним процесом. Кожен автор, розглядаючи і досліджуючи складові майбутнього механізму, в результаті формує його, виходячи з власного бачення. На думку авторів, механізм – це комплексна система, в якій відбувається поєднання сукупності організаційних та економічних процесів, що відображаються через потенційно можливі важелі та індикатори впливу, з метою досягнення визначених цілей. Тобто взаємозв'язок цих процесів відбувається саме за рахунок сили взаємодії тих чи інших факторів впливу.

Комплекс важелів та індикаторів або ж сукупність методів економічного та організаційного характеру виступають складовими елементами під час побудови будь-якого механізму. На нашу думку, структура механізму складається з трьох основних етапів: система забезпечення (важелі впливу); система функціонування (індикатори впливу) та цільова система (кінцевий результат управління системою).

В кожному з напрямів економічних досліджень є свої інструменти та важелі впливу. Однак в загальному розумінні, на думку авторів, важелями впливу виступають ті фактори, які розглядаються на загальнодержавному рівні, тобто заходи з боку держави, які спрямовані на розвиток або удосконалення тієї чи іншої галузі функціонування, а інструменти впливу розглядаються як індикатори, які відображають загальний стан всієї системи та характеризують доцільність використання факторів важелів з метою досягнення цільових результатів.

**Висновок.** Беручи до уваги все вищесказане, можна стверджувати, що значення ланцюга поставок постійно зростає, особливо стосовно вимог клієнтів. Розкриті проблеми і є тим самим «вузьким місцем» у ланцюгу поставок, наприклад, затримка судна в порту призводить до збою роботи всього логістичного ланцюга, як наслідок, контейнери часто запізнюються в пункти призначення, місця складування в портах переповнені, а потяги ходять напівпорожніми. Це призводить до понесення додаткових витрат всіма учасниками ланцюга поставок.

**Список використаних джерел:**

1. Валявська Н.О. Організаційно-економічний механізм розвитку річкових портів України / Н.О. Валявська // Інвестиції: практика та досвід : міжнародний науково-практичний журнал. – 2016. – № 4. – С. 59–61.
2. Supply Chain Management // elalog. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.elalog.eu/elaqf-qualification-standards.
3. Сумець О.М. Логістичні системи і ланцюги поставок : [навчальний посібник] / О.М. Сумець, Т.Ю. Бабенкова. – К. : Хай-Тек Прес, 2012. – 220 с.
4. Про внесення змін до Порядку переміщення товарів у пунктах пропуску через державний кордон, що розташовані на території морських портів України, під час контейнерних перевезень у прямому змішаному сполученні : Постанова Кабінету Міністрів України від 29 лютого 2012 року №156 // Урядовий кур'єр. – 2012. – № 44. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mtu.gov.ua/ru/alias_50/26747.html.
5. Свободные тарифы и конкуренция // ПортыУкраины. – 2016. – № 9. – С. 34–35.
6. Supply Chain Operations Reference Model. SCOR. Version 8.0. // Supply Chain Council. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.supply-chain.org.

**Аннотация.** В статье исследована проблематика интегрированного логистического управления контейнерными грузопотоками. Приведены результаты современного состояния рынка контейнерных перевозок водным транспортом. Раскрыты общие принципы построения механизма. Предложен механизм интегрированного логистического управления контейнерными грузопотоками.

**Ключевые слова:** контейнерные грузопотоки, цепь поставок, трансшипмент, порты Украины.

**Summary.** The paper studies the problems of the integrated logistical management of container cargo. The results of the modern state of the market of container transportation by water transport. Reveals the general principles of the mechanism. The mechanism of the integrated logistical management of container cargo.

**Key words:** container cargo flows, supply chain, transshipment, ports of Ukraine.

УДК 336.01: 658.155

**Корнійчук Г. В.**
*кандидат економічних наук, докторант*
*Національного наукового центру*
*«Інститут аграрної економіки»*
*Національної академії аграрних наук України*

**Korniichuk G. V.**
*Candidate of Economic Sciences, Doctoral Candidate*
*National Scientific Center Institute Agrarian Economy*

# СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОФОРМУВАНЬ

# STRUCTURAL COMPONENTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES FINANCIAL CAPACITY

**Анотація.** В роботі наведено результати аналізу наукових підходів до структуризації фінансового потенціалу підприємства, аргументацію авторської концепції щодо структурних компонентів фінансового потенціалу агроформувань та їх якісні характеристики в контексті формування ефективної системи управління процесами його розвитку і використання.

**Ключові слова:** управління, підприємство, фінансовий потенціал, структурні компоненти потенціалу, підходи до структуризації потенціалу.

**Вступ та постановка проблеми.** Функціонування підприємств аграрного сектору в ринкових умовах передбачає досягнення високого рівня їх конкурентоспроможності та динамічного економічного розвитку. Однією з найбільш важливих передумов реалізації цих завдань є збалансоване за часом й обсягами ресурсне забезпечення їх виробничої та інвестиційної діяльності. Домінантною компонентною ресурсного забезпечення виступає фінансування, достатність якого визначають наявність власних фінансових ресурсів та умови доступу до зовнішніх джерел їх формування, тобто рівень фінансового потенціалу агроформувань. У зв'язку з цим актуальним питанням виступає ефективне управління розвитком фінансового потенціалу та його структурних компонентів. Аналіз сучасної практики фінансового менеджменту вітчизняних агроформувань показує, що більшість з них не має такої системи, зокрема, через відсутність відповідних теоретичних напрацювань.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Огляд літератури свідчить про те, що актуальні питання формування і розвитку фінансового потенціалу вітчизняних агроформувань знаходяться у фокусі постійної уваги широкого кола науковців. Організаційно-економічні та теоретико-методологічні питання у цій сфері фінансового менеджменту вивчали такі відомі дослідники, як І.О. Бланк, О.Д. Василик, О.Є. Гудзь, Н.М. Давиденко, М.Я. Дем'яненко, І.М. Зеліско, М.І. Крупка, Ю.О. Лупенко, О.О. Непочатенко, В.М. Опарін, П.А. Стецюк, Н.С. Танклевська, Н.В. Трусова [1–12]. Завдяки науковим здобуткам цих вчених вирішено широке коло актуальних наукових та прикладних завдань, зокрема питання формування сучасної парадигми управління фінансовим потенціалом, теоретичних та методичних основ кількісної оцінки фінансового потенціалу, розробки аналітичного інструментарію фінансового планування та прогнозування, формування системи фінансового моніторингу.

Водночас динамічний характер господарських процесів в аграрному секторі та потреба забезпечення сталого економічного розвитку підприємств галузі генерують потребу розширення та поглиблення наукових розвідок у контурі формування та використання їх фінансового потенціалу для підвищення рівня фінансової конкурентоспроможності й адаптивності в умовах активізації євроінтеграційних процесів та розширення відкритості ринків. Крім того, залишаються окремі аспекти проблеми, які не знайшли достатнього вирішення у спеціальній літературі. Серед них і питання структуризації фінансового потенціалу та ідентифікації його окремих елементів.

**Мета** статті полягає у науковій аргументації структурних компонентів фінансового потенціалу агроформувань в контексті формування ефективної системи управління процесами його розвитку і використання.

**Результати дослідження.** Структурні характеристики виступають неодмінним атрибутом якісного та кількісного аналізу різноманітних економічних явищ та об'єктів. Вони досить повно розкривають внутрішню сутність та конститутивні атрибути предмета такого аналізу. Саме у такому ракурсі доцільно розглядати необхідність ідентифікації структурних компонентів фінансового потенціалу агроформувань. Крім того, прагматичний аспект такого аналізу обумовлений необхідністю формування ефективної системи управління фінансовим потенціалом.

Аналіз літературних джерел показує, що структурним аспектам фінансового потенціалу приділяється недостатня увага. Це, на нашу думку, пов'язано з концептуальним підходом окремих авторів до інтерпретації економічного змісту цієї складної фінансової категорії, детальний аналіз якого наведено нами у роботі [1]. Очевидно, що саме авторське визначення фінансового потенціалу дає ключ до розкриття його структури.

Нині і в економічній літературі, і в господарській практиці домінує ресурсна концепція потенціалу, яка ідентифікує його як «наявні у економічного суб'єкта ресурси, їхню оптимальну структура та вміння раціонально використати для досягнення поставленої мети» [2, с. 13]. При цьому «визначення категорії потенціалу, яке використовується у сучасній економічній науці, містить два ключові аспекти. По-перше, розуміння терміна «потенціал» невід'ємно пов'язане з поняттям «ресурси», а по-друге, потенціал включає спроможності, якими володіє госпо-

дарюючий суб'єкт: спроможність до розвитку, вдосконалення та ефективного використання ресурсів» [3, с. 8]. Варто зазначити, що, окрім сукупності наявних ресурсів, у цьому концептуальному підході фігурують ще й запаси та засоби.

У фінансовій літературі також домінує ресурсний підхід до визначення фінансового потенціалу. Його основою виступають «сукупність наявних фінансових ресурсів та можливостей <…> щодо їх залучення» [4]. Відмінності ж окремих визначень фінансового потенціалу у рамках цього концептуального напряму полягають у розумінні його цільової функції, а саме здійснення поточних і перспективних витрат [5], фінансування майбутньої діяльності та певних стратегічних напрямів розвитку підприємства [6], реалізація і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку [7], досягнення ефективного функціонування підприємства (високих показників ліквідності, прибутковості, платоспроможності, стійкості та інших фінансових показників) [8].

В окремих наукових публікаціях [9, с. 31] фінансовий потенціал підприємства асоціюється з фінансовими, кредитними та інвестиційними ресурсами. З певними застереженнями такий підхід може бути застосований до аналізу та оцінки фінансового потенціалу регіону чи галузі економіки. Однак стосовно окремих суб'єктів господарювання, на наше переконання, він досить спірний. По-перше, кредитні ресурси у загальному випадку є фінансовими ресурсами банківської системи і до фінансового потенціалу конкретного підприємства відносяться опосередковано. А по-друге, інвестиційні ресурси підприємства включають його фінансові ресурси, які використовуються на фінансування інвестиційної діяльності підприємства. Крім того, до складу інвестиційних ресурсів входять й інші види економічних ресурсів, які формують економічний потенціал підприємства, але не мають безпосереднього відношення до фінансового потенціалу.

Таким чином, у проаналізованому концептуальному підході можна виділити такі структурні елементи фінансового потенціалу підприємства, як наявні (використовувані) фінансові ресурси та приховані (невикористані) можливості щодо їх залучення, які можуть бути задіяні для досягнення економічних цілей суб'єкта господарювання. Конкретизація такого розуміння приводить нас до доступних підприємству власних, позикових та залучених фінансових ресурсів.

Інша досить представницька група дослідників асоціює фінансовий потенціал з максимально можливими фінансовими результатами господарської діяльності підприємства [10]. При цьому актуалізуються певні економічні передумови: можливість залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; наявність власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості; рентабельність вкладеного капіталу; наявність ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану [11]. Якщо сам результативний концептуальний підхід до визначення фінансового потенціалу загалом можна вважати конструктивним, то визначення певних передумов видається досить спірним. Кожне окреме підприємство функціонує в конкретних організаційно-економічних та фінансових умовах; має конкретний обсяг власного капіталу, який далеко не завжди достатній для виконання умов ліквідності й фінансової стійкості. Це ж стосується і можливості залучення капіталу для реалізації інвестиційних проектів. Ми вважаємо, що скоріше рівень фінансового потенціалу створює певні фінансові передумови і для формування власного капіталу, і для залучення капіталу, а не навпаки.

Ще один концептуальний підхід апроксимує фінансовий потенціал підприємства характеристикою його фінансового стану. Одні автори виражають його в показниках фінансової незалежності, фінансової стійкості та кредитоспроможності [12], інші – інвестиційної привабливості та кредитоспроможності [13]. Т.Г. Шешукова та Є.В. Колесень розглядають фінансовий потенціал як складну багаторівневу структуру, ядром якої виступає оцінка фінансового стану за показниками фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, ефективності діяльності та інвестиційної привабливості [14, с. 24]. Беззаперечно, між рівнем фінансового потенціалу підприємства і його фінансово-економічним становищем існує безпосередній взаємозв'язок і взаємозалежність. Такий підхід видається дещо спрощеним. Ми вважаємо, що фінансовий стан підприємства разом з наявністю фінансових ресурсів та можливостей щодо їх залучення у кінцевому підсумку й визначають рівень фінансового потенціалу. Однак їх ототожнення не можна визнати обґрунтованим.

Наведені концептуальні підходи найбільш представницькі, однак не вичерпують весь арсенал структуризації фінансового потенціалу підприємства. Існують підходи, які потребують окремого аналізу.

П.В. Комарецька як структурні елементи фінансового потенціалу підприємства розглядає потенціал основних фондів та потенціал фінансових ресурсів. При цьому головною якісною ознакою першого з них виступає потенціал виробництва продукції, а другого – потенціал кредитних можливостей [3]. Така позиція містить раціональне зерно у тому аспекті, що в процесі виробництва продукції генеруються грошові потоки, за рахунок яких формуються власні фінансові ресурси – базовий компонент фінансового потенціалу підприємства. Одночасно кредитні можливості нині виступають найбільш вагомим зовнішнім джерелом формування фінансових ресурсів. Але виникає питання про роль і значення оборотних активів, трудових та інтелектуальних ресурсів виробництва продукції, а також про значення інших зовнішніх джерел (окрім кредитів) формування фінансових ресурсів.

Важко погодитися з позицією, в якій основними складовими фінансового потенціалу підприємства виступають обсяг реалізації (виручка від реалізації продукції, робіт, послуг), чисельність працівників, рівень оплати праці, обсяг інвестицій за рахунок власних коштів, первісна вартість основних фондів та сума нарахованих дивідендів за певний період часу [14, с. 44]. Наведені показники належать до різних аспектів виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності й далеко не завжди мають пряме відношення до формування та використання фінансового потенціалу. Більше того, такий підхід лише ускладнює завдання структуризації фінансового потенціалу і не має практичного значення.

Вважаємо, що фінансовий потенціал підприємства – це досить складна й багатопланова економічна категорія, яка є *сукупністю об'єктивних передумов (можливостей) залучити такий обсяг фінансових ресурсів, який в конкретних організаційно-економічних і фінансових умовах підприємство спроможне відшкодувати у повному обсязі за рахунок чистих грошових потоків від його виробничих та інвестиційних програм, для реалізації яких залучаються ці фінансові ресурси*. Тому для його структуризації необхідно використати синтетичний підхід, за допомогою якого забезпечується комплектне виявлення структурних компонентів. З цих позицій найбільш прийнятним вва-

жаємо структурування фінансового потенціалу, запропоноване Л.А Толстолесовою. Автор вважає, що фінансово-інвестиційний потенціал включає такі складники:

1) *джерела формування потенціалу* (внутрішні, зовнішні та змішані);

2) *структурні елементи, складові поняття потенціалу* (значущими структурними елементами фінансово-інвестиційного потенціалу для регіонів є природно-ресурсний, виробничий, фінансовий, податковий, бюджетний, кредитний, інвестиційний, інноваційний, інфраструктурний, кадровий та споживчий потенціали);

3) *власники капіталу, заощаджень і ресурсів*, тобто суб'єкти економічних відносин, що володіють певними фінансовими ресурсами, які за певних умов і за допомогою відповідного механізму можуть трансформуватися в інвестиційні ресурси для вкладення в проекти та об'єкти, виходячи з реалізованої фінансово-інвестиційної стратегії;

4) *об'єкти, для інвестування*, заради яких і формується фінансово-інвестиційний потенціал [15, с. 121].

Враховуючи специфіку регіонального фінансово-інвестиційного потенціалу у запропонованій Л.А Толстолесовою структуризації, ми вважаємо за необхідне доповнити цей підхід окремими новими елементами, а також вважаємо за можливе модифікувати деякі інші в контексті визначення структурних компонентів фінансового потенціалу агроформувань. Загальна схема структурних компонентів фінансового потенціалу підприємства представлена на рис. 1. Наведемо короткі якісні характеристики цих компонентів та логічну аргументацію доцільності їх включення до окремих структурних складових фінансового потенціалу.

Фінансовий потенціал є динамічним економічним явищем. З ним відбуваються різні метаморфози протягом всього життєвого циклу підприємства. На етапі появи підприємства створюються певні організаційні та економічні передумови, які мають важливе значення для формування і подальшого розвитку фінансового потенціалу.

Структура власності нового підприємства суттєво впливає на визначення та механізми реалізації його економічної політики. А економічна політика визначає контури та тренди розвитку фінансового потенціалу, для реалізації якої він і формується. Залежно від того, яке значення у розширеному відтворенні надають фінансовому потенціалу власники та менеджери підприємства, формується його організаційна складова: структура управління, її кадрове забезпечення та організація інформаційних потоків у системі управління фінансовим потенціалом.

Організаційна та економічна складова фінансового потенціалу залишаються його активними компонентами й на подальших етапах життєвого циклу підприємства, оскільки впливають на ключові параметри його розвитку і використання.

Центральним компонентом фінансового потенціалу підприємства виступає ресурсна складова. Вона включає власні, залучені та позикові фінансові ресурси, які підприємство спроможне залучити для фінансування виробничої й інвестиційної діяльності. Між ними існує пряма залежність: чим більший обсяг фінансових ресурсів може сформувати підприємство за рахунок власних джерел, тим кращі у нього умови доступу до фінансових ресурсів зовнішніх кредиторів та інвесторів. З іншого боку, чим більший обсяг фінансових ресурсів може залучити підприємство із зовнішніх джерел, тим більші можливості для розширення бази формування власних фінансових ресурсів.

Важливим елементом ресурсної складової фінансового потенціалу підприємства є структура балансу, тобто ключові співвідношення між елементами його активу та пасиву або між ресурсами та джерелами їх формування.

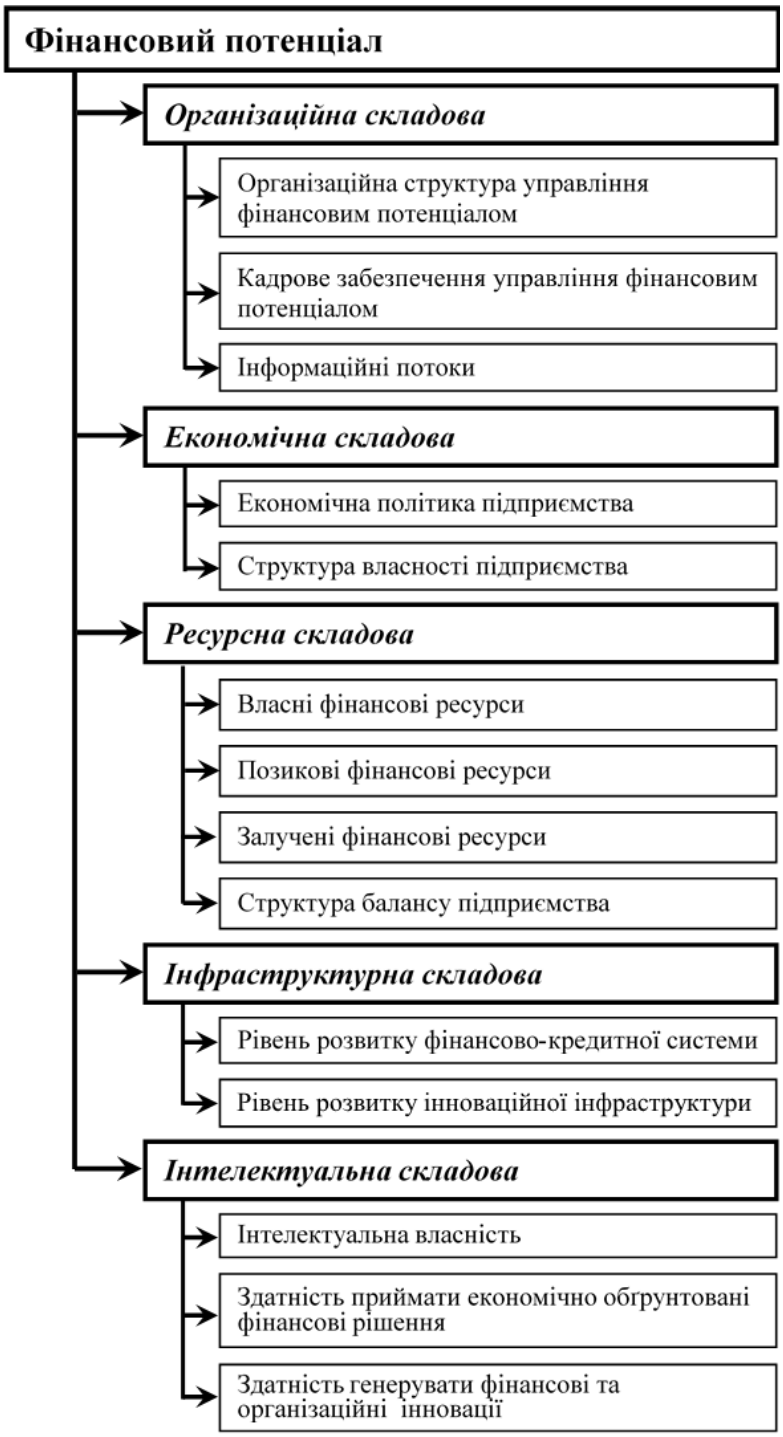



**Рис. 1. Структурні компоненти фінансового потенціалу підприємства**

Відомо, що ці співвідношення виступають важливими індикаторами фінансового становища та фінансової результативності підприємства, а отже, ілюструють стан, динаміку та наслідки використання фінансового потенціалу. На їх основі відбуваються якісні та кількісні зміни у фінансовому потенціалі. А трансформація фінансового потенціалу знаходить своє віддзеркалення у зміні структури балансу.

Перспективний та динамічний розвиток фінансового потенціалу залежить від складових, які умовно можна назвати забезпечуючими. До них ми відносимо елементи інфраструктурної та інтелектуальної складової.

Як уже зазначалося раніше, фінансовий потенціал є динамічним економічним явищем, якому притаманні перманентні дифузії та трансформації, постійний трансфер окремих елементів між внутрішнім і зовнішнім економічним оточенням. Забезпечення високої динаміки цих процесів здійснюється на основі компонентів інфраструктурної складової фінансового потенціалу. Їх нерозвиненість призводить до гальмування економічних процесів формування і розвитку фінансового потенціалу та їх деформації.

Сучасне економічне середовище діяльності підприємств реального сектору економіки характеризується високою динамікою його складників та значним рівнем конкуренції на фінансових та товарних ринках. В таких умовах важливе значення має інтелектуальна складова фінансового потенціалу, яка включає такі компоненти, як інтелектуальна власність, здатність приймати економічно обґрунтовані фінансові рішення та здатність генерувати фінансові й організаційні інновації. Нові інноваційні фінансові технології виступають важливою конкурентною перевагою підприємства на фінансових ринках у змаганні за обмежені фінансові ресурси зовнішніх кредиторів та інвесторів. А розширення можливостей доступу до них створює об'єктивні передумови для збільшення рівня фінансового потенціалу підприємства.

**Висновки.** Таким чином, вивчення результатів наукових досліджень та аналіз фінансової практики вітчизняних агроформувань засвідчили теоретичну і прикладну актуальність організації ефективного управління розвитком фінансового потенціалу та його структурних компонентів.

Визначено, що у науковий літературі домінує ресурсний підхід до визначення фінансового потенціалу, в рамках якого його структурними компонентами виступають наявні фінансових ресурсів та можливості їх залучення із зовнішніх джерел. Відповідно до результативної концепції фінансовий потенціал асоціюється з максимально можливими фінансовими результатами господарської діяльності підприємства. Частина науковців структурує фінансовий потенціал за індикаторами фінансового стану підприємства.

Обґрунтовано доцільність використання синтетичного підходу, за допомогою якого забезпечується комплектне виявлення структурних компонентів. Наведено й охарактеризовано структурні компоненти фінансового потенціалу у складі організаційної, економічної, ресурсної, інфраструктурної та інтелектуальної його складових.

**Список використаних джерел:**


1. Корнійчук Г.В. Економічний зміст фінансового потенціалу підприємства / Г.В. Корнійчук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – № 7 (частина 2). – С. 26–30.
2. Економічна енциклопедія : у 3 т. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002– . – Т. 3 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – 2002. – 952 с.
3. Шешукова Т.Г. Совершенствование методики анализа экономического потенциала хозяйствующего субъекта : [монография] / Т.Г. Шешукова, Е.В. Колесень. – Пермь : Пермский ГНИИ, 2013. – 196 с.
4. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 123–130.
5. Мерзликина Г.С. Оценка экономической состоятельности предприятия : [монография] / Г.С. Мерзликина, Л.С. Шаховская. – Волгоград : ВолгГТУ, 1998. – 127 с.
6. Бикова В.Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка та управління / В.Г. Бикова, Ю.М. Ряснянський // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56–61.
7. Паентко Т.В. Налоговое регулирование в контексте формирования финансового потенциала предприятия / Т.В. Паентко // Бизнесинформ. – 2006. – № 9. – С. 96–98.
8. Троц Д.О. Аналіз та діагностика фінансового потенціалу підприємства / Д.О. Троц, О.Е. Бурдіна // Соціум. Наука. Культура. Економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/trots-do-burdina-oe-analiz-ta-diagnostika-finansovogo-potentsialu-pidpriemstva.
9. Управление экономическим потенциалом организации : [учебное пособие] / [А.П. Романов, Г.Г. Серебренников, В.М. Безуглая, О.В. Кириллина, М.К. Чарыкова]. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.
10. Фомин П.А. Особенности оценки производственного финансового потенциала промышленных предприятий / П.А Фомин, М.К. Старовойтов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cis2000.ru/publish//articles/book_9.
11. Мерзлов И.Ю. Управление финансовым потенциалом предприятия / И.Ю. Мерзлов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008/merzlov_uprav.htm.
12. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияние на управление инвестициями / [С.А. Лосева, В.И. Зубкова, А.В. Накивайло] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cci.zp.ua/invest/article/knp20_7.doc.
13. Ендовицкий Д.А. Частные и обобщающие показатели комплексного экономического анализа инноваций / Д.А. Ендовицкий, С.Н. Коменденко // Учет, анализ, аудит: проблемы теории, методологии и практики : сборник научных трудов. – Воронеж : ВГУ, 2001. – С. 176–186.
14. Комарецька П.В. Управління фінансовим потенціалом підприємств : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / П.В. Комарецька. – К., 2006. – 21 с.
15. Кот Н.Г. Диагностика финансового потенциала как альтернатива моделям банкротства / Н.Г. Кот // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2015. – № 3. – С. 42–50.
16. Толстолесова Л.А. Финансово-инвестиционный потенциал сырьевых регионов и стратегия его реализации / Л.А. Толстолесова // Вестник Тюменского государственного университета. – 2011. – № 11. – С. 120–126.

**Аннотация.** В работе приведены результаты анализа научных подходов к структуризации финансового потенциала предприятия, аргументация авторской концепции структурных компонентов финансового потенциала агроформирований и их качественные характеристики в контексте формирования эффективной системы управления процессами его развития и использования.

**Ключевые слова:** управление, предприятие, финансовый потенциал, структурные компоненты потенциала, подходы к структуризации потенциала.

**Summary.** The results of the analysis of scientific approaches to the structuring of the financial potential of the enterprise, the arguments of the author's concept of structural components agroformations financial capacity and their qualitative characteristics in the context of the formation of an effective process control system for its development and use.

**Key words:** management, enterprise financial potential, structural components of the building, approaches to structuring potential.

УДК 336.7:339.9

**Костюченко Н. П.**
*аспірант кафедри світового господарства*
*і міжнародних економічних відносин*
*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

**Kostiuchenko N. P.**
*PhD Student of World Economy*
*and International Economic Relations Department*
*Odessa I. I. Mechnikov National University*

# ДОВІРА ЯК ФАКТОР ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОВЕДЕННЯ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ ПІД ЧАС КРИЗИ

# TRUST AS A DETERMINANT OF ECB MONETARY POLICY EFFICIENCY DURING CRISIS

**Анотація.** У статті розглянуто науково-методичні підходи до аналізу впливу соціодемографічних чинників на ефективність проведення монетарної політики Європейським центральним банком (ЄЦБ) у країнах ЄС. Визначено вплив показника безробіття та інфляції на рівень довіри до ЄЦБ у таких країнах, як Бельгія, Данія, Германія, Греція, Іспанія, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Англія, Австрія, Швеція та Фінляндія. Запропоновано шляхи підвищення рівня довіри до ЄЦБ у країнах ЄС.

**Ключові слова:** монетарна політика, Європейський Союз, інфляція, безробіття, довіра, ЄЦБ, криза.

**Постановка проблеми.** Внаслідок світової фінансової кризи економіки країн, які постраждали найбільше, потребують підтримки та відродження. Зокрема, питання збільшення зайнятості у цих країнах як можливий засіб реконструкції та підвищення ВВП країн заслуговує окремої уваги. Але також не менш важливим для виявлення ефективності проведення монетарної політики ЄЦБ є визначення рівня довіри населення до нього. Високий рівень довіри до державних установ дуже важливий для економічного добробуту країни, тому що громадяни можуть присвячувати більше часу виробничому процесу, якщо їм не треба замислюватися над тим, що робити, щоб зберегти себе від неефективної політики державних інституцій. Зокрема, аналіз тренду довіри, з огляду на зміни в динаміці безробіття в Європі, та спостереження, наскільки істотним показником впливу на довіру є зайнятість опитуваних, є головним питанням дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основні теоретико-методологічні та практичні аспекти довіри населення до публічних інституцій та економічного зросту відображені в роботах таких зарубіжних учених, як: Д. Норт, Р. Путнам, К. Кальтенхалер, М. Єрман, Е. Фарвакью, В. Вальстад, К. Ребек, Дж. Хайнмюллер, Б. Хайо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Слід наголосити, що подальшого розвитку потребують питання, пов'язані з уточненням теоретичних засад зайнятості як фактору визначення ефективності проведення монетарної політики та збільшення довіри до ЄЦБ, зокрема в країнах Європейського Союзу.

**Мета** статті полягає у визначенні динаміки довіри до ЄЦБ на сучасному етапі, шляхів підвищення рівня довіри серед населення до ЄЦБ, наданні рекомендацій щодо України на шляху її євроінтеграції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Впровадження ефективної грошово-кредитної політики під час фінансової кризи є одним із головних завдань держави. Відновлення економічної системи та створення нових робочих місць – ефективні критерії оцінки успішності впровадження такої політики. Навесні 2010 р. у Європейському Союзі було зафіксовано найгіршу ситуацію протягом боргової кризи. Але вже 1 січня 2011 р. Естонія впро-

ваджує євро на своїй території. У цьому ж році прийнято рішення підтримувати відсоткову ставку на рівні 1%. У квітні цього ж року ЄЦБ підіймає відсоткову ставку до рівня 1,25%. Із лютого по квітень 2012 р. у Греції пройшла реструктуризація боргу. Пізніше, у липні, ЄЦБ зменшує відсоткову ставку до 0,75%.

Необхідно зазначити, що не менш важливим фактором оцінки ефективності проведення грошово-кредитної політики є довіра населення. Якщо економіка країни значно постраждала від кризи, зокрема банківський сектор, то населення країни може зневіритися в ефективності системи, що призведе до масових протестів та паніки. Високий рівень довіри до державних установ дуже важливий для економічного добробуту країни, тому що громадяни можуть присвячувати більше часу виробничому процесу, якщо їм не треба замислюватися над тим, що робити, щоб зберегти себе від неефективної політики державних інституцій.

В Іспанії в 2011 р. майже у 50-ти містах пройшла низка демонстрацій. У 2012, р. близько мільйону громадян брало участь у демонстраціях у Португалії. У Греції демонстрації стали звичайним явищем. Більше 100 тис. людей вийшли на демонстрації в Італії. Внаслідок проблем з євро та погіршення економічної ситуації в країнах занепокоєння жителів росте кожного дня. У липні 2013 р. до ЄС прийнята Хорватська Республіка. Тепер до ЄС входять 28 країн-членів. У листопаді 2013 р. відсоткова ставка була зафіксована на рівні 0,25%. Монетарна політика у цей період була спрямована на підтримку економічної діяльності та створення робочих місць. У 2013 р. рівень безробіття у Греції становив 28%, в Іспанії він значно виріс – до 27%, в Ірландії – 12%, в Італії – 13%, у Португалії – 15% та на Кіпрі – 18%. В Іспанії спостерігається легкий спад у рівні безробіття, але це може бути пояснене ростом міграції безробітних. Уражаючим є рівень безробіття серед молоді. У Греції цей показник сягнув 59% у 2013 р., в Іспанії – 54%, в Італії – 42%, у Португалії – 36%. Однак у Німеччині цей показник становить лише 7,4% [10]. Високий рівень безробіття призводить до масових протестів та соціальних невдоволень. 4 вересня 2014 р. ЄЦБ зменшив відсоткову ставку на 0,1%, до рівня 0,05%, яка ще ніколи не була настільки низькою. Таке радикальне рішення також послабило євро щодо долара США. Така ситуація вигідна для експортерів із країн Єврозони. Але північні країни, зокрема їх жителі, втрачають від цього. Наприклад, у Німеччині соціальне забезпечення по старості базується на відрахунках під час працездатного віку та також на тому, скільки зможуть заробити пенсійні фонди, що інвестують ці відрахунки в акції, нерухомість та інші види діяльності. Однак якщо відсоткова ставка ЄЦБ знаходиться на низькому рівні, тоді відсоток, який виробляється вищеназваними видами діяльності, залишається на низькому рівні. Таким чином, можливість отримати істотне збільшення відсотку до пенсії дорівнює нулю. Іншими словами, німецькі пенсіонери фінансують борги Греції та Кіпру. Пенсіонери з Фінляндії, Люксембургу та Нідерландів знаходяться в аналогічній ситуації. Водночас тягар висить не тільки на пенсіонерах, але й на громадянах, які мають банківські депозити та навіть не здогадуються, що переводять частину відсотку до віртуального фонду, який фінансує кризові території Південної Європи.

У січні 2014 р. Латвія стала членом Єврозони та впровадила євро. ЄЦБ під керівництвом Маріо Драгі продовжує політику «дешевих грошей». Одна з головних цілей такої політики – підтримка південних економік ЄС: Іспанії, Італії, Португалії, Греції та Кіпру.

Важливим ресурсом для проведення дослідження слугують дані соціологічного опитування «Євробарометр», яке проводиться від імені Європейської Комісії з 1973 р. Кожне опитування охоплює близько 1 тис. персональних інтерв'ю на кожну країну-член, це більш ніж 27 тис. людей в ЄС. Кожного разу він присвячений новій темі. Одне й те саме питання може повторюватися чи ні у наступному випуску [9].

Було розглянуто відповіді у 15 країнах-членах за період з 2012 по 2014 р., опитувальники з номеру 77.3 (травень 2012 р.) по номер 82.3 (листопад 2014 р.). Ці хвилі враховують 15 країн (старі країни – члени ЄС): Бельгію, Данію, Германію, Грецію, Іспанію, Ірландію, Італію, Люксембург, Нідерланди, Португалію, Англію, Австрію, Швецію та Фінляндію.

Для визначення показника зайнятості як вирішального для оцінки ефективності проведення монетарної політики та довіри населення до ЄЦБ було використано модель Фарвакью [2].

$$Trust_{ijt} = f(Inf_{it}, Dem'_{ijt}, Pol'_{ijt}, EcoExp_{ijt}, D_{jt}, C_j, T_t, c) + \epsilon_{ijt}$$

$Trust_{ijt}$ – це думка опитувальника i у країні j у часі/хвилі t опитнику «Євробарометру». $Inf_{it}$ – це показник інфляції у час t у країні j. $Dem'_{ijt}$ – це вектор «демографічних змінних», таких як вік, стать, освіта, статус зайнятості. Змінна доходу не була включена в наші розрахунки. Але ми ввели змінну соціального класу у суспільстві. $Pol'_{ijt}$ – це вектор «політичних змінних», таких як політична ідеологія опитуваного i у країні j у час t, та довіра до Європейської Комісії. $EcoExp_{ijt}$ – це очікування щодо майбутньої економічної ситуації. $C_j$ представляє фіксовані ефекти в країні, $T_t$ – фіксовані ефекти в проміжку часу, $\epsilon_{ijt}$ – це величина похибки регресії, c – це постійний член. У дослідженні Фарвакью (2010 р.) наступні змінні визначають довіру до ЄЦБ: освіта, вік, стать, доход, зайнятість, політична ідеологія, довіра до Європейської Комісії, очікування щодо економічної ситуації. У дослідженні було включено низку макроекономічних показників на рівні країни, такі як ВВП (виражена у валюті країни на душу населення), рівень зайнятості та інфляція. Дані були взяті з Міжнародного валютного фонду та офіційного сайту «Євробарометру».

Модель показує, що інфляція має незначний рівень на довіру до ЄЦБ, оскільки регресор неістотно далекий від 0. Найбільший вплив на ЄЦБ оказує рівень зайнятості із сильним негативним впливом на довіру особами, які є безробітними, з середнім значенням -1,29. Негативний вплив на довіру має також ситуація, коли людина на пенсії, зі значенням регресору -0,97. Значний вплив також має кількість років отриманої освіти, а саме чим більше років людина вчиться, тим більше людина довіряє ЄЦБ. Також значним показником є приналежність до того чи іншого соціального класу, а саме чи належить індивід до вищого класу. Наслідки від економічних очікувань майже рівні з маленькою тенденцією в бік негативного впливу, спричиненого песимістичними очікуваннями (-0,62). І, нарешті, невеликий, але значний позитивний ефект мають стать та політична приналежність.

Частина населення, яка підтримує ЄЦБ, майже дорівнює частині населення, яка не підтримує ЄЦБ, з проаналізованим середнім значенням 0,51 (табл. 1). Навіть якщо все ж таки більшість підтримує ЄЦБ, все одно ці данні повинні насторожити європейську організаційну структуру, зважаючи на те, що у 1999 р. (як знайшли у Фарвакью в праці 2010 р.) проаналізоване середнє значення становило 0,67.

Цей значний спад головною мірою можна пояснити економічною кризою 2012 р. у країнах PIIGS – абревіа-

Таблиця 1

**Довіра до ЄЦБ на основі соціодемографічних категорій у 2012–2014 рр.**

| | Середнє значення | Стандартне відхилення | Кількість спостережень |
|---|---|---|---|
| Повний примірник | 0.51 | 0.5 | 106789 |
| *Стать* | | | |
| Чоловіки | 0.4878211 | 0.4998569 | 55742 |
| Жінки | 0.5432099 | 0.4981347 | 51047 |
| *Вік* | | | |
| 15-24 рр. | 0.5168488 | 0.4997445 | 10424 |
| 25-39 рр. | 0.4957416 | 0.4999942 | 22771 |
| 40-54 рр. | 0.5126274 | 0.4998506 | 27317 |
| 55 р. та старше | 0.5259766 | 0.4993309 | 46277 |
| *Освіта* | | | |
| До 15 р. | 0.3854239 | 0.4867084 | 21541 |
| 16-19 рр. | 0.4736091 | 0.4993105 | 37955 |
| 20 р. та більше | 0.6199971 | 0.4853943 | 37320 |
| Досить вчаться | 0.5443505 | 0.4980588 | 9973 |
| *Політичні вподобання* (доступні дані за 2014 р.) | | | |
| Ліві | 0.419105 | 0.4934338 | 13250 |
| Центр | 0.4474816 | 0.4972514 | 16817 |
| Праві | 0.5389294 | 0.4985125 | 9246 |
| *Економічні очікування* | | | |
| Однакові | 0.57 | 0.49 | 60501 |
| Кращі | 0.61 | 0.49 | 18213 |
| Гірші | 0.33 | 0.47 | 28075 |
| *Клас* | | | |
| Робочий клас | 0.4256431 | 0.4944501 | 35599 |
| Середній клас | 0.5402838 | 0.4983807 | 53165 |
| Вищий клас | 0.5750319 | 0.494349 | 32887 |
| *Зайнятість* | | | |
| Безробітні | 0.3840563 | 0.4863989 | 9935 |
| Пенсіонери | 0.5258903 | 0.499338 | 32359 |

*Джерело: розраховано автором на основі [9]*

тура, яка походить від перших літер країн Португалії, Іспанії, Ірландії, Греції та Іспанії. Якщо ми поглянемо на гендерний складник, то бачимо, що чоловіки не довіряють ЄЦБ із середнім показником 0,48, тоді як жінки продовжують підтримувати Європейський банк. З іншого боку, слід зазначити, що скептицизм серед чоловіків значно більший, ніж серед жінок. Якщо ми поглянемо на показник віку, то бачимо, що він не має впливу на рівень довіри. Майже всі середні значення становлять 0,5 із незначним негативним відхиленням для групи 25–39 років та з невеликим позитивним відхиленням для найстарішої частини населення. Ці скромні розбіжності неодмінно пов'язані з кризою зайнятості у цей економічний період.

Взагалі, частина населення, яка здобувала освіту до 15 років, достатньо скептично ставиться до ЄЦБ із середнім значенням 0,38. Ця частина населення зазвичай має менші статки та може дозволити собі отримати освіту, яка вчить базовим навичкам. Таким чином, єдина робота, яку вони можуть знайти, згодом не буде відрізнятися високою зарплатнею, чи взагалі вони можуть бути безробітними протягом тривалого часу. Зазвичай бідніша частина населення більш уразлива до економічних криз, що призводить до високого рівня недовіри до політики центрального банку. Але найбільш освічена частина населення з рівнем освіти більше 19 років достатньо довіряє ЄЦБ. Це може бути пояснено тим, що існує певний зв'язок між рівнем освіти та заробітками, таким чином, ця частина населення має більше бажання до стабільності. Також слід зважити на баланс між тими, хто отримав найменше освіти, та тими, хто отримав найбільше, що має середнє значення 0,50, що співпадає з показниками довіри та недовіри. Це має подвійний рівень релевантності: по-перше, середній клас також приблизно дорівнює 0,5, освіта в середньому не зрушує вподобання всього населення щодо політики ЄЦБ; по-друге, цей розрив показує також, що відхилення від центрального значення 0,5 має той самий розмір 0,11. Треба проаналізувати різницю між результатами 1999 р., тому що у цей період усе населення було налаштоване оптимістично щодо ЄЦБ. Показник політичних уподобань указує на те, що населення не підтримує ЄЦБ, із середнім значенням 0,45 для «центрально» налаштованих та з показником 0,42 серед «лівих». Водночас «праві» демонструють маленьку, але довіру до ЄЦБ. Ці показники демонструють, що спочатку вподобання йдуть від «лівих», за зразком кейнсіанської економіки, тому ця частина населення хоче втручання держави для підтримки економіки, до «правих», що, навпаки, схиляються до політики консерватизму, майже завжди запровадженої ЄЦБ.

Економічні очікування щодо майбутнього сильно корелюють із довірою та недовірою до ЄЦБ, оскільки середнє значення очікувань на гірше становить менш ніж 0,5 із середнім значенням 0,33. Ясно те, що ті, хто не довіряє ЄЦБ, також налаштовані песимістично, і що рівень песимізму більший за рівень оптимізму серед населення, що довіряє ЄЦБ, із середнім значенням 0,61. Важливо зазначити сильне падіння значень порівняно з 1999 р. Наприклад, середнє значення оптимістичних очікувань упало на 0,17 та песимістичних – на 0,24. Робочий клас має значну недовіру до ЄЦБ, але це компенсується довірою з боку вищого класу.

**Висновки.** Можна зробити висновок, що люди з більш високим рівнем освіти, вищим соціальним статусом, люди із «центральними» чи «правими» політичними вподобаннями, з оптимістичними очікуваннями щодо економічної ситуації мають більше довіри до ЄЦБ. Однак ми встановили, що жінки стали набагато більше підтримувати ЄЦБ на відміну від результатів 1999 р. Це можна пояснити вищим рівнем участі жінок у діловій активності за останні роки та тим, що жінки стають більш освіченими та політично активними. Фактори, які мають найбільший вплив на довіру до ЄЦБ, – зайнятість, рівень освіти, соціальний клас.

І, нарешті, слід наголосити, наскільки безробітні не довіряють ЄЦБ. Цей результат можна розцінювати як результат економічного стану, також треба враховувати те, що проблема зайнятості не була метою ЄЦБ 2012 р. Також логічним є те, що отримані результати – це результат падіння рівня статків унаслідок кризи, що призвела до збільшення рівня безробіття.

Щодо можливих шляхів підвищення рівня довіри населення до ЄЦБ, то треба виділити таке. Передусім створення нових робочих місць та підвищення рівня зайнятості, збільшення частки населення з високим рівнем освіти, як показало дослідження, також буде ефективним шляхом відновлення довіри населення до ЄЦБ. По-друге, світова фінансова криза відкрила недоліки європейської системи. Європейська система повинна проводити моніторинг банківської та фінансової системи у її юрисдикції. Також вона повинна розвивати та підтримувати регулятивну та спостережувальну функції та практики.

Якщо розглядати Україну в наведеному контексті, то слід зауважити, що у нас немає комплексних соціологічних опитувальників та баз даних такого рівня, які могли

б дати можливість провести подібне дослідження. Можна зробити висновок, що для України на шляху до євроінтеграції необхідним є використання досвіду Європейського Союзу у плані нарощування дослідницьких інститутів, підготовки висококваліфікованих кадрів із вузькою спеціалізацією, розвитку та фінансування незалежних соціологічних опитувань населення та створення баз даних, подібних «Євробарометру».

**Список використаних джерел:**


1. Ehrmann M., Soudan M., & Stracca L., Explaining EU citizens' trust in the ECB in normal and crisis times // European Central Bank Working Paper Series. – 2012. – № 1501. – P. 31.
2. Farvaque E., Hayat M. A., & Mihailov A., Who supports the ECB? Evidence from Eurobarometer survey data // Economics & Management Discussion Papers, Henley Business School, Reading University, Reading, MA. – 2014. – 38 p.
3. Hainmueller J., & Hiscox M. J., Learning to love globalization: Education and individual attitudes toward international trade // International Organization. – 2006. – № 60(02). – P. 469–498.
4. Hayo B. (1998). Inflation culture, central bank independence and price stability // European Journal of Political Economy. – 1998. – № 14(2). – P. 241–263.
5. Kaltenthaler K.C., & Anderson C.J. Europeans and their money: Explaining public support for the common European currency // European Journal of Political Research. – 2001. – № 40(2).– P. 139–170.
6. North D.C. Institutions, institutional change and economic performance // Cambridge university press. – 1990.
7. Putnam R.D. The prosperous community: social capital and public life // The american prospect. – 1993. – № 13.
8. Walstad W.B., & Rebeck K. Assessing the economic knowledge and economic opinions of adults // The Quarterly Review of Economics and Finance. – 2002. – № 42(5). – P. 921–935.
9. Сайт «Євробарометру» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/public_opinion/index_en.htm.
10. Сайт Міжнародного валютного фонду, IFS Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.imf.org/?sk=5dabaff2-c5ad-4d27-a175-1253419c02d1.
11. Сайт Європейського центрального банку, European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ecb.int/ecb/html/index.en.html.


**Аннотация.** В статье рассмотрены научно-методические подходы к анализу влияния социодемографических показателей на эффективность проведения монетарной политики Европейским центральным банком (ЕЦБ) в странах ЕС. Определено влияние показателя безработицы и инфляции на уровень доверия к ЕЦБ в таких странах, как Бельгия, Дания, Германия, Греция, Испания, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Англия, Австрия, Швеция и Финляндия. Предложены пути повышения уровня доверия к ЕЦБ в странах ЕС.

**Ключевые слова:** монетарная политика, Европейский Союз, инфляция, безработица, доверие, ЄЦБ, кризис.

**Summary.** The paper deals with the scientific and methodological approaches to the analysis of the influence of socio-demographic determinants on European Central Bank monetary policy efficiency in EU countries. The influence of unemployment and inflation variables on the level of trust to ECB in such countries as Belgium, Denmark, Germany, Greece, Spain, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal, England, Austria, Sweden and Finland was discovered. The ways to increase the level of trust to ECB in EU countries were suggested.

**Key words:** monetary policy, the European Union, inflation, unemployment, trust, ECB, crisis.

УДК 336.7:339.9

**Костюченко Н. П.**
*аспірант кафедри світового господарства*
*і міжнародних економічних відносин*
*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

**Kostiuchenko N. P.**
*PhD Student of World Economy*
*and International Economic Relations Department*
*Odessa I. I. Mechnikov National University*

# ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ ПОДОЛАННЯ БЕЗРОБІТТЯ ЗА ДОПОМОГОЮ ІНСТРУМЕНТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В ЄС ПІД ЧАС ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

# FIGHTING UNEMPLOYMENT USING MONETARY POLICY INSTRUMENTS POSSIBILITIES EVALUATION IN EU DIRING FINANCIAL CRISIS

**Анотація.** У статті розглянуто науково-методичні підходи до аналізу взаємозалежності грошово-кредитної політики та зайнятості в національних економіках. Визначено вплив відсоткової ставки, ВВП, ставки заробітної плати, індексу споживчих та виробничих цін, промислового виробництва та обмінного курсу на рівень безробіття у Литві, Латвії та Естонії. Запропоновано шляхи використання досвіду країн ЄС в Україні.

**Ключові слова:** грошово-кредитна політика, Європейський Союз, зайнятість, безробіття, відсоткова ставка, ВВП, ставка заробітної плати, індекс споживчих та виробничих цін, промислове виробництво, обмінний курс.

**Постановка проблеми.** Одним із найголовніших завдань проведення грошово-кредитної політики в умовах посткризового розвитку є підтримання високого рівня зайнятості населення, що, своєю чергою, гарантує високий рівень добробуту населення і, як наслідок, економічне зростання країни. Серед чинників економічного зростання одним із ключових виступає ситуація на ринку праці, динаміка якого свідчить як про тенденції розвитку національного господарства та його сучасну структуру, так і про перспективи підвищення міжнародної конкурентоспроможності економіки в майбутньому. Саме тому вивчення впливу грошово-кредитної політики на зайнятість у країні, зокрема в Європейському Союзі, якій є стратегічним партнером України, є актуальним, має наукову та практичну цінність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основні теоретико-методологічні та практичні аспекти грошово-кредитної політики та її вплив на соціально-економічний розвиток країн відображено в роботах вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: А. Шерон, Ф. Лангот, А. Трігарі, К. Кристофель, Т. Лінцерт, П. Даймонд, Д. Мортенсен, Х. Пісаридес, В. Козюк, В. Мельник та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Високо оцінюючи наявні наукові здобутки, слід наголосити, що подальшого розвитку потребують питання, пов'язані з уточненням теоретичних засад грошово-кредитної політики в контексті її впливу на зайнятість, зокрема в країнах Європейського Союзу. Практична цінність дослідження полягає в тому, що досвід країн ЄС може бути використаний в Україні на шляху її євроінтеграції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Грошово-кредитна політика держави напряму пов'язана з майбутніми економічними показниками зростання в країні. Сприятливий інвестиційний клімат, розвиток та створення нових галузей економіки – це наслідки проведення ефективної грошово-кредитної політики. Дослідимо науково-методичні підходи, що склалися у зарубіжній і вітчизняній науці, щодо визначення взаємозалежності між грошово-кредитною політикою та рівнем зайнятості населення. Сьогодні у фінансово-економічній науковій літературі існує багато підходів до дослідження впливу грошово-кредитної політики на рівень зайнятості населення.

Такі вчені, як П. Даймонд, Д. Мортенсен та Х. Пісаридес, створили модель ДМП (*DMP*), яка дає змогу зрозуміти, як державне регулювання та економічна політика впливають на формування цін, зарплат і безробіття. Вивчаючи вплив продуктивності на ринок праці, Х. Пісаридес дійшов висновку, що негативні економічні шоки значно сильніше провокують поглиблення безробіття, ніж економічне зростання підвищує показники зайнятості. Статистика підтвердила очевидне: роботодавцю легше провести скорочення штатів, ніж згодом набрати нову команду [6]. Важливою працею Х. Пісаридеса є «Створення та скорочення робочих місць у теорії безробіття» разом із Д. Мортенсеном, яка була опублікована в останній версії в 1994 р. Запропонована у цій роботі модель Мортенсена-Пісаридеса значно вплинула на сучасну макроекономіку та нині є однією з головних моделей економіки [7].

А. Шерон та Ф. Лангот у своєму дослідженні показують, як крива Беверіджа (негативна кореляція між вакансіями та безробіттям) та крива Філіпса (негативна кореляція між інфляцією та безробіттям) можуть співіснувати за наявності технології та монетарних шоків [1].

Праця А. Трігарі, К. Кристофеля та Т. Лінцерта послабила припущення щодо гнучких заробітних плат. Було введено різні форми жорсткості номінальної та реальної заробітної плати [2]. Динаміка працевлаштування за Кристофелем та Лінцертом подана у такому рівнянні:

$$\hat{n}_t = (1 - \rho)\hat{n}_{t-1} + \rho \hat{m}_{t-1} \quad (1.2.40).$$

Монетарна політика у цьому разі проводитиметься, використовуючи короткочасну номінальну відсоткову ставку як інструменту політики.

Центральні банки низки розвинених країн, у тому числі США, Канади та Великобританії, покладаються на відсоткові ставки, а не на грошову масу як основного інструменту грошово-кредитної політики. Це також стосується Європейського центрального банку. Для європейської економіки крива LM не підходить. Замість цього використовується аналіз, який згенерував криву ЦПС (цільової відсоткової ставки), яка у додатку до кривої IS визначає сукупний попит у моделі (аналіз IS-LM та IS-IRT). Якщо центральний банк установлює відсоткову ставку як свій екзогенний інструмент грошово-кредитної політики, то він повинен бути готовим надати ту суму грошей, яка вимагається за встановленою відсотковою ставкою. Він може зробити це за допомогою відповідних змін у грошовій базі двома способами: чи за своїм бажанням, чи дозволивши комерційним банкам запозичувати у нього. У цьому разі грошова маса стає ендогенним фактором для економіки.

Базуючись на результатах дослідження вчених щодо взаємозалежності між ринком праці та фінансовими показниками, пропонується модель, в яку входить показник відсоткової ставки, який, на думку багатьох учених, пов'язаний із рівнем безробіття.

Для аналізу виберемо країни такі, як Литва, Латвія та Естонія. Для дослідження побудуємо регресійні моделі за методом OLS, використовуючи дані із сайту Міжнародного валютного фонду [8] та Європейського центрального банку [9] з 2000 по 2015 р.

Для визначення показників, які впливають на рівень зайнятості у кожній із країн, побудуємо кореляційно-регресійну модель за методом OLS.

Інформація про змінні знаходиться в табл. 1. Для визначення показників, які впливають на рівень зайнятості в Литві, побудуємо кореляційно-регресійну модель за методом OLS. Загалом, рівняння регресії у стандартизованому вигляді має такий вигляд:

$$UER= -3{,}68GDPN – 32{,}4WR + 19{,}8PPI + 32{,}6CPI + 6{,}65PROD – 9{,}11IR – 9{,}83CUR$$

$$(0{,}32065^*)\ (1{,}0451^*)\ (2{,}5987^*)\ (3{,}0179^*)(1{,}0499^*)\ (-7{,}4643^*)(1{,}5141^*)$$

$$R^2=0{,}82\ F_{stat}= 16{,}024$$

Таблиця 1

**Інформація про змінні, які використані для будування кореляційно-регресійних моделей**

| Показник | Показник (міжнародні найменування) | Показник (переклад на українську) |
|---|---|---|
| Y | Unemployment rate (UER) | Рівень безробіття |
| X1 | Gross Domestic Product, Nominal (GDPN) | ВВП, номінальний |
| X2 | Wage Rates (WR) | Ставка заробітної плати |
| X3 | Product Price Index, All Commodities (PPI) | Індекс виробничих цін, всі товари |
| X4 | Consumer Price Index, All Commodities (CPI) | Індекс споживчих цін, усі товари |
| X5 | Industrial Production (PROD) | Промислове виробництво |
| X6 | Interest Rates, Discount Rate (IR) | Відсоткова ставка |
| X7 | National Currency per US dollar (CUR) | Національна валюта за долар США |

Коефіцієнт детермінації дорівнює 82,3756%, отже, варіація результативної ознаки Unemployment Rate у середньому на 82,3756% пояснюється за рахунок варіації факторних ознак, включених у модель. Інформація про змінні знаходиться в табл. 2. Ці коефіцієнти показують, на скільки відсотків змінюється результативна ознака за збільшення відповідної факторної ознаки на 1%.

Порівнюючи коефіцієнти еластичності за абсолютним розміром, можливо відзначити, що результативна ознака Unemployment Rate найбільш чуттєва до факторної ознаки Consumer Price Index.

Таблиця 2

**Коефіцієнти еластичності, отримані з моделі, для Литви**

| Факторна ознака | Зміна результуючої ознаки (%) |
|---|---|
| Gross Domestic Product, Nominal | -0,305 |
| Wage Rates | -2,67 |
| Producer Price Index, All Commodities | 1,65 |
| Consumer Price Index, All Commodities | 2,71 |
| Industrial Production | 0,554 |
| Interest Rates, Discount Rate | -0,703 |
| National Currency per US dollar | -0,821 |

*Джерело: розраховано автором на основі [8; 9]*

Порівнюючи коефіцієнти bi за абсолютним значенням, робимо висновок, що найбільший вплив на результативну ознаку Unemployment Rate має результативна ознака Consumer Price Index (CPI) у Литві. Загалом отримуємо наступну таблицю за рангом впливу (табл. 3). У Литві вплив зростання ВВП на рівень безробіття дуже незначний, із точки зору коефіцієнта Стьюдента показник зовсім незначущий, однак у моделі він присутній для порівняння з іншими моделями серед інших країн.

Таблиця 3

**Ранг впливу**

| Ранг впливу | Ознака |
|---|---|
| 1 | Consumer Price Index, All Commodities (CPI) |
| 2 | Wage Rates (WR) |
| 3 | Producer Price Index, All Commodities (PPI) |
| 4 | National Currency per US dollar (CUR) |
| 5 | Interest Rates, Discount Rate (IR) |
| 6 | Industrial Production (PROD) |
| 7 | Gross Domestic Product, Nominal (GDPN) |

*Джерело: розраховано автором на основі [8; 9]*

Незважаючи на його невелику значимість, показник має різноспрямовану динаміку з показником рівня безробіття, іншими словами, зростання номінального ВВП впливає позитивно на збільшення зайнятості, що вкладається у логічну картину.

Вплив зростання заробітних плат у країні на безробіття також незначний, якщо виходити зі значень коефіцієнтів кореляції, однак якщо звернути увагу на коефіцієнт еластичності та на коефіцієнт за факторної ознаки в стандартизованому рівнянні регресії, то стає ясним, що це один із найважливіших факторів впливу на рівень безробіття. У Литві, як і в інших прибалтійських країнах, до та після вступу до ЄС, внутрішній ринок праці був тісно пов'язаний із зовнішнім, у даному разі – загальноєвро-

пейським. Можливість знайти роботу в період постсоціалістичної трансформації країни була не в останню чергу пов'язана з від'їздом за кордон через низький рівень заробітних плат на внутрішньому ринку. Зростання рівня заробітних плат, своєю чергою, призупинило тенденцію трудової еміграції та знизило рівень безробіття в країні, тому між показниками зворотній зв'язок. Щодо впливу індексів споживчих та виробничих цін, то треба зазначити, що обидва показника впливають доволі сильно, та їх зростання виникає паралельно з ростом рівня безробіття. У теорії зростання індексу виробничих цін повинно вказувати на економічний підйом та бути різноспрямованим із показником безробіття. Зростання індексу споживчих цін може впливати на зайнятість як позитивно, так і негативно. У першому випадку він відображає ріст цін під час економічного підйому, у другому – інфляцію вище рівня, зумовленого економічним зростанням під час економічного спаду. Виходячи з картини, отриманої в Литві, то у цій країні економічне зростання не встигає за інфляцією, а можливо, що навіть потенціал країни знижується на фоні зростання цін. Це веде за собою зростання рівня безробіття. Показник зростання промислового виробництва в Литві впливає на рівень безробіття не дуже сильно, однак односпрямовано. Це говорить про те, що промисловий потенціал країни застарів та його розвиток знижує необхідність у робочій силі.

Схожа картина спостерігається в Латвії, тільки тут зв'язок між показниками набагато тісніший. Зв'язок між відсотковою ставкою та рівнем безробіття негативний. Це означає, що зниження відсоткової ставки веде за собою зростання рівня безробіття. Така ситуація характерна для країн, де існує розрив між банківською відсотковою ставкою та прибутковістю інших загальнодоступних інвестиційних інструментів. Наприклад, якщо здача квартири у винайм приносить набагато більший прибуток, ніж депозит, то зниження відсоткової ставки визиває набагато більший інтерес до такого виду інвестицій. При цьому такі інвестори цілком можуть бути офіційно безробітними. Вплив курсу національної валюти до вступу Литви до зони євро має від'ємний знак. Це говорить про те, що девальвація приносила плоди у вигляді зростання рівня зайнятості, та навпаки. Це нормальна ситуація для малої відкритої економіки, яка відносно швидко пристосовується до кон'юнктури зовнішніх ринків, оскільки девальвація могла призвести до зростання експорту і, як наслідок, економічного зростання в країні. Однак, як показують дані, для Литви була скоріш характерна поступова ревальвація, що знижує рівень зайнятості.

Для визначення показників, які впливають на рівень зайнятості в Латвії, побудуємо кореляційно-регресійну модель за методом OLS. Загалом рівняння регресії у стандартизованому вигляді має такий вигляд:

$$UER= -38,5GDPN + 38WR - 43PPI + 65,2CPI + 1,48PROD +3,91IR + 12,5CUR$$

$$(5,4344^*)\ (7,6475^*)\ (7,7227^*)\ (9,1696^*)(3,5654^*)\ (-4,5268^*)(-3,1118^*)$$

$$R^2=0,85\ F_{stat}=58,229$$

Коефіцієнт детермінації дорівнює 85,5218%, отже, варіація результативної ознаки Unemployment Rate у середньому на 85,5218% пояснюється за рахунок варіації факторних ознак, включених у модель. Інформація про змінні знаходиться в табл. 4. Порівнюючи коефіцієнти еластичності за абсолютним розміром, можна зазначити, що результативна ознака Unemployment Rate найбільш чуттєва до факторної ознаки Consumer Price Index.

Таблиця 4

**Коефіцієнти еластичності, отримані з моделі, для Латвії**

| Факторна ознака | Зміна результативної ознаки (%) |
|---|---|
| Gross Domestic Product, Nominal | -1,61 |
| Wage Rates | 1,6 |
| Producer Price Index, All Commodities | -2,03 |
| Consumer Price Index, All Commodities | 3,05 |
| Industrial Production | 0,0713 |
| Interest Rates, Discount Rate | 0,132 |
| National Currency per US dollar | 0,617 |

*Джерело: розраховано автором на основі [8; 9]*

Порівнюючи коефіцієнти bi за абсолютним значенням, робимо висновок, що найбільший вплив на результативну ознаку Unemployment Rate має результативна ознака Consumer Price Index, All Commodities у Латвії. Загалом отримуємо таблицю за рангом впливу (табл. 5).

Таблиця 5

**Ранг впливу**

| Ранг впливу | Ознака |
|---|---|
| 1 | Consumer Price Index, All Commodities (CPI) |
| 2 | Producer Price Index, All Commodities (PPI) |
| 3 | Gross Domestic Product, Nominal (GDPN) |
| 4 | Wage Rates (WR) |
| 5 | National Currency per US dollar (CUR) |
| 6 | Interest Rates, Discount Rate (IR) |
| 7 | Industrial Production (PROD) |

*Джерело: розраховано автором на основі [8; 9]*

Зростання номінального ВВП Латвії має досить значний позитивний вплив на ріст рівня зайнятості. Цей зв'язок є логічним, тому що розвиток економіки країни веде до створення нових робочих місць. Однак для Латвії (оскільки країна внаслідок кризи відчувала спад ВВП) справедлива й зворотна залежність: спад номінального ВВП супроводжувався зростанням рівня безробіття. Збільшення індексу виробничих цін призводить до скорочення безробіття.

Зростання заробітної плати в країні призводить, згідно з моделлю, до зростання рівня безробіття, однак слід розуміти, що ці показники пов'язані опосередковано. Зростання заробітних плат викликане загальною тенденцією розвитку економіки після вступу Латвії до ЄС, однак слід розуміти, що модернізація економіки, а також масштабна деіндустріалізація, залишили «за бортом» значну кількість спеціалістів, що призвело до зростання рівня безробіття. Зростання цін на товари для промисловості негативно корелює з показником рівня безробіття, що говорить про те, що має місце певне зростання економічного потенціалу. При цьому показник промислового росту односпрямований із показником рівня безробіття (також як і в Литві), іншими словами, промисловий ріст збільшує рівень безробіття. Це – наслідок застарілих промислових потужностей у країні. Зростання рівня цін на споживчі товари односпрямований зі зростанням рівня безробіття. Це може свідчити про приховану стагфляцію.

Чим вища відсоткова ставка, тим вищий рівень безробіття. Це пов'язано як із привабливістю депозитів для населення, так і з тим, що розвиток банківського сектору після вступу до ЄС призвів як до зниження відсоткової

ставки, так і до зниження рівня безробіття. Однак девальвація національної валюти діє на ринок праці негативно. Це дає привід говорити, що вступ до зони євро, де валюта країни втратила можливість девальвації щодо інших валют країн – головних торговельних партнерів, вплине скоріш позитивно на ринок праці.

Для визначення показників, які впливають на рівень зайнятості в Естонії, побудуємо кореляційно-регресійну модель за методом OLS. Загалом рівняння регресії у стандартизованому вигляді має такий вигляд:

$$UER= -48,8GDPN +211WR + 89,2PPI – 68,5CPI – 4,3PROD + 0,0916IR + 16,7CUR$$

$$(-1,6173^*)\ (0,38652^*)\ (0,74197^*)\ (0,6392^*)(-1,1036^*)\ (0,59929^*)(3,9017^*)$$

$$R^2=0,86\ F_{stat}= 53,962$$

Коефіцієнт детермінації дорівнює 86,293%, отже, варіація результативної ознаки Unemployment Rate у середньому на 86,293% пояснюється за рахунок варіації факторних ознак, включених до моделі. Інформація про змінні знаходиться в табл. 6. Порівнюючи коефіцієнти еластичності за абсолютним розміром, можна відзначити, що результативна ознака Unemployment Rate найбільш чуттєва до факторної ознаки Wage Rates.

Таблиця 6

**Коефіцієнти еластичності, отримані з моделі, для Естонії**

| Факторна ознака | Зміна результативної ознаки (%) |
|---|---|
| Gross Domestic Product, Nominal | -1,7 |
| Wage Rates | 8,3 |
| Producer Price Index, All Commodities | 3,46 |
| Consumer Price Index, All Commodities | -2,62 |
| Industrial Production | -0,167 |
| Interest Rates, Discount Rate | 0,00318 |
| National Currency per US dollar | 0,654 |

*Джерело: розраховано автором на основі [8; 9]*

Порівнюючи коефіцієнти bi за абсолютним значенням, робимо висновок, що найбільший вплив на результативну ознаку Unemployment Rate має результативна ознака Wage Rates в Естонії. У цілому отримуємо таблицю за рангом впливу (табл. 7).

Таблиця 7

**Ранг впливу**

| Ранг впливу | Ознака |
|---|---|
| 1 | Wage Rates (WR) |
| 2 | Producer Price Index, All Commodities (PPI) |
| 3 | Consumer Price Index, All Commodities (CPI) |
| 4 | Gross Domestic Product, Nominal (GDPN) |
| 5 | National Currency per US dollar (CUR) |
| 6 | Industrial Production (PROD) |
| 7 | Interest Rates, Discount Rate (IR) |

*Джерело: розраховано автором на основі [8; 9]*

Серед усіх країн Прибалтики в Естонії зростання ВВП оказує найбільший вплив на рівень безробіття: чим більший ріст, тим вища зайнятість. Це позитивний факт, який свідчить про те, що розвиток економіки країни проходить рівномірно, не створюючи зайвих надлишків та дефіцитів на ринку. Це підтверджує і те, що зростання рівня цін на споживчі товари різноспрямоване з показником безробіття. Іншими словами, інфляція в Естонії – відображення економічного росту країни.

Тим не менш, зростання рівня заробітної плати тісно пов'язане зі зростанням рівня безробіття, і цей зв'язок прямий, а коефіцієнт еластичності досить значущий. Таким чином, ми бачимо, що зі зростанням рівня заробітних плат зменшується кількість робочих місць. З одного боку, це свідчить про покращення якості зайнятих трудових ресурсів, з іншого – про те, що багато естонців перестають відповідати зростаючим критеріям якості, які ставляться перед робочою силою, та не можуть знайти роботу. Зростання індексу виробничих цін збільшує рівень безробіття. Це говорить про те, що промисловість – не найсильніша галузь економіки Естонії. Проте та промисловість, яка є, генерує достатній потенціал для ринку праці, про що говорить від'ємне значення показника Industrial Production. При цьому слід розуміти, що його вплив на залежну змінну залишається вкрай незначущим. Менш значущим є лише вплив відсоткової ставки. Він знаходиться на рівні статистичної помилки. Так само як і в Латвії, девальвація національної валюти діє на ринок праці негативно. Отже, також як і для Латвії, вступ до зони євро повинен мати додатковий тиск на рівень безробіття.

**Висновки.** По-перше, регулювання рівня зайнятості за допомогою інструменту відсоткової ставки у групі Балтійських країн не є ефективним. У Латвії та Естонії зв'язок позитивний, але знаходиться на рівні математичної помилки. У Латвії визначено найтісніший зв'язок між показником безробіття та відсоткової ставки, але він є зворотнім. Це означає, що зниження відсоткової ставки веде за собою зростання рівня безробіття. Така ситуація характерна для країн, де існує розрив між банківською відсотковою ставкою та прибутковістю інших загальнодоступних інвестиційних інструментів. Девальвація національної валюти діє на ринок праці негативно. Це дає привід говорити, що вступ до зони євро, де валюта країни втратила можливість девальвації щодо інших валют країн – головних торговельних партнерів, вплине скоріш позитивно на ринок праці.

По-друге, більш значущими показниками виступають індекс споживчих цін (у Литві та Латвії), а також ставка заробітної плати (в Естонії та Литві). Зростання індексу споживчих цін може впливати на зайнятість як позитивно, так і негативно. У першому випадку він відображає ріст цін під час економічного підйому, у другому – інфляцію вище рівня, зумовленого економічним зростанням під час економічного спаду. Виходячи з картини, отриманої у Литві, економічне зростання не встигає за інфляцією, а можливо, що навіть потенціал країни знижується на фоні зростання цін. Це веде за собою зростання рівня безробіття. Зростання рівня заробітної плати тісно пов'язане зі зростанням рівня безробіття. Ми бачимо, що зі зростанням рівня заробітних плат зменшується кількість робочих місць. З одного боку, це свідчить про покращення якості зайнятих трудових ресурсів, з іншого – про те, що працездатне населення більше не відповідає зростаючим критеріям якості в ЄС, які ставлять перед робочою силою, та не може знайти роботу.

По-третє, у всіх країнах Балтійської групи показник зростання номінального ВВП має досить значний позитивний вплив на зростання рівня зайнятості, що відображає рівномірний рівень розвитку економіки країн.

Стосовно України, зважаючи на досвід балтійських країн, які стали членами ЄС, то можна дати такі рекомен-

дації. Передусім Україна повинна розвивати економічний потенціал країни, збільшуючи обсяги номінального ВВП. По-друге, необхідно створювати нові робочі місця, займатися підготовкою висококваліфікованих кадрів, беручи до уваги вимоги та стандарти Європейського Союзу щодо конкурентоспроможності робочої сили.

**Список використаних джерел:**


1. Chéron A., Langot F. The Phillips and Beveridge curves revisited // Economics Letters. – 2000. – T. 69. – №. 3. – P. 371–376.
2. Christoffel K. P., Linzert T. The role of real wage rigidity and labor market frictions for unemployment and inflation dynamics. – 2005.
3. Diamond P.A. Proposals to Restructure Social Security // Journal of Economic Perspectives. – 1996. – Vol. 10. – P. 67–88.
4. Mortensen D.T. Wage Dispersion in the Search and Matching Model // American Economic Review: Papers & Proceedings. – 2010. – Vol. 100. – P. 338–342.
5. Pissarides C.A. The Unemployment Volatility Puzzle: Is Wage Stickiness the Answer? // Econometrica. – 2009. – Vol. 77. – P. 1339–1369.
6. Pissarides C. A. Equilibrium unemployment theory. – MIT press, 2000.
7. Pissarides C., Mortensen D.T. Job creation and job destruction in the theory of unemployment // The review of economic studies. – 1994. – T. 61. – №. 3. – C. 397–415.
8. Сайт Міжнародного валютного фонду, IFS Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.imf.org/?sk=5dabaff2-c5ad-4d27-a175-1253419c02d1.
9. Сайт Європейського центрального банку, European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ecb.int/ecb/html/index.en.html.


**Аннотация.** В статье рассмотрены научно-методические подходы к анализу взаимозависимости денежно-кредитной политики и занятости в национальных экономиках. Определено влияние процентной ставки, ВВП, ставки заработной платы, индекса потребительских и производственных цен, промышленного производства и обменного курса на уровень безработицы в Литве, Латвии и Эстонии. Предложены пути использования опыта стран ЕС в Украине.

**Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, Европейский Союз, занятость, безработица, процентная ставка, ВВП, ставка заработной платы, индекс потребительских цен, индекс производственных цен, промышленное производство, обменный курс.

**Summary.** The paper deals with the scientific and methodological approaches to the analysis of the interdependence of monetary policy and employment in national economies. The influence of exchange rate, GDP, wage rate, consumer price index, production price index, production and exchange rate on the level of unemployment in Lithuania, Latvia and Estonia was discovered. The ways to use the experience of the EU countries in Ukraine have been suggested.

**Key words:** monetary policy, the European Union, employment, unemployment, exchange rate, GDP, wage rate, consumer price index, production price index, production and exchange rate.

УДК 338.43: 005.591(477)

**Кушнір С. О.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*
*Запорізького національного університету*
**Завальнюк Р. Є.**
*студент*
*Запорізького національного університету*

**Kushnir S. O.**
*PhD in Economics*
*Associate Professor of Finance, Banking and Insurance*
*Zaporizhia National University*
**Zavalniuk R. Y.**
*Student*
*Zaporizhia National University*

# ПРОБЛЕМАТИКА ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

# LIBERALIZATION PROBLEMS AND STATE REGULATION RESEARCH OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

**Анотація.** У статті викладено результати емпіричного дослідження сучасного стану розвитку агропромислового комплексу України, розглянуто перспективи його лібералізації. Досліджено поняття «агропромисловий комплекс», що є перспективним для означення і системного вивчення закономірностей функціонування підприємств цієї сфери в умовах вітчизняної економіки та розглядається як система, спрямована на виробництво сільськогосподарської продукції, котра користується постійним попитом на світовому ринку. Проаналізовано стан та тенденції розвитку підгалузей сільського господарства, а саме рослинництва та тваринництва. Здійснено аналіз сучасного стану розвитку агропромислового комплексу як результату діяльності підприємств цієї галузі за попередні роки. Досліджено законодавчі акти, випущені в минулому році, спрямовані на регулювання ситуації в сільському господарстві України. Доведено необхідність розвитку та лібералізації агропромислового комплексу, оскільки Україна перебуває на етапі світової економічної інтеграції.

**Ключові слова:** агропромисловий комплекс, економіка, держава, експортний потенціал, кредитування, глобалізація, фінансове навантаження.

**Вступ та постановка проблеми.** Ситуація в агропромисловому секторі країни продовжує поступово погіршуватися під впливом негативних тенденцій в економіці, зниження ділової активності, обмеження внутрішнього і зовнішнього попиту на продукцію агропромислового комплексу (далі – АПК), подорожчання ресурсів (зокрема, через девальвацію національної валюти), а також негативної цінової динаміки на зовнішніх товарних ринках. Крім того, під тиском міжнародних кредиторів країна поступово зменшує використання механізмів підтримки галузі, а різниця між великими агрохолдингами та невеликими господарствами в частини ефективності їх роботи та фінансових можливостей приводить до подальшої монополізації ринку. В частині спрощення умов ведення бізнесу 2015 рік продемонстрував непогану динаміку, хоча, як і в інших галузях, складне операційне середовище і особливості формування взаємовідносин з контролюючими органами (зокрема, за зовнішньоекономічними угодами), а також особливості побудови бізнес-процесів істотно обмежували можливості реалізації позитивних починань.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблематики діяльності та розвитку підприємств агропромислового комплексу України займались такі науковці, як, зокрема, С.Л. Дусановський, А.Ф. Корнєєв, С.І. Носов, А.О. Павленчик, О.І. Первушина, Н.О. Прокопенко, А.Ю. Риманов, О.О. Ясінський.

Вищеназвані науковці зробили значний вклад в розроблення означеного питання, оскільки вбачали в аграрній сфері потенціал для розвитку саме в умовах української економіки, що досить чітко обґрунтовується як природно-кліматичними, так і соціально-економічними причинами. Крім того, на думку вищезазначених авторів, АПК є однією із найбільш перспективних сфер українського реального сектору, зокрема в контексті європейської та світової економічної інтеграції нашої держави.

Сьогодні близько 60% площі України (разом з АР Крим та іншими тимчасово окупованими регіонами) – це орні землі, що є придатними для ведення сільського господарства. При цьому переважна частка з них належить приватним особам, що здають свої пайові земельні наділи в довгострокову оренду строком на 15–49 років.

При цьому участь держави в регулюванні та контролюванні АПК суттєво посилюється постійним відкладенням відкриття ринку землі. Таку ліберальну реформу можна оцінювати з декількох позицій.

Згідно з певними оцінками аналітиків відкриття ринку землі в Україні є аналогією відкриття ящику Пандори та призведе до обвалу курсу національної валюти, а також до повної монополізації приватними структурами українських земель.

З іншого боку, право на торгівлю землею може підштовхнути до генерації та розвитку малі підприємства,

що займаються сільськогосподарською діяльністю, за прикладом європейських країн, головною економічною платформою яких є саме малий та середній сектори підприємницької діяльності.

Саме тому у статті буде досліджена доцільність лібералізації державного регулювання аграрно-промислового комплексу України як можливість забезпечення економічного розвитку у довгостроковій перспективі.

**Метою** статті є комплексне дослідження сучасного стану розвитку агропромислового комплексу України на основі статистичних даних щодо економічного стану АПК України, визначення факторів впливу на досліджувану галузь, висвітлення законодавчих норм щодо регулювання діяльності підприємств АПК, а також виявлення перспектив прогресивного розвитку галузі в майбутньому.

**Результати дослідження.** АПК – це поєднання на території взаємопов'язаних підприємств, що беруть участь у виробництві, переробці та збуті сільськогосподарської продукції, а також пов'язаних з ними обслуговуючих підприємств [3].

На думку рейтингового агентства "UCRA", операційне середовище в АПК за останній рік дещо погіршилося, незважаючи на прийняття ряду законодавчих ініціатив, спрямованих на лібералізацію ринку.

Законодавство у сфері земельних відносин суттєво не змінилося (зберігається заборона на продаж землі сільгосппризначення), а довгострокові договори оренди, укладені між власниками земельних ділянок (населенням) та орендарями (як правило, великими корпораціями) досить надійно захищають останніх.

Таким чином, вільний земельний ресурс, доступний в середньостроковій перспективі, обмежений, а витрати на оренду земельних ділянок є незначними і прогнозованими.

На даний момент АПК – це одна з ключових галузей економіки України, яка має потенціал до розвитку (рис. 1).

Анексія Криму в 2014 році і АТО на сході країни призвели до втрати значної частини території і, як наслідок, до скорочення оброблюваного земельного банку, а також посилення операційних ризиків, зокрема через розрив ділових зв'язків. Крім того, через погіршення відносин з Російською Федерацією і введення двосторонніх обмежувальних заходів товарообіг між країнами зменшився, а експортні можливості підприємств галузі скоротилися.

Посилення ризиків країни призвело до закриття ринків капіталу для вітчизняних контрагентів і дефолту ряду великих компаній, у зв'язку з чим галузь зазнала істотного тиску економічних і неекономічних чинників. При цьому компенсація для АПК України у вигляді зони вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС і девальвації національної валюти була досить слабкою. Квота в рамках ЗВТ з ЄС не задовольняє експортні потреби вітчизняного агросектору, а використання протекціоністських заходів за рахунок інструментів нецінового впливу з боку країн, що є торговельними партнерами, мінімізує потенційні переваги для вітчизняних аграрних компаній від девальвації національної валюти.

У минулому році зберігся режим сприяння для компаній агросектору, який полягав у застосуванні:

– спецрежиму з ПДВ для сільгоспвиробників (сума нарахованого податкового зобов'язання не перераховується до державного бюджету, а акумулюється на спеціальному рахунку платника податків);

– компенсації ПДВ по експортних операціях;

– часткової компенсації процентних ставок по кредитах.

Згідно з даними державної казначейської служби та Української аграрної конфедерації обсяг відшкодування ПДВ 10 найбільшим підприємствам агросектору за 2015 рік перевищив 10,5 млрд. грн. 29 квітня 2015 року Ухвалою Кабінету Міністрів України № 300 був затверджений порядок компенсації процентних ставок підприємствам агропромислового комплексу. Згідно з документом компенсація ставок за кредитами для суб'єктів господарювання в АПК надається в розмірі 50% від облікової ставки НБУ, що діє на момент нарахування відсотків [1].

Незважаючи на збереження основних інструментів підтримки галузі в минулому році (які в поточному періоді можуть бути скасовані частково або повністю), умови функціонування для компаній агросектору продовжують погіршуватися через складний механізм валютного регулювання, банкрутство значної кількості банків, а також посилення вимог щодо фінансового моніторингу.

Динаміка деяких сільськогосподарських показників наведена у табл. 1.

Згідно з даними Державної служби статистики України індекс сільськогосподарського виробництва за 2015 рік склав 95,2% (94,8% по сільгосппідприємствах і 95,7% по господарствах населення), що відображає скорочення обсягів виробництва майже на 5% порівняно з попереднім роком; у 2014 році значення показника склало 102,2%.

При цьому індекс витрат на виробництво (146,7% в рослинництві та 159,8% у тваринництві) свідчить про

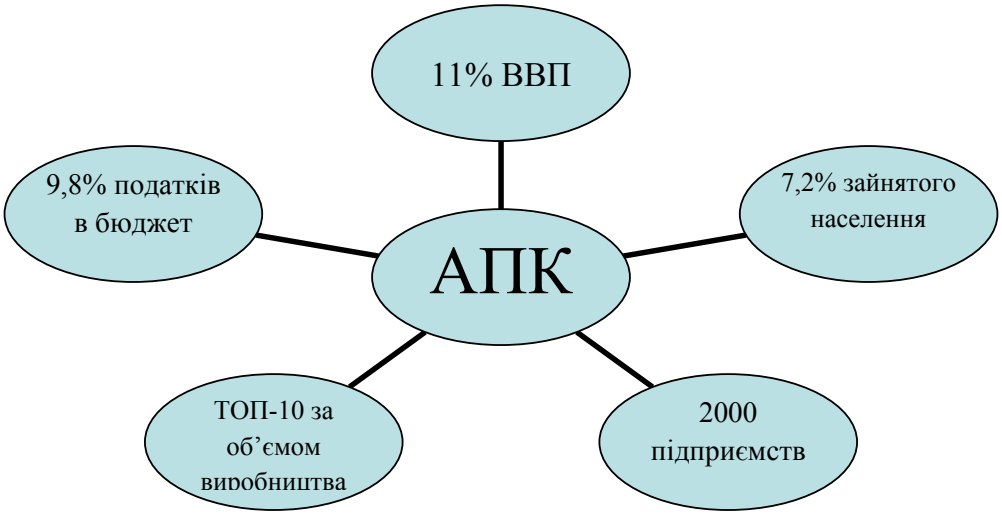



**Рис. 1. Інфографіка АПК України**

Таблиця 1

**Динаміка ефективності сільськогосподарських підприємств у 2015 році в порівнянні з 1990 роком [1]**

| Показники | 1990 рік | 2015 рік |
|---|---|---|
| Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах (тис грн. на 1 зайнятого у цінах 2010 року) | 50,4 | 201,2 |
| Рентабельність рослинництва | 98,3 | 11,1 |
| Рентабельність тваринництва | 22,2 | 11,3 |
| Площа угідь, млн. га | 42 | 38,3 |
| Виробництво зернових, млн. т | 51,6 | 2,6 |
| Виробництво соняшникового насіння, млн. т | 63,1 | 11,1 |

суттєве підвищення собівартості сільгосппродукції. Зростання відпускних цін на основні групи продукції сільського господарства було більш стриманим і часто не покривало збільшення витрат на виробництво.

Ситуація в рослинництві, хоча і була схильна до загальної негативної тенденції, все ж не була критичною. Згідно з даними, опублікованими на офіційному сайті державної служби статистики України, розмір посівних площ у 2015 році скоротився на 1,1%, тобто до 26,9 млн. га, з яких майже 70% обробляються сільгосппідприємствами. Загальний обсяг продукції зернових і зернобобових культур, зібраних підприємствами, скоротився порівняно з 2014 роком на 7,1% (до 46,34 млн. тон) переважно за рахунок зменшення врожайності і площі посівів кукурудзи. Крім того, значно зменшився обсяг збору цукрового буряка (на 34,9%) і картоплі (на 40,2%) за одночасного зростання обсягу виробництва соняшнику (на 12,4%) за рахунок розширення посівних площ і врожайності цієї культури.

Ключові показники позитивного зростання ефективності діяльності підприємств АПК в напрямі експортних поставок наведено в інфографіці (рис. 2).

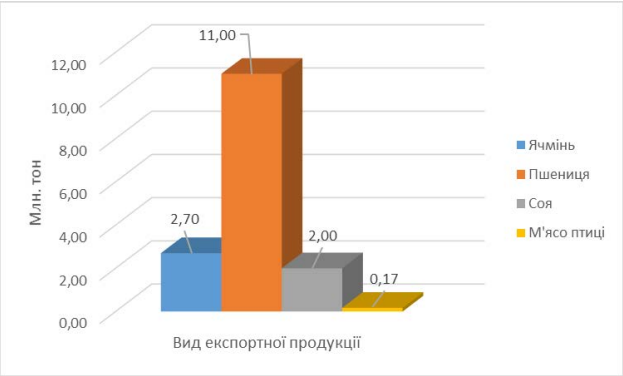



**Рис. 2. Основні експортні показники АПК станом на вересень 2016 року [2]**

Незважаючи на перегруповування земельного банку між різними компаніями, структура ключових виробників і схема діяльності, характерна для зазначеного сегменту, істотних змін не зазнала. Статистика свідчить про збереження вектору виробництва високомаржинальної експортно-орієнтованої продукції в рослинництві країни, що є пріоритетом для більшості великих корпорацій агросектору. Водночас негативна динаміка цін на світових сировинних ринках вплинула на рівень надходжень від експорту продовольства. Незважаючи на загальну негативну тенденцію в галузі, експортний потенціал і запас міцності більшості великих компаній галузі залишається істотним, що дасть їм змогу підтримувати рівень платоспроможності і операційної рентабельності навіть у разі подальшого погіршення операційного середовища.

Ситуація в тваринництві є гіршою, ніж в рослинництві, що обумовлено перш за все звуженням платоспроможного попиту на продукцію на тлі обмеженого експортного потенціалу. Так, зростання вартості кормової бази, обмеження експорту в країни ЄС (низькі квоти в рамках ЗВТ) і Російської Федерації, а також обмеження доступу до позикового фінансування призвели до скорочення обсягу виробництва і зниження поголів'я сільськогосподарських тварин. Згідно з даними Державної служби статистики України у 2015 році поголів'я великої рогатої худоби скоротилося на 2,8% (до 3 776,5 тис. голів), зокрема корів – на 4% (до 2 172,3 тис. голів). Поголів'я свиней за рік зменшилося на 3,5% (до 7 093,0 тис. голів), овець і кіз – на 3,2% (до 327,2 тис. голів), птиці – на 1,6% (до 209 973,5 тис. голів). Структура поголів'я в розрізі категорій виробників істотних змін не зазнала. Обсяг виробництва м'яса (в живій вазі) порівняно з 2014 роком зменшився на 1,4%, тобто до 3 276,8 тис. тон; молока – на 4% (до 10 682,4 тис. тон), яєць – на 14,3% (до 16 780,4 млн. штук). На думку рейтингового агентства "UCRA", тенденція скорочення обсягів виробництва в тваринництві збережеться через можливе посилення конкуренції з боку європейських виробників і обмежених можливостей модернізації виробничих потужностей через слабке фінансування і скасування ряду пільг, а також подорожчання кормового бази.

Згідно з даними НБУ на початок 2016 року заборгованість сільгоспкомпаній за банківськими кредитами склала 48,15 млрд. грн., що становить 6,1% від загального кредитного портфеля юридичних осіб [3].

У структурі заборгованості за кредитами сільгосппідприємств переважають короткострокові і середньострокові (88%). Майже 60% кредитів представлено заборгованістю в національній валюті. Якість кредитного портфеля задовільна.

На думку рейтингового агентства "UCRA", інвестиційна привабливість компаній АПК для банків залишається досить високою, враховуючи наявність стабільного попиту на продукцію галузі, а також виробничих потужностей у більшості компаній галузі [2].

Крім того, компанії галузі все ще продовжують користуватися державною підтримкою у формі часткової компенсації витрат по фінансовим позикам. Зазначені причини можуть сприяти більш тісній взаємодії з банківськими установами і на етапі пролонгації діючих кредитів.

Зниження фінансового навантаження за банківськими кредитами (і, як наслідок, підвищення якості обслуговування кредитів) для підприємств АПК досягається, зокрема, за рахунок реалізації заходів державної підтримки галузі. У 2015 році Кабінет Міністрів України затвердив Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів, згідно з яким компенсація надається в розмірі 50% облікової ставки НБУ, що діє на дату нарахування

відсотків за користування кредитами (але не вище розмірів, передбачених кредитними договорами, по кредитам, залученим в минулому і поточному роках, відсотки за користування якими нараховані і сплачені у поточному році) [3].

**Висновки.** За результатами дослідження виявлено ряд проведених змін регуляторної бази, покликаних лібералізувати систему відносин в АПК вже з поточного року. Так, у 2015 році затверджено ряд законодавчих проектів, серед яких слід назвати такі.

1) Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки, в якій визначено 10 пріоритетів реформування агросектору, а також порядок впровадження реформ і докладний план дій. Згідно з документом основними напрямами реформування сектору є бізнес-клімат, протидія корупції та стабільна правова система, земельна реформа, інституційна реформа, продовольча безпека, оподаткування, агропродовольчий ланцюжок доданої вартості, розвиток села, міжнародні ринки та торгова політика, освіта, наука і консультаційні послуги, а також захист навколишнього середовища і управління природними ресурсами.

2) Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо дерегуляції в агропромисловому комплексі» від 8 грудня 2015 року № 867-VIII, який скасовує ряд раніше діючих нормативно-правових актів, а також обмежує повноваження окремих державних органів щодо функцій державного контролю [3].

3) Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень в 2016 році». Згідно з документом можливості використання ПДВ компаніями тваринництва значно скоротяться, а з 2017 року спецрежим планується скасувати. Крім того, законом передбачено скасування з 2016 року особливостей оподаткування ПДВ під час постачання зернових і технічних культур, в результаті чого всі платники, які будуть експортувати зерно, матимуть право на бюджетне відшкодування ПДВ. Також для сільгосппідприємств (4 групи платників єдиного податку) передбачено підвищення ставок єдиного податку в 1,8 рази, а також скасування на 2016 рік застосування коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки землі для визначення бази оподаткування.

Також в минулому році були скасовані ліцензії на торгівлю племінними (генетичними) ресурсами, а також прискорена процедура видачі фітосанітарного та карантинного сертифікатів (термін видачі скорочений до 24 годин після завантаження транспортного засобу).

Водночас на законодавчому рівні затверджено ряд змін, спрямованих на скорочення рівня державної підтримки та підвищення рівня фіскального навантаження на компанії галузі.

В бюджеті 2016 року на підтримку галузі тваринництва передбачені витрати у розмірі 50 млн. грн., однак галузь продовжує бути проблемною.

Підприємства АПК намагаються зберігати потенціал платоспроможності, незважаючи на низький рівень ділової активності в економіці і високі кредитно-інвестиційні ризики. Слід зауважити, що саме через наявні ризики агропромисловий комплекс України сьогодні не здатний бути інвестиційно привабливим проектом.

**Список використаних джерел:**

1. Державний комітет статистики України. Економічна діяльність: сільське, рибне та лісове господарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.
2. Українське кредитно-рейтингове агентство. Стан розвитку АПК України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ucra.com.ua.
3. Про державну підтримку сільського господарства : Закон України від 12 лютого 2015 року № 191-VIII.
4. Ясінський О.О. Розвиток АПК України в умовах глобалізації / О.О. Ясінський. – КНЕУ, 2016. – 432 с.

**Аннотация.** В статье изложены результаты эмпирического исследования современного состояния развития агропромышленного комплекса Украины, рассмотрены перспективы его либерализации. Исследовано понятие «агропромышленный комплекс», что является перспективным для обозначения и системного изучения закономерностей функционирования предприятий данной сферы в условиях отечественной экономики и рассматривается как система, направленная на производство сельскохозяйственной продукции, которая пользуется постоянным спросом на мировом рынке. Проанализированы состояние и тенденции развития подотраслей сельского хозяйства, а именно растениеводства и животноводства. Проведен анализ современного состояния развития агропромышленного комплекса как результата деятельности предприятий этой отрасли за предыдущие годы. Исследованы законодательные акты, выпущенные в прошлом году, направленные на регулирование ситуации в сельском хозяйстве Украины. Доказана необходимость развития и либерализации агропромышленного комплекса, поскольку Украина находится на этапе мировой экономической интеграции.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, экономика, государство, экспортный потенциал, кредитование, глобализация, финансовая нагрузка.

**Summary.** The article presents the results of empirical research of the current state of agriculture in Ukraine and the prospects liberalization. The concept “agriculture”, which is promising for the definition and systematic study of patterns of functioning in the business in terms of the national economy and is seen as a system aimed at the agricultural production, which is in constant demand on the world market. The state and trends of sub-sectors of agriculture, namely crops and livestock. The analysis of the current state of agriculture as a result of the companies in this sector in previous years. Studied laws, issued last year aimed at regulating the situation in agriculture of Ukraine. The necessity of development and liberalization of agriculture, because Ukraine is in the process of global economic integration.

**Key words:** agriculture, economy, government, export potential, lending, globalization, financial burden.

УДК: 331.105:658.3

**Лазоренко Л. В.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри менеджменту*
*Державного університету телекомунікацій*

**Lazorenko L. V.**
*Ph.D in Economics*
*Department of Management*
*State University of Telecommunications*

# ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ

# FEATURES OF SYSTEM OF THE CLIENT-ORIENTED MANAGEMENT OF MOBILE COMMUNICATION ENTERPRISES

**Анотація.** У статті розкрито основні підходи до клієнтоорієнтованого управління. Визначено їх місце на ринку мобільного зв'язку України. Проведено аналіз перспектив розвитку ринку мобільного зв'язку України. Здійснено оцінку окремих проектів компаній «Київстар», «МТС-Україна» та Lifecel. Запропоновано напрями клієнтоорієнтованого управління підприємствами мобільного зв'язку.

**Ключові слова:** клієнтоорієнтоване управління, мобільний зв'язок, ринок, клієнти, компанія «МТС-Україна», компанія «Київстар», Lifecel.

**Постановка проблеми.** Кінцева мета діяльності будь-якого підприємства – прибуток. У сьогоднішніх умовах досягти високої рентабельності неможливо без урахування потреб ринку. Особливо актуальним це питання постає для підприємства мобільного зв'язку, оскільки ця галузь постійно розвивається і не можна залишатися на досягнутому рівні. Для цього доцільно здійснювати оцінку своїх можливостей та постійно вдосконалювати свою діяльність за рахунок нових послуг та використання сучасних технологій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями аналізу діяльності підприємств мобільного зв'язку натепер займається досить значна кількість як науковців, так і практиків в Україні та за її межами. Серед них можна зазначити: Е. Голубицьку, О. Степаненко, С. Таракановського, М. Постолатій, К. Абаєва, І. Балабанова, С. Усика та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Поглиблене наукове дослідження з даної тематики пов'язане з розробленням основних напрямів клієнтоорієнтованого управління діяльності організації, які б ґрунтувалися на результатах проведеного аналізу, з урахуванням можливостей підприємства та наявних тенденцій на ринку мобільного зв'язку.

**Мета** статті полягає в аналізі перспективних напрямів розвитку ринку мобільного зв'язку Україна з урахуванням особливостей системи клієнтоорієнтованого управління підприємствами даної галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні загальносвітові тенденції розвитку економічних систем, посилення впливу транснаціональних корпорацій, наявність кризових явищ протягом останніх років змушують вітчизняні підприємства шукати нові, більш ефективні підходи до організації власної діяльності, підвищення конкурентоспроможності та відповідності потребам та вимогам клієнтів. Утворення довгострокових відносин із клієнтами дає змогу максимізувати їх прибутковість за рахунок перетворення їх на постійних споживачів.

Поняття клієнтоорієнтованості тісно пов'язане з поняттям конкурентоспроможності підприємства. Під конкурентоспроможністю мається на увазі відповідність бізнесу кон'юнктурі ринку в цілому, а поняття клієнтоорієнтованості відображає ступінь відповідності підприємства очікуванням споживачів [2].

Клієнтоорієнтованість – це ключова компетенція компанії, що виражається в прагненні до встановлення і розвитку партнерських відносин із клієнтами, а також із будь-якими контрагентами як у бізнес-екосистемі, так і всередині організації, що базується на розумінні та задоволенні їхніх як активних, так і прихованих потреб та максимізацію прибутку на цій основі.

Під компетенцією розуміємо інтегрований результат опанування змістом, який виражається в готовності використовувати засвоєні знання, уміння та навички, а також способи вирішення поточних завдань на високому рівні і досягнення певного результату [9].

Клієнтоорієнтоване управління є відносно новим для українського ринку товарів та послуг. Це спричинює ряд міфів стосовно нього, з якими стикаються підприємства, що його впроваджують [8]:

1. «Клієнтоорієнтованість характерна для всіх підприємств, що працюють із клієнтами». Клієнтоорієнтованість підприємства визначається не просто взаємодією з клієнтами, а якістю стратегії, застосованої при цьому. Необхідно зацікавити клієнта та створити для нього індивідуальні умови, додаткові опції, сервіси, перетворити його на лояльного покупця.

2. «Клієнтоорієнтований підхід – це мода». Його впровадження повинно розглядатися підприємством не як мода, а як суттєва можливість якісно підвищити рівень обслуговування та задоволення потреб своїх клієнтів, збільшити рівень прибутковості за рахунок утримання частки постійних покупців, що забезпечують значну частку прибутку, вдосконалити систему комунікацій та синергії всередині підприємства, підвищити конкурентоспроможність та якість продукції за рахунок більш швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища, дії конкурентів, зміну потреб клієнтів.

3. «Програми лояльності (знижки, подарунки, бонуси) – головна форма прояву клієнтоорієнтованої діяльності». Використання програм лояльності не розкриває повністю потенціалу підприємства, вони є лише «вершиною айсберга», за якою приховано стабільні, лояльні, взаємовигідні, довгострокові партнерські відносини між підприємством та клієнтом. Зміст використання програм лояльності полягає у пропозиції комплексу якісних вигод для клієнта, як матеріальних, так і нематеріальних, наявність яких виділяє дане підприємство на ринку, суттєво відрізняє від конкурентів та створює його особливу ринкову цінність для клієнта.

4. «Потрібно позиціонувати себе як клієнтоорієнтовану компанію». Для того щоб бути клієнтоорієнтованим, а не лише позиціонувати себе, підприємству необхідно почати з мотивації своїх співробітників та розвитку корпоративної культури, оскільки персонал, що працює безпосередньо з клієнтами, є тією ланкою, яка реалізує принцип клієнтоорієнтованості на практиці. Необхідні також система цінностей та концепція лояльності для співробітників підприємства, що дають змогу стимулювати та заохочувати працівників.

5. «Клієнтоорієнтований підхід не є ефективним для нашого середовища функціонування». Клієнтоорієнтоване управління передбачає використання найбільш прогресивних та інноваційних інструментів маркетингу та менеджменту, дає змогу вивести підприємство на більш високий рівень функціонування. Але його впровадження вимагає системності у проведенні заходів, відстрочення у часі між початком упровадження змін та результатом від їх упровадження. Також клієнтоорієнтованість вимагає постійної уваги до клієнтів, максимальної віддачі персоналу та контролю з боку керівництва, значних інвестицій у дослідження, моніторинг та розроблення нових продуктів.

Ринок мобільних послуг в Україні – перенасичений, становить 58,61 млн. абонентів (за кількості населення 42,76 млн. осіб), що означає проникнення в населення на рівні 137%. Нині вже стоїть питання не як привести нового клієнта та розширити базу, а як утримати наявних. Більше того, оскільки зараз у середньому кожна третя людина користується sim-картами як мінімум двох операторів, додається ще одне не менш важливе питання – як стати для абонента пріоритетним оператором із більшою часткою місячних витрат на мобільний зв'язок.

У зв'язку із цим кожен мобільний оператор намагається постійно впроваджувати нові послуги для своїх абонентів із метою утримання їх серед своїх клієнтів і збільшення конкурентоспроможності компанії.

Компанії мобільного зв'язку передусім намагаються розширити свої можливості в технологічному аспекті, але це не завжди вдається через проблеми, пов'язані з великими грошовими витратами та необхідним правовим обґрунтуванням відповідної діяльності, тому підприємства також намагаються впроваджувати нові послуги, які були цікавими і потрібними їх клієнтам і тим самими сприяли підвищенню прибутковості компанії.

Незважаючи на гучний прихід в Україну 3G на початку 2015 р. і те, що англійська компанія Vodafone є найбільш досвідченою в даному питанні, на кінець 2016 р. цим покриттям забезпечений дуже невеликий відсоток території країни [3].

При цьому компанія стверджує, що на сьогоднішній день забезпечила частку 42% жителів України 3G-доступом до мережі Інтернет, а також планує до кінця 2016 р. збільшити цю частку до 50%.

Розширення покриття доступу до мережі Інтернет сприятиме розгорненню цифрового телебачення в Україні. Зауважимо, що Постановою Кабінету міністрів України від 26 листопада 2008 р. № 1085 затверджено Державну програму впровадження цифрового телерадіомовлення, за якою до кінця 2015 р. планувалося стовідсоткове покриття території України сигналами цифрового телерадіомовлення. Програмою передбачено до 2015 р. впровадити у смугах частот 174–230 МГц і 470–862 Мгц радіотехнології цифрового телерадіомовлення стандарту DVB-T [1]. Але на кінець 2016 р. Програма все ще не виконана через дві взаємопов'язані причини:

1) впровадженню цифрового телерадіомовлення повинно передувати забезпечення швидкісного доступу до мережі Інтернет;

2) висока вартість.

Сприяння оператора Vodafone виконанню Державної програми впровадження цифрового телерадіомовлення забезпечується технічним упровадженням 3G-покриття починаючи з обласних центрів та густонаселених регіонів країни. Також на початку 2016 р. у засобах масової інформації з'явилася новина про те, що мобільні оператори можуть почати закуповувати Інтернет-провайдерів для диверсифікації свого бізнесу [10].

Зокрема, компанія «МТС/Vodafone Україна» мала намір викупити в «Укртелекома» оператора «Тримоб», що дасть змогу Vodafone подвоїти кількість радіочастотного ресурсу, що знаходиться в розпорядженні компанії, і тим самим забезпечити собі впевнену перевагу перед конкурентами в майбутньому, коли почнеться розгортання комерційних мереж 4G (LTE). Чим більше спектр, тим менше обладнання доведеться встановлювати. Вартість угоди оцінюють близькою до вартості отримання 3G-ліцензій у 2015 р., тобто близько 2,7–3,3 млрд. грн. Проте угода не відбулася з двох причин: втрата інтересу, оскільки Vodafone успішно вибудовує власну мережу, а також через те, що Фонд держмайна України не дав згоду, оскільки така угода суперечить договору про приватизацію «Укртелекома» [5].

Тим часом холдинг VimpelCom (власник «Київстару») веде переговори про покупку Інтернет-провайдера «Воля». Така угода дала змогу б об'єднаному оператору («Київстар» + «Воля») стати лідером в Україні за кількістю абонентів як Інтернет-доступу, так і телебачення [10].

Наважившись зайти в Україну, Vodafone навряд чи буде обмежувати свій бізнес мобільним зв'язком. На глобальній арені компанія працює в різних телеком-сегментах, включаючи фіксований Інтернет. Тільки в 2015 р. цей напрям приніс компанії 20% загальної суми виручки. Група покриває близько 50 млн. європейських домогосподарств власною або орендованою провідною інфраструктурою, надає 12 млн. клієнтам послуги широкосмугового доступу в Інтернет і має 9 млн. телевізійних абонентів у країнах Європи.

У недалекому минулому, у 2008–2012 рр., на ринок вийшла нова технологія доступу до мережі Інтернет, яка була побудована на стандарті 3G, але цей стандарт не був орієнтований на далекі відстані від ретрансляторів, що зумовило недостатнє покриття. Але з 2014 р. на території України був проведений аукціон на отримання частот стандарту 4G, що дає змогу побудувати більш якісну і ширшу архітектуру .

Повноцінний доступ до мережі 4G буде наданий лише в 2017 р. НКРЗІ готує повний рефарминг наявних частот, адже розподілені частоти між лідерами ринку «МТС Україна» (Vodafone), «Київстар» і Lifecell були надані хаотично і нарізані малими смугами, і тим більше кількість цих смуг у кожного оператора різна і пропускна здатність також залежно від регіону варіюється [7].

На зустрічі експертів «МТС Україна», представників постачальників обладнання ZTE, Huawei і Nokia із пресою з'ясувалося, що GSM 1800 може стати першим діапазоном в Україні, де запрацює 4G. Другим за потенціалом експерти мобільного оператора називають смуги в діапазоні 800 МГц, на яких зараз працюють телебачення і CDMA-зв'язок [7].

НКРЗІ збирається розчистити цей спектр і видати на нього ліцензії на початку 2018 р.

За інформацією МТС, 51% у діапазоні GSM 1800 контролює «Київстар», 32% – «МТС Україна», ще 17% – Lifecell. Для повноцінного запуску 4G зі швидкістю передачі даних 150 Мбіт/сек., за розрахунками «Техексперт МТС», потрібна смуга 20 МГц (uplink) + 20 МГц (downlink). Таким чином, якщо НКРЗІ проведе рефармінг у GSM-1800, не змінюючи нинішню часткою операторів, повноцінний запуск 4G зможе забезпечити «Київстар», у якого виявиться 37,5 + 37,5 МГц спектра (з явним надлишком) і МТС (24 + 24 МГц). Lifecell явно не вистачить до їх рівня зі спектром в 12,7 + 12,7 МГц [7].

Це означає, що Lifecell стає єдиним потенційним покупцем частотного надлишку «Київстару». Скільки можуть коштувати відсутні смуги? Точних розрахунків немає. Є номінальна вартість мегагерців, установлена Кабінетом Міністрів України. За його розрахунками, 1 МГц в смузі 1800 МГц у всіх регіонах країни коштує приблизно 4 млню грн. Є й ринкова вартість подібних частот. 3G-аукціон показав, що 1 МГц у сусідньому діапазоні 1900–2100 МГц обходиться приблизно в 100 млн. грн.

Тобто гіпотетична вартість саме тих 7 + 7 МГц для Lifecell може варіюватися в межах від 56 млн. до 1,4 млрд. грн. У передбачуваній операції з продажу частот є один нюанс: Lifecell не збирається брати участь у подібній схемі, що випливає зі слів її прес-служби [7].

До початку 2018 р. запропоновано розвинути дану технологічну мережу для своєчасного отримання вигідного становища на ринку та за своєчасному перерозподілу смуг нового стандарту 4G. Таким чином, Vodafone зможе обійти конкурентів та захопити більший ринок, не порушуючи жодного пункту Закону про антимонопольну діяльність.

Є і другий варіант розвитку ситуації. У деяких країнах Європи регулятор в ході 4G-рефармінгу «скидав увесь спектр у загальний казан» і самостійно різав його рівними смугами без урахування попереднього розподілу часток. Очевидно, на це і сподівається Lifecell.

Регулятор ще не визначився з остаточною позицією. Будь-яка угода між операторами повинна мати предмет. Частоти предметом бути не можуть. Ними користуються оператори за ліцензією. А ліцензії видає регулятор після аналізу заявки оператора, конкурентного середовища і технічної можливості. Якщо попит перевищує пропозицію, влаштовується конкурс [7].

Як було зазначено вище, у компанії не завжди вистачає коштів та інших можливостей для реалізації високотехнологічних проектів, тоді вони можуть запроваджувати у своїй діяльності надання нових послуг, цікавих і необхідних для своїх клієнтів До таких послуг можна віднести такі.

Мобільний оператор «Київстар» у серпні 2016 р. зареєстрував компанію «Стармані», а тепер працює над отриманням необхідних ліцензій від НБУ. «Стармані» надаватиме фінансові послуги з оплати сервісів і покупок в Інтернеті, за які клієнти оператора зможуть розраховуватися зі свого мобільного рахунку. Для початку це будуть мікроплатежі, але в майбутньому спектр послуг може бути збільшено. Сьогодні, крім очікування на схвалення від НБУ, «Стармані» також шукає банк-партнера для проведення платежів [4].

Можливість використання власного мобільного рахунку як засобу для оплати в «Київстарі» була й раніше. Послуга «Мобільні гроші», яку презентували ще в 2013 р., дає змогу оплачувати Інтернет, комунальні платежі, банківські послуги, ігри тощо. Це здебільшого невеликі транзакції, для яких суми на мобільному рахунку було б цілком достатньо.

Нова компанія «Стармані» знадобилася «Київстару» у зв'язку з тим, що виникла необхідність розширити сітку можливих варіантів платежів. Після того як «Стармані» отримає відповідні дозволи і ліцензію від НБУ, менеджмент візьметься за підключення нових партнерів і розширення списку місць для оплати послуг. Зокрема, мова йде про Інтернет-магазини, а також оплату різних офлайн- і онлайн-послуг [4].

Уже сьогодні послугою «Мобільні гроші» від «Київстар» користуються понад 650 тис. абонентів оператора. Із розширенням кількості партнерів кількість абонентів може суттєво зрости. Для безготівкової оплати користувачу не потрібно мати при собі банківську картку і вводити пін-код. Через спеціальний додаток для Android або iOS платіж можна здійснити, зробивши лише декілька кліків [4].

Для «Київстару» вигода також очевидна – це переведення абонентів із «голосу». Розвиваючи мобільні платежі, оператор зароблятиме на комісії і трафіку. Із розвитком мережі 3G та 4G в Україні це може стати чудовим способом збільшити доходи не за рахунок підвищення тарифів, а завдяки введенню нових послуг.

Для оператора вихід у фінансовий сегмент відкриває великі перспективи. Можливість оплачувати покупки – справді досить цікава ідея. Інша річ – утілення. Мобільні оператори всього світу намагалися стати дистриб'юторами контенту, натхненні продажем рингтонів і wap-ігор. Однак телекомівська ментальність стала непереборним бар'єром, і це ні в кого не вийшло. На відміну від продажу контенту модель мобільної комерції вже має успішні застосування як в Європі та США, так і технологічно менш розвинених країнах. «Київстару» нічого не потрібно вигадувати, лише повторити успіх інших. До того ж база перших користувачів уже сформована [4].

**Висновки.** Основними напрямами клієнтоорієнтованого управління підприємствами мобільного зв'язку є:

1) формування кадрової політики підприємства, орієнтованої на споживача;

2) постійний моніторинг тенденцій на ринку мобільного зв'язку в Україні та світі та врахування їх у діяльності підприємства;

3) формування ефективної системи взаємодії між клієнтом та підприємством;

4) надання якісних послуг;

5) розроблення та впровадження тарифів відповідно до потреб споживача;

6) формування та реалізація програм лояльності;

7) створення максимально відкритої та зрозумілої системи діяльності компанії.

Отже, клієнтоорієнтований підхід до управління підприємством є одним з ефективних методів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Він дає змогу підприємству позиціонувати себе як таке, що краще за конкурентів може задовольнити потреби споживачів, створити цінність та отримати лояльність споживачів на значний час.

**Список використаних джерел:**


1. Державна Програма впровадження цифрового телерадіомовлення від 26 листопада 2008 р. № 1085 / Кабінет Міністрів України. – К. : Уряд. вид-во, 2008.
2. Аніськіна І.В. Підприємство як клієнтоорієнтована система / І.В. Аніськіна // Ефективна економіка. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2051.
3. Зведена карта покриття всіх 3G операторів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://3g.multitest.ua/?pos=48.64999,32.81696,6.
4. «Київстар» створив нову компанію «Стармані» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.net.ua/ua/business/1403044-kiyivstar-stvoriv-novu-kompaniyu-starmani.
5. Кулеш С. «МТС Украина» (Vodafone) покупает оператора «Тримоб» у компании Укртелеком / ITC.ua: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://itc.ua/news/mts-ukraina-vodafone-pokupaet-operatora-trimob-u-kompanii-ukrtelekom/.
6. Ли Г. Удовлетворенность потребителей и лояльность / Г. Ли // Энциклопедия маркетинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w ww.marketing.spb.ru/read/article/a47.htm.
7. На шляху до 4G: надлишки частот «Київстару» може отримати Lifecell [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kitgsm.com.ua/stati/tehnogid/4g-chastoti-kyivstar-mozhe-otrimati-lifecell.html.
8. Прокофьева О. Клиентоориентированность и мифы о ней / О. Прокофьева // Энциклопедия маркетинга. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/client-centeredness_myths.htm.
9. Рябоконь Н.П. До питання формування клієнтоорієнтованості як ключової компетенції компанії / Н.П. Рябоконь // Ефективна економіка. – 2015. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4522&p=2.
10. Скрипин В. Украинские мобильные операторы могут начать скупать Интернет-провайдеров для диверсификации своего бизнеса / В. Скрипин // ITC.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://itc.ua/news/ukrainskie-mobilnyie-operatoryi-mogut-nachat-skupat-internet-provayderov-dlya-diversifikatsii-svoego-biznesa/.


**Аннотация.** В статье раскрыты основные подходы к клиентоориентированному управлению. Определено их место на рынке мобильной связи Украины. Сделан анализ перспектив развития рынка мобильной связи Украины. Осуществлена оценка отдельных проектов компаний «Киевстар», «МТС-Украина», Lifecel. Предложены направления клиентоориентированного управления предприятиями мобильной связи.

**Ключевые слова:** клиентоориентированное управление, мобильная связь, рынок, клиенты, компания «МТС-Украина», компания «Киевстар», Lifecel.

**Summary.** Basic approaches of the client-oriented management are exposed in the article. Their location at the market of mobile communication of Ukraine is determined. The analysis of prospects of market of mobile communication of Ukraine development is conducted. The estimation of some projects of companies «Kyivstar», «MTC-Ukraine» and Lifecel is carried out. Directions of the client-oriented management of mobile communication enterprises are offers.

**Key words:** client-oriented management, mobile communication, market, clients, company «MTC-Ukraine» company «Kyivstar», Lifecel.

УДК 658.012:338.14 (621)

**Лемішовський В. І.**
*аспірант кафедри економіки підприємств*
*та інформаційних технологій*
*Львівського університету бізнесу та права*

**Lemishovskij B. I.**
*Postgraduate department of Business Economics*
*and Information Technology*
*Lviv University Business and Law*

# КОНТРОЛІНГ В УПРАВЛІННІ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ: КООРДИНАЦІЙНІ ЕЛЕМЕНТИ

# CONTROLLING IN MANAGEMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE: ELEMENTS OF COORDINATION

**Анотація.** У статті розглянуто результати наукових досліджень щодо інструментарію контролінгу: об'єктів, суб'єктів, мети, предмету, цілей та функцій. Виокремлено концептуальний базис контролінгу для машинобудівних підприємств. Сформовано власний погляд щодо цілей контролінгу. Визначено його основні завдання в процесі управління. Встановлено, що для досягнення цілей контролінг повинен забезпечувати виконання інформаційної, координаційної та орієнтованої на результат функцій.

**Ключові слова:** управлінський інструментарій, контролінг, концепція контролінгу, складники концептуального базису контролінгу.

**Постановка проблеми.** Кризовий стан переважної більшості вітчизняних підприємств машинобудування, їх низька конкурентоздатність, низькорентабельна (збиткова) діяльність зумовлюють зміст та функціональну спрямованість такої системи управлінського інструментарію, що повинна забезпечити практичне впровадження адекватних підходів та методів управління. За таких умов на перший план висуваються ринкові та економічні критерії ефективності діяльності підприємств цієї галузі національної економіки, що вимагають упровадження в їх практику гнучких і динамічних управлінських інструментів, одним з яких є контролінг. Ефективність контролінгу, його обґрунтованість у процесах підготовки значною мірою залежать від концептуально-теоретичних і прикладних засад, які стосуються його організаційної структури, функціональної спрямованості, принципів добору елементів, методики та координації з використовуваним управлінськими інструментами.

Результати наукових досліджень засвідчують те, що організація контролінгу, спираючись на обґрунтовану сукупність концептуальних, теоретичних і прикладних засад, що стосуються його як самодостатнього інструментарію, у повному обсязі не досліджена. Для його ефективності передусім повинна бути розроблена послідовна реалізація концепції контролінгу, яка ґрунтується на добре врегульованих стосовно специфіки діяльності підприємства базових засадах її формування.

Разом із тим в узвичаєних для вітчизняної практики системах менеджменту відсутні достатньо обґрунтовані й адекватні трансформаційним умовам вимоги для формулювання концептуальних засад контролінгу. Для їх вироблення вважаємо за доцільне спиратися на основні положення формулювання складників контролінгу та розвинути їх сутність контекстно до використовуваних на практиці принципів управління машинобудівним підприємством.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Більшість теоретиків і практиків дотримується погляду про необхідність розроблення базової системи інструментів, використовуваних в умовах перманентної зміни концепцій менеджменту, інтегруючи в собі новітні методи у сфері обліку, аналізу, планування, моніторингу, діагностики, контролю тощо. Загалом дослідження за цією тематикою свідчать, що нині «існують проблеми у забезпеченні дієвості й адекватності інструментарію тим елементам діяльності підприємств, які піддаються контролінгу» [1, с. 38]. Обґрунтованою слід визнати позицію З. Іванової, яка виходить з того, що, оскільки «контролінг пов'язаний із реалізацією фінансово-економічної інформаційної функції в менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень», для вітчизняної практики в розрізі видів економічної діяльності «необхідним є подальше вивчення його цілей, функцій і принципів у системі управління підприємством» [2, с. 138].

Прийняття управлінських рішень стосовно конкурентоспроможності підприємств зумовлює розроблення певної системи дій, яка має становити концепцію контролінгу в системі управління його операційною діяльністю та розвитком у довгостроковій перспективі. Звідси і випливають вимоги щодо вироблення доцільних для конкретного підприємства видів, форм і методів контролінгової діяльності. Їх обґрунтованість визначається тим, наскільки «використання потенціалу контролінгу допомагає підприємству своєчасно реагувати на зміни ринку, діяти на ньому, постійно орієнтуючись на майбутнє, визначати перспективу шляхом ефективного планування з прямим та зворотним зв'язком» [3, с. 116].

Розроблення адаптивного концептуального базису системи управлінської контролінгової діяльності, її організація й упровадження в практику спираються на обґрунтовану сукупність концептуальних теоретичних і прикладних засад, які стосуються структури, функцій, принципів, організації і методики функціонально орієнтованого контролінгу. Наведені та інші теоретичні спрямування є загальновизнаними для побудови будь-якого управлінського інструментарію, проте стосовно контролінгу таке системне забезпечення, як відзначається в

тематичній економічній літературі, у повному обсязі не досліджено.

**Метою** статті є визначення базового інструментарію контролінгу: об'єктів, суб'єктів, мети, предмету, цілей та функцій, виокремлення концептуального базису контролінгу для машинобудівних підприємств, формулювання його основних завдань.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній економічній теорії узгодженого та чітко вираженого понятійного базису щодо змістовної і функціональної концепції контролінгу як управлінського інструмента не існує, тому пропоновані парадигми і концептуальна основа цієї системи розвиваються в різновекторних напрямах.

Загалом інструментарій контролінгу умовно поділяють за періодом дії (стратегічний, оперативний) та фазами циклу контролінгової діяльності. Виходячи з такої дещо теоретизованої диспозиції, контролінг як конкретно визначену інформаційно-аналітичну систему можна об'єктивно розглядати базовою основою для формування адаптивних для вітчизняної практики організаційно-економічних механізмів та інструментарію в процесах операційного і стратегічного управління машинобудівних підприємств.

Узагальнено основний інструментарій контролінгу розкривається через сукупність цілей та завдань, його реалізації у сфері діяльності конкретного суб'єкта, параметри діяльності якого можуть бути зміненими за допомогою цілеспрямованого впливу на об'єкт. Тобто безпосередньо цей процес визначається не тільки об'єктом, на який спрямована управлінська дія, але й суб'єктом.

Нині можна виокремити різні погляди науковців, які щодо об'єктів контролінгу суттєво відрізняються. Одні розглядають такими об'єктами підсистеми управління «організацію як систему, менеджмент як систему, компетенції керівника та управлінської команди» [4, с. 26], «підсистеми системи управління, між якими забезпечується координація (планування, бухгалтерський облік, економічний аналіз та контроль) та їх об'єкти (процеси створення, розподілу та використання майна, економічні результати діяльності суб'єкта господарювання, господарські засоби, джерела їх утворення тощо)» [5, с. 25]. Інші науковці до об'єктів контролінгу відносять показники діяльності підприємства: конкурентоспроможність, фінансово-господарську діяльність, загальні цілі та стратегії розвитку [6]; показники ефективності факторів виробництва їх використання та організації, потенціал організації (чисельність, основні засоби, потужність, обсяг виробництва та збуту), показники фінансового стану порівняно з прогнозними [7]. Попри наведені визначення в економічній літературі домінує визначення об'єктом контролінгу витрат підприємства [8–10], що пояснюється тим, що контролінг у багатьох дослідженнях ототожнюється з управлінським обліком.

Узагальнюючи погляди дослідників на об'єкти контролінгу, їх можна умовно поділити на дві групи: одні відносять до об'єктів контролінгу всі управлінські відносини, що ототожнює контролінг із менеджментом, інші обмежують зміст контролінгу показниками фінансового стану, чи зараховують до його об'єктів лише певний процес, ресурс або результат, ототожнюють його зміст з економічним аналізом. На нашу думку, виходячи з проведених досліджень та з погляду на контролінг як координаційний механізм контролю фінансово-економічної сфери діяльності підприємства, об'єктом контролінгу повинні бути відносини в процесі управління, сукупність їх форм та методів.

На основі вищенаведеного вибору об'єкта контролінгу його суб'єктами є управлінський персонал, який визначає та впливає на дані відносини. Предметом контролінгу є координаційна організація відносин, які виникають, для досягнення управлінських цілей.

Щодо мети контролінгу, то її наукові обґрунтування суттєво різняться. Так, у наукових дослідженнях домінують позиції, що метою контролінгу є «орієнтація управлінського процесу на досягнення цілей підприємства» [11, с. 339], «діагностування фактичного техніко-економічного і фінансового стану, порівняння його з прогнозованим, виявлення тенденцій і закономірностей розвитку економіки підприємств відповідно до головної мети та попередження негативного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансовий результат та становище на ринку» [9]. На думку З. Іванової, головною метою контролінгу є побудова системи прийняття і реалізації управлінських рішень на основі оцінювання господарської ситуації для забезпечення ефективної діяльності підприємства й отримання оптимального фінансового результату [2, с. 138]. На думку Г. Панченка [12, с. 244], основною метою контролінгу є орієнтація процесу управління на досягнення вагомих для підприємства цілей та інформаційна підтримка управлінських рішень для підвищення їх якості.

Погоджуючись із даними визначеннями та враховуючи необхідність мінімізації негативного впливу неконтрольованих ділянок роботи управлінського персоналу, основною метою контролінгу, на нашу думку, потрібно визнати вироблення комплексної системи контролю, яка б забезпечувала оптимальний результат у контексті стратегічних цілей машинобудівних підприємств. Проте під час вибору мети контролінгу необхідно дотримуватися позиції, що «ключовим поняттям у визначенні мети контролінгу є тенденції і закономірності економіки підприємства, його техніко- економічного та фінансового стану» [9, с. 20].

Ґрунтовна основа системного контролінгу передбачає чітку кореляцію з визначеними цілями, а також зосередження своїх завдань на пріоритетних. Загальні цілі машинобудівних підприємств орієнтовані передусім на задоволення інтересів їх власників, акціонерів, менеджменту. Це свідчить про те, що формулювання, вибір і взаємоузгодженість цілей становлять багатогранний процес координації і досягнення балансу між інтересами окремих груп осіб і можливостями розвитку машинобудівного підприємства в суспільно-економічному середовищі. Для визначення і вибору базових принципів функціонування контролінгу нами обґрунтовується потреба зрівноважити основні цілі, які є загальними (пов'язують усю систему задекларованої стратегії машинобудівного підприємства) і підцілі, сформульовані його елементами.

Слушною є думка Г. Панченка про те, що «цілі контролінгу нерозривно пов'язані із цілями самого підприємства на даному етапі його діяльності, тобто якщо підприємство ставить собі за мету підвищення своєї конкурентоспроможності та збільшення частки на ринку, то і функції контролінгу повинні бути спрямовані на виконання цього завдання».

Операційні цілі загальної стратегії чинять більший вплив на організацію контролінгу, а тому, на нашу думку, важливими елементами виступають конкретизація порядку використання допустимих способів організації контролінгу, надання нормативного статусу самостійно розробленим методам організації контролінгу, обрання механізмів його реалізації відповідно до структури та специфіки діяльності машинобудівних підприємств.

Функції планування і контролю, реалізацію яких забезпечує контролінг, є значними інструментами менеджменту в рамках управління підприємством. У загальній

системі управління підприємством через планування і контроль, виходячи з аналізу й оцінки шансів і ризику, формулюють цілі, координують напрям різних часткових процесів планування діяльності на досягнення мети, готують рішення і з допомогою створення основи для порівняння в подальшому планових показників із фактичними, створюють умови для контролю й управління процесами і підприємства в цілому [13, с. 32].

Для досягнення поставлених цілей машинобудівних підприємств контролінг у системі управління повинен забезпечувати виконання певних функцій. Ураховуючи сформульовані нами базові концептуальні основи контролінгу, до його функцій слід віднести: інформаційну – систему інтегрованого інформаційного забезпечення, планування та контролю діяльності підприємства; координаційну – підтримку керівництва в процесі вирішення загального завдання координації системи управління; функцію, орієнтовану на результат.

До найважливіших функцій контролінгу в умовах сучасної економіки науковці і практики відносять його функціональну спрямованість на координацію окремих елементів господарської діяльності підприємств для забезпечення їх раціональної єдності і взаємодії. Обґрунтовується, що саме контролінг покликаний забезпечити «координацію складових частин управління підприємством – системи цілей, організаційної системи, системи управління і контролю, а також інформаційної системи і системи виробництва і реалізації» [13, с. 31].

У сучасній практиці домінує концепція стратегічного управління, базовою основою якого виступає стратегічне планування, тому важливим завданням під час вироблення адаптивної системи контролінгу є узгодження його функцій зі сферами стратегічного планування і стратегічного менеджменту. Науковцями робляться висновки, що «сьогодні є одностайність у тому, що стратегічне планування має потребу в координаційній функції контролінгу такою самою мірою, як і оперативне планування» [13, с. 31].

Розроблений концептуальний базис контролінгу машинобудівного підприємства поданий на рис. 1.

Найпершим із завдань формування контролінгу в сучасних дослідженнях уважається формування науково обґрунтованого базису для контролю управління підприємством, який формує передумови і можливості для мінімізації ризиків і витрат. Оскільки ми розглядаємо контролінг як спосіб координаційного процесу машинобудівних підприємств, то під час визначення його завдань необхідно враховувати забезпечення цього процесу.

На думку науковців, завдання контролінгу повинні включати всі види діяльності з досягнення цілей контролінгу і у загальному випадку «включають інформаційне забезпечення, підтримку процесу планування, контроль над реалізацією планів, конкурентоспроможністю, оцінку, виявлення відхилень та їх причин, а також вироблення рекомендацій для плану дій з усунення причин, що викликали ці відхилення» [12, с. 243].

У рамках організації контролінгу машинобудівних підприємств, на нашу думку, необхідно виділяти завдання в межах кожного його складника, проте загальними завданнями є такі:

– вибір складників організації контролінгу;

– розроблення системи організації контролінгу, що забезпечує формування дієвого механізму його функціонування;

– управління складниками контролінгу, що забезпечує оптимізацію витрат та нагромадження інвестиційних ресурсів;

– розроблення й упровадження адекватних для цих цілей методів контролінгу в межах кожної його складника;

– організація роботи контролінгових служб;

– розроблення організаційного, інформаційного та методичного забезпечення механізму складників контролінгу;

– встановлення термінів упровадження інформаційного та методичного забезпечення механізму складників контролінгу;

– створення дієвої системи контролю над дотриманням вимог до організації контролінгу.

Оскільки контролінг охоплює весь процес управління – від формування стратегії та розроблення планів до аналізу фактичного досягнення поставлених цілей, –

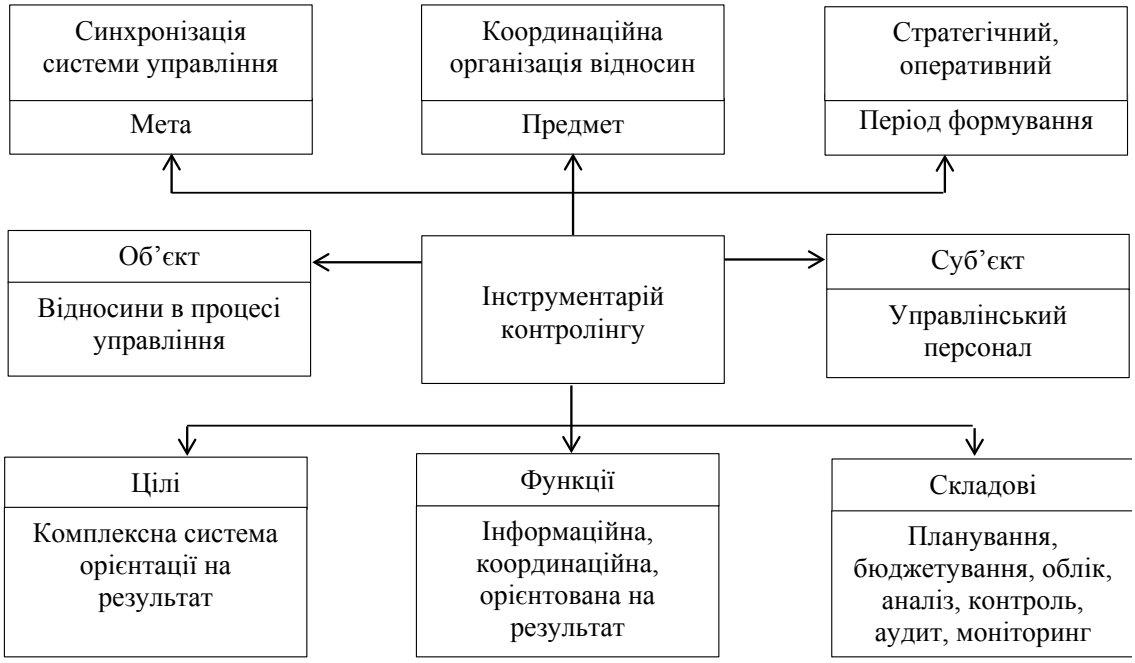



**Рис. 1. Концептуальний базис контролінгу підприємства**

слушною є думка про те, що для реалізації відповідних завдань «необхідно використовувати специфічні інструменти та методи, завдяки яким поставлена мета може бути досягнута з максимально позитивним результатом і в найкоротший термін» [14, с. 125].

**Висновки.** Виходячи з результатів узагальнень і систематизації підходів до організації системної побудови контролінгу, аргументуємо свій узагальнюючий висновок про те, що організація контролінгу повинна бути вироблена на обґрунтованому концептуальному базисі і бути зорієнтованою на прийнятну стратегічну мету діяльності машинобудівного підприємства.

За результатами дослідження розроблено концептуальний базис контролінгу машинобудівного підприємства. Об'єктами контролінгу є відносини в процесі управління, його суб'єктами є управлінський персонал, який визначає та впливає на дані відносини. Виходячи із цього, предметом контролінгу машинобудівних підприємств є координаційна організація відносин, які виникають для досягнення управлінських цілей.

Щодо мети контролінгу, то нею визначено вироблення комплексної системи контролю, яка б забезпечувала оптимальний результат у контексті стратегічних цілей машинобудівних підприємств, при цьому ціллю контролінгу є комплексна система, орієнтована на результат. Для досягнення поставлених цілей контролінг у системі управління повинен забезпечувати виконання таких функцій: інформаційної – системи інтегрованого інформаційного забезпечення, планування та контролю діяльності підприємства; координаційної – підтримки керівництва в процесі вирішення загального завдання координації системи управління; функції, орієнтованої на результат.

Оскільки контролінг охоплює весь процес управління – від формування стратегії та розроблення планів до аналізу фактичного досягнення поставлених цілей, – для реалізації відповідних завдань потрібно використовувати описані координаційні елементи, використовуючи які, поставлена мета може бути досягнута з максимально позитивним результатом у найкоротший термін.

**Список використаних джерел:**


1. Рибак О.В. Формування механізму контролінгу в управлінні результативною діяльністю підприємства : дис. … к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.В. Рибак ; Хмельницький національний університет. – Хмельницький, 2014. – 248 с.
2. Іванова З.О. Особливості формування системи контролінгу на підприємствах / З.О. Іванова // Актуальні проблеми економіки. 2012. – № 6(132). – С. 136–141.
3. Заюкова М.С. Теорія фінансової стійкості підприємства : [монографія] / М.С. Заюкова. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2004. – 155 с.
4. Гудзинський О.Д. Контролінг в системі менеджменту : [монографія] / О.Д. Гудзинський, М.М. Аксентюк, О.М. Деменіна ; за заг. ред. О.Д. Гудзинського. – К. : ІПК ДСЗУ, 2009. – 225 с.
5. Брохун Н.С. Система контролінгу: об'єкт, суб'єкт та завдання / Н.С. Брохун // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 2(44). – С. 22–30.
6. Карминский А.М. Контроллинг : [учебник] / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова ; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
7. Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : [монографія] / М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.
8. Ананькина Е.А. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина [и др.] ; под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 279 с.
9. Давидович І.Є. Контролінг : [навч. посіб.] / І.Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
10. Петренко С.Н. Контроллинг / С.Н. Петренко. – К. : Ника-Центр, Эльга. 2004. – 328 с.
11. Мошек Г.Е. Контролінг як сучасна концепція управління діяльністю підприємства / Г.Е. Мошек // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2011. – № 3(57). – С. 339–340.
12. Панченко Г.С. Контролінг у системі обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень / Г.С. Панченко // Обліково-аналітичне забезпечення: вітчизняний і міжнародний досвід : [монографія] ; за заг. ред. М.Г. Білопольського. – Донецьк : Дмитренко Л.Р., 2014. – С. 238–246.
13. Штрайт Б. Контроллинг в реализации функций планирования и контроля / Б. Штрайт, Е. Петрик // Бухгалтерский учет и аудит. – 1995. – № 6. – С. 31–35.
14. Карцева В.В. Систематизація інструментарію контролінгу на підприємстві: теоретичний аспект / В.В. Карцева // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – С. 118–127.


**Аннотация.** В статье рассмотрены результаты научных исследований инструментария контроллинга: объектов, субъектов, предмета, целей и функций. Выделен концептуальный базис контроллинга для машиностроительных предприятий. Сформирован собственный взгляд относительно целей контроллинга. Определены его основные задачи в процессе управления. Установлено, что для достижения целей контроллинг должен обеспечивать выполнение информационной, координационной и ориентированной на результат функций.

**Ключевые слова:** управленческий инструментарий, контроллинг, концепция контроллинга, составляющие концептуального базиса контроллинга.

**Summary.** In the article the results of research on controlling tool, object, subject, aim, object, purposes and functions. Thesis there is determined conceptual basis for controlling the machine-building enterprises. Formed its own opinion on the objectives of controlling. Its main tasks in the management process. Established that for the purposes of controlling performance should provide information, coordination and result-oriented functions.

**Key words:** management tools, controlling, controlling concept, components conceptual basis of controlling.

УДК 631.16:636.22/28

**Ляліна Н. С.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри економіки підприємства*
*Харківського національного аграрного університету*

**Lialina N. S.**
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,*
*Senior Lecturer at Department of Economics of Enterprise*
*Kharkiv National Agrarian University named after V.V.Dokuchaev*

# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

# THEORETICAL-METHODOLOGICAL AND PRACTICAL FOUNDATIONS OF THE FORMATION OF ECONOMIC MECHANISM FOR INCREASING PROFITABILITY OF MILK PRODUCTION AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

**Анотація.** У статті розглянуто теоретико-методологічні засади формування економічного механізму господарювання та досліджено вплив основних чинників (концентрації, спеціалізації та інтенсифікації) на формування прибутковості виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах.

**Ключові слова:** економічний механізм, прибутковість, молочне скотарство, концентрація, спеціалізація, інтенсифікація.

**Постановка проблеми.** Забезпечення країни продовольством відповідно до норм раціонального харчування належить до числа тих проблем, які не мають кон'юнктурного характеру та знаходять свій вираз у понятті продовольчої безпеки. На кожному етапі розвитку національної економіки особливої гостроти набувають певні її складники. Нині до них, за загальним визначенням, належить задоволення потреб у продуктах тваринного походження, серед яких особливе місце належить продукції молочного скотарства – галузі, яка традиційно відіграє провідну роль у розвитку сільськогосподарського виробництва. Проте в останні роки молочному скотарству притаманні великі складнощі у розвитку [1, с. 1]. Сучасний стан галузі, суттєві зміни, які відбуваються в механізмах господарювання, наростаюча диференціація рівней конкурентоспроможності виробників, низька ефективність виробництва зумовлюють необхідність подальших досліджень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Жодна економічна система не може нормально функціонувати без добре відпрацьованих механізмів управління економікою. Питання теоретико-методологічних аспектів формування та функціонування механізмів впливу, у тому числі й економічного, на розвиток економіки аграрної сфери завжди привертали увагу як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Аналіз результатів дослідження показав, що найбільш дискусійними в наукових колах виявилися поняття господарського та економічного механізмів [2–5]. Їх різноплановість у поглядах свідчить не тільки про складність, але й про відсутність єдиного підходу до визначення змісту та основних складників механізмів підвищення прибутковості виробництва, а також ступеня їх впливу в системі АПК.

**Мета** статті – розглянути теоретико-методологічні засади економічного механізму господарювання та виявити основні чинники, які забезпечують досягнення високого рівня прибутковості виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Питанням формування ефективного механізму господарювання, у тому числі механізму підвищення прибутковості виробництва продукції скотарства, присвячено праці В.Я. Амбросова, Т.Г. Маренич, П.Т. Саблука, А.А. Чухна, О.М. Шпичака та ін. Але і між ними повної узгодженості відносно структурних елементів немає. П.Т. Саблук уважає, що за ринкових умов господарювання до основних економічних механізмів у сільському господарстві належать ціновий та фінансовий (кредитний, податковий, страховий механізми та механізм інвестиційного забезпечення) [2, с. 3]. М.Я. Мойса, І.О. Крюкова пропонують економічний механізм господарювання стосовно аграрних підприємств розподілити на два блоки: перший блок включатиме елементи зовнішньоекономічного середовища, яке функціонуватиме між державними структурами та аграрними підприємствами, а другий – елементи внутрішньогосподарського економічного середовища [3, с. 41]. Б.В. Данилів зазначає, що в умовах сьогодення планування, матеріально-технічне та кадрове забезпечення правильніше було б віднести до господарського механізму. Оскільки на відміну від соціалістичної системи господарювання та планової економіки, коли економічне стимулювання було тісно пов'язане з виконанням плану, нині стимулювання та підтримка аграрного сектору здійснюються на основі зовсім інших принципів [4, с. 52].

Між тим у літературі існують і інші принципово відмінні підходи до трактування категорії «економічний механізм». Зокрема, Н.Ю. Брюховецька під економічним механізмом розуміє систему, що діалектично розвивається, видів і форм власності, методів господарювання, форм управління, інструментів і важелів державного регулювання та ринкової саморегуляції, які визначаються об'єктивними та суб'єктивними умовами певного історичного етапу розвитку держави, її інституціями для забезпечення ефективного функціонування підприємств [5, с. 10]. До того, ж на її думку, з погляду макроеконо-

міки, механізм управління і функціонування підприємства може розглядатися як економічний, а з позиції мікроекономіки – як господарський [5, с. 24].

Т.Л. Мостенська стверджує, що економічний механізм – це окрема економічна категорія, один із багатьох елементів економічної теорії. Це механізм поєднання дії державного регулювання та ринкового механізму саморегуляції, що включає в себе ціноутворення, попит, пропозицію та конкуренцію [6, с. 8]. Т.Г. Маренич уважає, що економічний механізм виражає економічну політику держави, яка повинна розроблятися на довгострокову перспективу, і впливає на весь народногосподарський комплекс і кожну з його галузей, включаючи агропромисловий комплекс і центральну його ланку – сільське господарство [7, с. 16]. Економічний механізм повинен становити сукупність методів і форм, інститутів і піднесення впливу на економічну й соціальну стабілізацію сільського господарства та агропромислового комплексу в цілому через систему державної підтримки, яка заснована на інституціональній базі [8, с. 62].

Виходячи з різних трактувань категорії «економічний механізм», уважаємо за доцільне приєднатися до позиції тих науковців, які виходять із того, що його свідоме формування з метою впливу на господарську діяльність може бути успішним, якщо воно спирається на пізнання законів розвитку як виробничих відносин, так і продуктивних сил. Особливу увагу варто приділяти виявленню сукупності чинників, які впливають на формування кінцевих результатів діяльності підприємств.

Аналіз звітних матеріалів усіх підприємств Харківської області про результати виробництва і реалізації молока за 2014 р. показав, що найвищий рівень прибутковості мали підприємства, для яких характерним є підвищення рівня концентрації, спеціалізації та інтенсифікації виробництва. Із використанням методу групувань, кореляційного аналізу встановлено, що вказані чинники є одними з провідних під час аналізу підприємств за рівнем окупності витрат. Саме їх взаємодія забезпечує досягнення високого рівня прибутковості виробництва та реалізації молока в підприємствах області.

Вплив концентрації на зміну масштабів низки вихідних показників, пов'язаних із процесом формування обсягів виробництва молока, представлено в табл. 1.

Як видно, зі зростанням розміру виручки від реалізації молока в середньому на підприємстві відбувається поступове нарощування чисельності поголів'я корів. Цей показник формується, з одного боку, щільністю поголів'я корів на 100 га сільськогосподарських угідь, а з іншого – розміром земельної площі підприємства. Наведені дані свідчать, що дія обох чинників синхронна.

Якщо звернемося до показника величини виробленого молока на 100 га сільськогосподарських угідь, то тут також абсолютно чітко проглядається тенденція до зростання. Разом із тим на загальні обсяги виробництва поряд із поголів'ям корів доволі значний вплив справляє зміна продуктивності, яка, як з'ясувалося, зростає. Нами також вивчалася зміна виробничих витрат у розрахунку на корову, у результаті чого було з'ясовано, що знов-таки проявляється чітко позначена тенденція до зростання.

Під час аналізу показників ефективність виробництва молока та чинників, що впливають на їх формування, виявляється, що чіткої закономірності, як це мало місце, наприклад, за показником виробництва молока на 100 га сільськогосподарських угідь, у даному разі не було. Майже по кожному з них, за наявності певної тенденції, у їх зміні присутні певні відхилення від неї за винятком показника виробничих витрат на одну корову, які послідовно від групи до групи зростали. Завдяки зростанню

Таблиця 1

**Вплив величини виручки від реалізації молока на стан та ефективність його виробництва в підприємствах Харківської області, 2014 р.**

| Показники | Групи підприємств за величиною виручки від реалізації молока, тис. грн. | | | | | У середньому по сукупності |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | I | II | III | IV | V | |
| | До 500 | 500-2000 | 2000-5000 | 5000-11000 | Більше 11000 | |
| Кількість підприємств у групі | 18 | 35 | 22 | 23 | 21 | 119 |
| Поголів'я корів у середньому на підприємство, гол | 50 | 123 | 213 | 351 | 862 | 303 |
| Середній удій молока на 1 корову, кг | 1874 | 3217 | 4845 | 5944 | 7587 | 6199 |
| Середній розмір площі с.-г. угідь підприємств, тис. га | 1519,2 | 2387,5 | 2922,9 | 3529,9 | 6069,6 | 3183,7 |
| Поголів'я корів на 100 га с.-г. угідь, гол. | 3,3 | 5,1 | 7,3 | 10,0 | 14,2 | 9,5 |
| Вироблено молока на 100 га с.-г. угідь, ц | 62,2 | 165,3 | 352,7 | 591,4 | 1077,7 | 590,1 |
| Виробничі витрати на 1 корову, грн | 6434,5 | 9805,6 | 15226,2 | 16212,1 | 20534,6 | 17245,26 |
| Виробнича собівартість 1 ц, грн. | 343,39 | 304,80 | 314,24 | 272,76 | 270,64 | 278,18 |
| Повна собівартість 1ц, грн | 417,40 | 338,80 | 352,37 | 312,81 | 303,38 | 312,88 |
| Ціна реалізації 1 ц, грн. | 329,18 | 329,07 | 348,46 | 365,10 | 395,80 | 380,36 |
| Рівень товарності, % | 62,4 | 85,9 | 92,0 | 93,6 | 94,9 | 93,5 |
| Дохід від реалізації молока на 1 корову, грн. | 3849,3 | 9088,8 | 15532,1 | 20308,9 | 28512,4 | 22057,1 |
| Рівень рентабельності, % | -21,1 | -2,9 | -1,1 | 16,7 | 30,5 | 21,6 |
| Окупність витрат | 0,789 | 0,971 | 0,989 | 1,167 | 1,305 | 1,216 |

*Джерело: розраховано за даними форми № 50-с.г. «Основні економічні показники роботи сільськогосподарського підприємства»*

реалізаційних цін окупність витрат від групи до групи зростала. Найвищого рівня рентабельності досягли підприємства п'ятої групи – 30,5%.

Поряд із концентрацією виробництва провідним чинником формування як ефективності скотарства, так і інших галузей сільськогосподарського виробництва виступає спеціалізація, про що переконливо свідчать дані, наведені в табл. 2.

Установлено, що підвищення рівня питомої ваги розміру виручки від реалізації молока у структурі товарної продукції супроводжується нарощуванням чисельності поголів'я корів та обсягів виробництва молока, у тому числі і на 100 га сільськогосподарських угідь, тобто зростанням рівня концентрації галузі. Паралельно відбувалася послідовна інтенсифікація галузі, яка проявлялася у формі підвищення величини витрат на корову та продуктивності, причому за випереджаючими темпами останнього показника.

З огляду на зазначені вище зміни, собівартість 1 ц молока від групи до групи зменшувалася, тоді як його ціна реалізації, навпаки, зростала. Таке співвідношення сприяло підвищенню загального рівня окупності витрат на молоко. І вже починаючи із третьої групи виробництво молока приносить прибутки, і рівень рентабельності при цьому становить 18,8%. У п'ятій групі підприємств рівень прибутковості був ще більш високим і дорівнював 47,6%. У процесі дослідження, спрямованого на з'ясування впливу інтенсифікації галузі на її стан, використовувалися показники рівня витрат у розрахунку на корову, а також рівня продуктивності.

Групування підприємств, які займалися виробництвом молока, за величиною витрат на одну корову підтвердило,

Таблиця 2

**Вплив питомої ваги виручки від реалізації молока у структурі товарної продукції на стан та ефективність його виробництва в підприємствах Харківської області, 2014 р.**

| Показники | Групи підприємств за питомою вагою виручки від реалізації молока у структурі товарної продукції с.-г., % | | | | | У середньому по сукупності |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | I | II | III | IV | V | |
| | До 5,0 | 5,0-15,0 | 15,0-30,0 | 30,0-45,0 | Більше 45,0 | |
| Кількість підприємств у групі | 22 | 33 | 29 | 22 | 13 | 119 |
| Питома вага виручки від реалізації молока у структурі товарної продукції с. г., % | 2,0 | 9,5 | 23,2 | 37,8 | 60,5 | 22,8 |
| Поголів'я корів у середньому на підприємство, гол. | 72,8 | 159,8 | 347,9 | 519,8 | 589,5 | 303 |
| Середній удій молока на корову, кг | 3371 | 4119 | 6101 | 6811 | 7439 | 6199 |
| Виробничі витрати на 1 корову, грн. | 12158,9 | 13699,1 | 16801,5 | 19456,9 | 18033,0 | 17245,26 |
| Виробнича собівартість 1 ц, грн. | 360,69 | 332,55 | 275,40 | 285,66 | 242,42 | 278,18 |
| Повна собівартість 1ц, грн. | 402,70 | 384,21 | 309,59 | 324,35 | 267,43 | 312,88 |
| Ціна реалізації 1 ц, грн. | 356,02 | 340,99 | 367,88 | 391,61 | 394,61 | 380,36 |
| Рівень товарності, % | 81,0 | 88,1 | 95,0 | 95,1 | 93,2 | 93,5 |
| Дохід від реалізації молока на 1 корову, грн. | 9726,2 | 12368,1 | 21318,9 | 25354,9 | 27353,9 | 22057,1 |
| Рівень рентабельності, % | -11,6 | -11,2 | 18,8 | 20,7 | 47,6 | 21,6 |
| Окупність витрат | 0,884 | 0,888 | 1,188 | 1,207 | 1,476 | 1,216 |

*Джерело: розраховано за даними форми № 50-с.г. «Основні економічні показники роботи сільськогосподарського підприємства»*

Таблиця 3

**Вплив величини витрат на корову на стан та ефективність виробництва молока в підприємствах Харківської області, 2014 р.**

| Показники | Групи підприємств за величиною витрат на 1 корову, грн. | | | | | У середньому по сукупності |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | I | II | III | IV | V | |
| | До 5000 | 5000-10000 | 10000-15000 | 15000-20000 | Більше 20000 | |
| Кількість підприємств у групі | 6 | 27 | 38 | 26 | 22 | 119 |
| Виробничі витрати на 1 корову, грн. | 3717,8 | 8137,5 | 12770,2 | 16818,6 | 25187,3 | 17245,26 |
| Поголів'я корів у середньому на підприємство, гол. | 168 | 134 | 235 | 424 | 522 | 303 |
| Середній удій молока на 1 корову, кг | 1223 | 3659 | 4949 | 6018 | 8582 | 6199 |
| Виробнича собівартість 1ц, грн. | 303,90 | 222,38 | 258,04 | 279,48 | 293,50 | 278,18 |
| Повна собівартість 1ц, грн. | 329,25 | 257,85 | 298,58 | 313,33 | 325,56 | 312,88 |
| Ціна реалізації 1 ц, грн. | 304,15 | 340,95 | 347,78 | 385,54 | 396,67 | 380,36 |
| Рівень товарності, % | 72,7 | 89,4 | 91,3 | 94,4 | 94,8 | 93,5 |
| Дохід від реалізації молока на 1 корову, грн. | 2705,7 | 11151,8 | 15719,7 | 21899,7 | 32264,6 | 22057,1 |
| Рівень рентабельності, % | -7,6 | 32,2 | 16,5 | 23,0 | 21,8 | 21,6 |
| Окупність витрат | 0,924 | 1,322 | 1,165 | 1,230 | 1,218 | 1,216 |

*Джерело: розраховано за даними форми № 50-с.г. «Основні економічні показники роботи сільськогосподарського підприємства»*

Таблиця 4

**Вплив продуктивності корів на стан та ефективність виробництва молока в підприємствах Харківської області, 2014 р.**

| Показники | Групи підприємств за удоєм молока на корову, кг | | | | | У середньому по сукупності |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | I | II | III | IV | V | |
| | До 2000 | 2000-4000 | 4000-6000 | 6000-8000 | Більше 8000 | |
| Кількість підприємств у групі | 8 | 35 | 45 | 20 | 11 | 119 |
| Середній удій молока на 1 корову, кг | 1275 | 3193 | 4986 | 6995 | 9292 | 6199 |
| Поголів'я корів у середньому на підприємство, гол. | 145 | 117 | 278 | 510 | 737 | 303 |
| Виробничі витрати на 1 корову, грн. | 4102,7 | 10419,8 | 14663,8 | 17505,9 | 26226,0 | 17245,26 |
| Виробнича собівартість 1ц, грн. | 321,76 | 326,32 | 294,11 | 250,26 | 282,26 | 278,18 |
| Повна собівартість 1ц, грн. | 358,91 | 362,98 | 338,46 | 286,73 | 308,31 | 312,88 |
| Ціна реалізації 1 ц, грн. | 317,21 | 329,47 | 362,79 | 382,36 | 401,44 | 380,36 |
| Дохід (виручка) від реалізації молока на 1 корову, грн. | 2736,8 | 8970,8 | 16818,9 | 25191,6 | 35562,4 | 22057,1 |
| Рівень рентабельності, % | -11,6 | -9,2 | 7,2 | 33,4 | 30,2 | 21,6 |
| Окупність витрат | 0,884 | 0,908 | 1,072 | 1,334 | 1,302 | 1,216 |

*Джерело: розраховано за даними форми № 50-с.г. «Основні економічні показники роботи сільськогосподарського підприємства»*

що він виступає провідним чинником стану розвитку галузі, у тому числі ефективності виробництва (табл. 3).

У результаті проведеного дослідження встановлено, що зі зростанням витрат у розрахунку на корову відбувається послідовне зростання їх продуктивності. До того ж у системі зв'язків, які існують між окремими складниками виробництва молока, це один із найбільш стабільних із високим рівнем тісноти зв'язок (R = 0,869).

Як і очікувалося, продуктивність корів послідовно підвищуватиметься від першої до п'ятої групи, причому міжгрупові відмінності показників продуктивності будуть і всіх випадках доволі значними. Як показало дослідження, в абсолютному виразі найбільшими вони були між четвертою та п'ятою групами підприємств, дорівнюючи 2 564 кг, а у відносному – між першою та другою. Показник другої групи щодо першої становив 299,2%, тобто більший майже у три рази.

Підвищення витрат на корову супроводжується неухильним підвищенням окупності лише до певної межі, після чого вона знижується. Формування рівня окупності виробничих витрат за групами є наслідком різного співвідношення темпів зростання продуктивності корів та витрат, а саме від першої до четвертої групи можна простежити загальну їх тенденцію до зростання, після чого окупність виробничих витрат знизилася. Найбільш високий рівень окупності витрат досягається не за максимальних їх величин у розрахунку на корову, а раніше, після чого відбувається зниження рівня окупності витрат, що в практичному плані має важливе значення для обґрунтування стратегії розвитку галузі.

Аналогічною виявилася ситуація тоді, коли групування здійснювалося за рівнем продуктивності корів (табл. 4). Найбільш суттєвим є те, що з підвищенням рівня продуктивності корів зростають і її виробничі витрати, причому значно вищими темпами. Як і у випадку з величиною виробничих витрат на корову, спочатку від першої до четвертої групи відбувалося послідовне її зростання, а потім – зниження. Виходить що підвищення рівня удою молока на корову є виправданим, але до певної межі.

Проте є країни, в яких у середньому на рік від однієї корови отримують понад 8 тис. кг молока, це Ізраїль, США, Данія, Швеція та ін. Досягнення таких результатів стало можливим лише завдяки широкому впровадженню у виробництво інноваційних технологій, у результаті чого граничний рівень продуктивності зростатиме [9, с. 146–149].

Досвід розвинених країн свідчить, що у разі створення відповідних умов, у тому числі шляхом послідовної селекції тварин і оптимізації параметрів їх годівлі, можливе суттєве підвищення продуктивності тварин із досягненням відповідних успіхів у сфері бізнесу. Тобто ті результати, які зараз притаманні динаміці окупності витрат із проявом закону спадної віддачі, слід розглядати як проміжний етап подальшого підвищення інтенсифікації галузі.

**Висновки.** Виходячи з різних трактувань категорії «економічний механізм», уважаємо за доцільне приєднатися до позиції тих науковців, які виходять із того, що його свідоме формування з метою впливу на господарську діяльність може бути успішним, якщо воно спирається на пізнання законів розвитку як виробничих відносин, так і продуктивних сил. Згідно із цим, особливу увагу слід приділяти виявленню основних тенденцій та протиріч, наявність яких може або сприяти більш успішному функціонуванню економічних систем, або, навпаки, ставати на заваді їх поступального розвитку.

У результаті проведеного дослідження виявлено основні чинники, які забезпечують досягнення високого рівня прибутковості виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах. Найвищий рівень прибутковості мали підприємства, для яких характерним є підвищення рівня концентрації, спеціалізації та інтенсифікації виробництва.

**Список використаних джерел:**

1. Ляліна Н.С. Механізм підвищення прибутковості виробництва продукції скотарства в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.С. Ляліна. – Харків, 2009. – 20 с.
2. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 3–10.
3. Мойса М.Я. Ресурсний потенціал аграрних підприємств та економічний механізм його раціонального використання / М.Я. Мойса, О.І. Крюкова // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 38–43.

4. Данилів Б.В. Економічний механізм і міжгалузеві економічні відносини в агроформуваннях / Б.В. Данилів // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 49–56.
5. Брюховецька Н.Ю. Економічний механізм забезпечення ефективного функціонування підприємств : автореф. дис. … докт. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / Н.Ю. Брюховецька. – Донецьк, 2001. – 39 с.
6. Мостенська Т.Л. Економічний механізм формування і ефективного функціонування молочної промисловості України : автореф. дис. … докт. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Т.Л. Мостенська. – Київ, 2001. – 37 с.
7. Маренич Т.Г. Трансформаційна динаміка та механізми економічного регулювання агроформувань (питання теорії, методології, практики) : [монографія] / Т.Г. Маренич. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 454 с.
8. Амбросов В. Механізми ефективного функціонування агроформувань / В. Амбросов, Т. Маренич // Економіка України. – 2006. – № 6. – С. 60–66.
9. Ляліна Н.С. Вплив інтенсифікації на формування ефективності виробництва молока / Н.С. Ляліна // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку аграрного сектора економіки в умовах інтеграційних процесів : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (22 грудня 2016 р.) : у 2-х ч. Ч. 1. – Х. : ХНАУ, 2016. – С. 146–149.

**Аннотация.** В статье рассмотрены теоретико-методологические основы формирования экономического механизма хозяйствования и исследовано влияние основных факторов (концентрации, специализации и интенсификации) на формирование доходности производства молока в сельскохозяйственных предприятиях.

**Ключевые слова:** экономический механизм, прибыльность, молочное скотоводство, концентрация, специализация, интенсификация.

**Summary.** The article considers theoretical and methodological foundations of the formation of economic management mechanism and studies influence of the main factors (concentration, specialization and intensification) on the formation of profitability of milk production at agricultural enterprises.

**Key words:** economic mechanism, profitability, dairy cattle breeding, concentration, specialization, intensification.

УДК 339.5 (510)

**Мікловда В. П.**
*доктор економічних наук, професор*
*Ужгородського національного університету,*
*член-кореспондент Національної академії наук України*
**Король М. М.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри міжнародних економічних відносин*
*Ужгородського національного університету*
**Мудренок К. П.**
*магістр факультету міжнародних економічних відносин*
*Ужгородського національного університету*

**Miklovda V. P.**
*Doctor of Economic Sciences, Professor,*
*Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Ukraine*
*Uzhhorod National University*
**Korol M. M.**
*Candidate of Economic Sciences,*
*Senior Lecturer at Department of International Economic Relations*
*Uzhhorod National University*
**Mudrenok K. P.**
*Master of Faculty of International Economic Relations*
*Uzhhorod National University*

# АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КИТАЮ

# ANALYSIS OF DYNAMICS AND SRUCTURE OF FOREIGN TRADE OF CHINA

**Анотація.** У статті проаналізовано динаміку та структуру зовнішньої торгівлі Китаю, зокрема динаміку зовнішньоторговельного обігу, а також динаміку експорту та імпорту за основними товарними групами. Також проаналізовано динаміку імпорту та експорту послуг в Китаї. Зроблено висновки та вказано перспективи подальшого стратегічного розвитку в даному напрямі.

**Ключові слова:** міжнародні економічні відносини, експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, основні товарні групи.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан та темпи розвитку міжнародних економічних відносин характеризуються значним впливом на них різноманітних глобалізаційних, інноваційних та інших факторів, які значною мірою визначають сучасні позиції, інтереси та поведінку окремих країн на міжнародній арені. Відповідно, для забезпечення своїх національних економічних інтересів кожна із цих країн намагається якнайкраще пристосуватися до тих умов та тенденцій, що склалися у сфері сучасних міжнародних економічних відносин, і виробити оптимальну стратегію та механізм дій, які б повною мірою охоплювали її загальнонаціональні економічні інтереси для їх ефективного захисту та реалізації. І саме зовнішньоторговельна політика країни є тією сферою діяльності держави, яка спроможна якнайкраще виокремити коло пріоритетних зовнішньоекономічних цілей та інтересів, які держава намагається досягти, використовуючи певний набір зовнішньоторговельних інструментів та принципів, тим самим здійснюючи значний вплив на подальший розвиток, параметри та особливості функціонування сучасної системи міжнародних економічних відносин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам міжнародної торгової політики в умовах економічної глобалізації присвячено роботи визнаних учених-економістів, зокрема С.В. Щербини, Ю.Г. Козак, С. Панчишина, І.І. Дахно, В.А. Редькіної. Серед зарубіжних авторів, які вивчали дану тему, варто відзначити Є.Ф. Борисова, Є.Г. Єфимову, А.П. Кирєєва, В.І. Фомічова та ін. Питанням економічного впливу та місця Китаю у світовій економіці присвячено роботи таких авторів, як Х.Г. Гілперт, К. Зенг, К. Чжанг, П. Ван та інш.

**Мета** статті полягає у комплексному аналізі сучасних тенденцій та особливостей вироблення і реалізації зовнішньоторговельної політики Китайської Народної Республіки в рамках системи сучасних міжнародних економічних відносин.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нині Китай є одним із головних гравців у сучасній міжнародній торгівлі і посідає перші місця в світі за основними торговельними показниками. На кінець 2015 р. Китай зайняв перше місце за обсягом зовнішньої торгівлі, перше місце – за експортом товарів, друге – за імпортом товарів, третє – за експортом та друге – за імпортом послуг. Частка зовнішньої торгівлі Китаю у глобальному показнику світової торгівлі на початок 2016 р. становить 13,8% від світового експорту та 10% світового імпорту, таким чином, на Китай приходиться 23,93% – майже чверть усієї світової торгівлі, що, безсумнівно, вказує на високу роль

та вплив, який ця країна здійснює у сфері міжнародної торгівлі [1]. При цьому частка зовнішньої торгівлі у ВВП Китаю становить 22,3% [2].

Для більш детального аналізу позицій і ролі Китаю в сучасних міжнародних торговельних відносинах доцільно розглянути основні актуальні показники динаміки та структури зовнішньої торгівлі даної країни. Почнемо з розгляду динаміки зовнішньоторговельного обігу останніх років (рис. 1).

Як можна побачити з рис. 1, динаміка зовнішньоторговельного обороту Китаю нещодавно характеризувалася стрімким зростанням із року в рік, проте з кожним роком дана динаміка уповільнюється: якщо станом на 2010 р. показник зростання становив близько 22,4% порівняно з 2009 р., то вже станом на 2012 р. даний показник становив усього 7%, у 2014 р. – лише 4%, а 2015 р. взагалі характеризується спадом зовнішньоторговельного обігу на 8% порівняно з 2014 р.

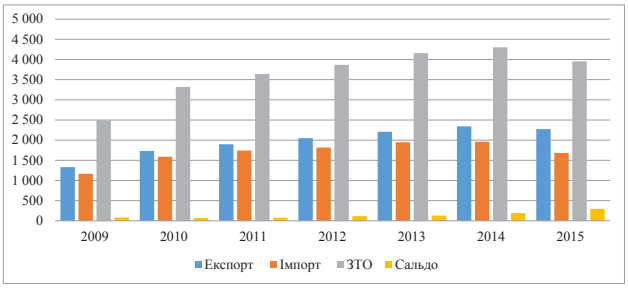



**Рис. 1. Динаміка зовнішньоторговельного обороту Китаю за 2011–2015 рр. (мдрд. дол.) [3; 4]**

Динаміка зовнішньоторговельного обороту Китаю нині має тенденцію до спаду та вирівнювання з аналогічними показниками високорозвинутих країн світу. Також можна зазначити, що особливістю китайської зовнішньої торгівлі є стійка тенденція щодо позитивного торговельного сальдо, спричинена відповідною торговельною політикою уряду КНР.

Для більш точного та поглибленого аналізу динаміки зовнішньоторговельного обігу слід розглянути динаміку торгівлі товарами та послугами (рис. 2).

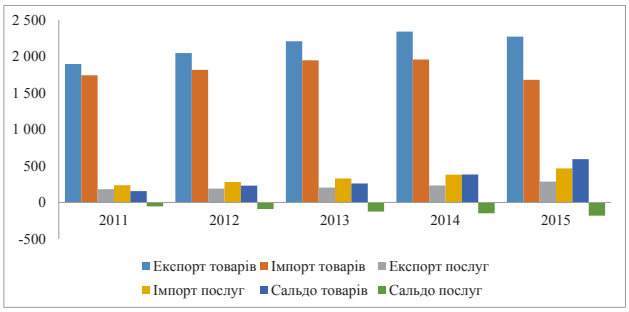



**Рис. 2. Динаміка ЗТО за сферою торгівлі Китаю в 2011–2015 рр. (мдрд. дол.) [5]**

Аналізуючи вищенаведені рисунки, експорт та імпорт товарів є абсолютним пріоритетом у китайській торгівлі: обсяги експорту товарів зростають щорічно, при цьому все меншим стає імпорт товарів, що пояснюється політикою імпортозаміщення, яку проводить Китай. Частка торгівлі послугами відіграє незначну роль у його зовнішньоторговельній діяльності, при цьому чітко прослідковується тенденція щодо збереження показників експорту послуг та збільшення їхнього імпорту (сальдо торгівлі послугами є від'ємним та має тенденцію до подальшого зниження).

Якщо розглянути динаміку товарної структури зовнішньої торгівлі Китаю, то можна відзначити декілька ключових особливостей (рис. 3).

**Рис. 3. Динаміка експорту Китаю за основними товарними групами в 2011–2015 рр. (%) [6, с. 27]**

Як ми бачимо з рис. 3, абсолютну більшість у структурі експорту Китаю за досліджувані роки займають промислові продукти, що становить близько 94% від загального обсягу експорту. Наступними товарними групами є продукція сільського господарства та руди, кожна з яких займає всього 3% від загального обороту. На частку інших товарних груп припадає менше 1%. Разом із цим доречно розглянути дані товарні групи більш детально.

Аналізуючи експортну товарну структуру Китаю, можна зазначити, що основні позиції в даній країні нині займає капітало- та наукоємна продукція: електронне обладнання, машини та двигуни тощо (рис. 3).

**Рис. 4. Експорт Китаю за основними товарними групами в 2015 р. (%) [7]**

Так, аналізуючи рис. 4, можна помітити, що чверть експорту займає електронне обладнання, що пояснюється елементом урядової політики Китаю щодо залучення інновацій у національну економіку. Наступним пунктом є машинне обладнання (16%), яке ще нещодавно становило основу експорту Китаю, а тепер із кожним роком займає все меншу частку в експорті, поступаючись електронному обладнанню. Іншими основними товарними позиціями китайського експорту традиційно залишаються меблі та одяг. При цьому слід зазначити, що серед основних експортних позицій Китаю відсутні енергоносії, незважаючи на високі природні запаси корисних копалин у Китаї, що пояснюється швидкими темпами зростання китайського виробництва, яке, крім того, оцінюється як недостатньо енергоефективне.

Щодо імпортного складника торговельного обороту Китаю (рис. 5, 6), то тут традиційно головною товарною групою є імпорт промислових продуктів (64%).

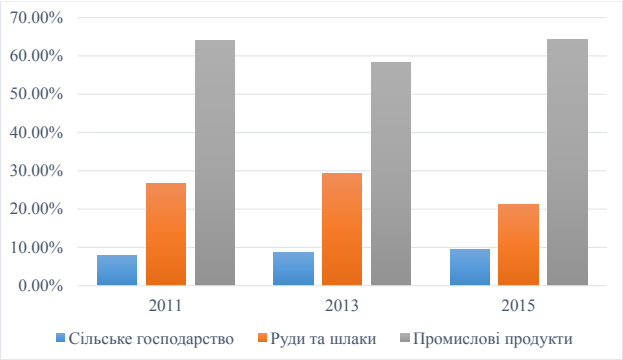



**Рис. 5. Динаміка імпорту Китаю за основними товарними групами в 2011–2015 рр. (%) [6, с. 27]**

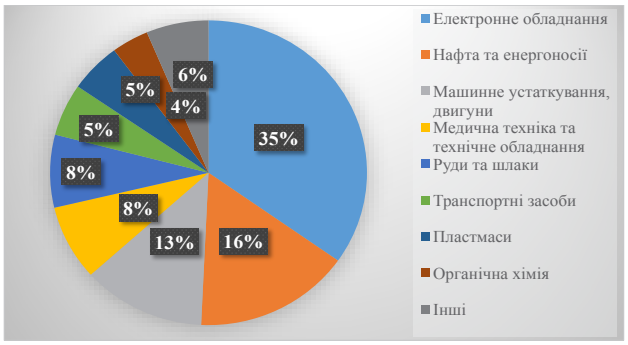



**Рис. 6. Імпорт Китаю за основними товарними групами в 2015 р. (%) [8]**

За ним йде імпорт палива та енергоносіїв (21%), а також сільське господарство (10%). Таким чином, найбільша частина імпорту Китаю припадає на електронне

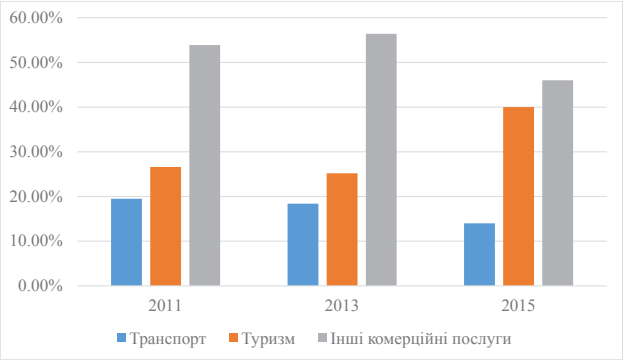



**Рис. 7. Динаміка структури експорту послуг до Китаю в 2011–2015 рр. (%) [6, с. 29]**

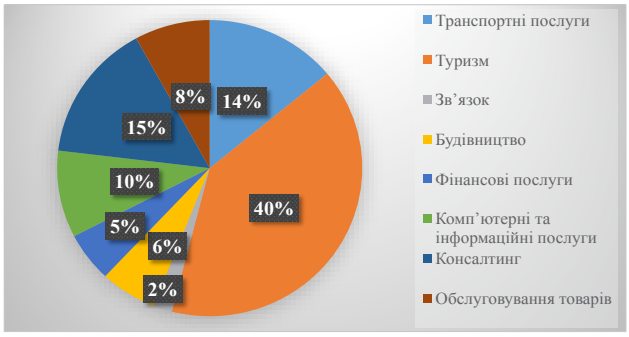



**Рис. 8. Основні позиції експорту послуг до Китаю у 2015 р. (%) [9]**

обладнання (35%). Наступними позиціями є нафта та енергоносії, машини й обладнання, руди та шлаки, що зумовлено зростанням виробничих потужностей та високою енергоємністю китайської економіки.

Сфера послуг займає незначну частину зовнішньоторговельного обороту Китаю, разом із тим доречно буде розглянути й її, оскільки характер та розподіл сфери послуг може багато чого казати про торговельну політику країни (рис. 7, 8).

Аналізуючи експорт послуг, можна зазначити, що пріоритетними напрямами є туристичні послуги, на які припадає майже половина експорту послуг (40%), а також транспортні послуги (14%).

Також китайський експорт послуг переважно представлений наданням комп'ютерних та інформаційних послуг (10%), будівництвом (6%) та різноманітними фінансовими (15%) і консалтинговими (8%) послугами. Динаміка структури експорту послуг указує на поступове зменшення обсягу транспортних послуг та збільшення показників надання туристичних послуг.

При цьому, як видно з рис. 9, динаміка має ту саму тенденцію, що й експорт послуг: збільшення споживання туристичних послуг та зменшення обсягу транспортних послуг.

Розглядаючи структуру імпорту послуг та її динаміку (рис. 9, 10), можна зробити висновок, що основою китайського імпорту послуг є туристичні витрати (63%), транспортні послуги (16%), фінансові послуги та консалтинг (8% і 6% відповідно).

**Висновки.** Таким чином, нині Китай є одним із головних гравців у сучасній міжнародній торгівлі і посідає перші місця у світі за основними торговельними показниками. На кінець 2015 р. Китай зайняв перше місце за обсягом зовнішньої торгівлі, перше місце за експортом товарів, друге – за імпортом товарів, третє – за експортом

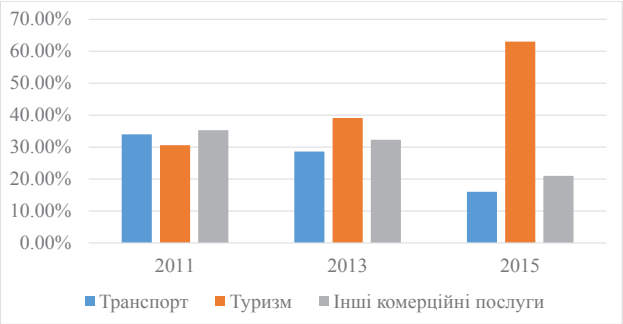



**Рис. 9. Динаміка структури імпорту послуг до Китаю в 2011–2015 рр. (%) [6, с. 29]**

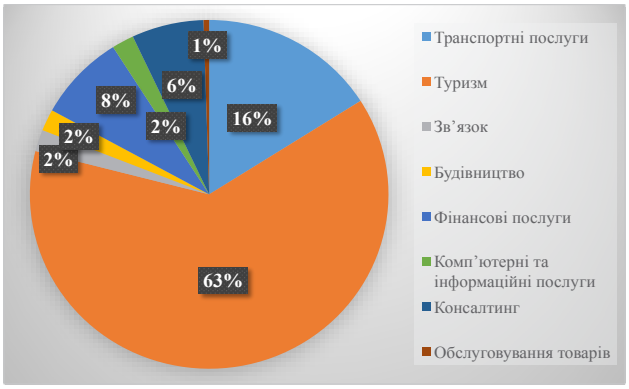



**Рис. 10. Основні позиції імпорту послуг до Китаю у 2015 р. (%) [9]**

та друге – за імпортом послуг, що вказує на безсумнівно високу роль та вплив, який ця країна здійснює у сфері міжнародної торгівлі.

Незважаючи на надзвичайно високі обсяги торгівлі, динаміка зовнішньоторговельного обігу Китаю нині має тенденцію до спаду та вирівнювання з аналогічними показниками високорозвинутих країн світу. Також можна зазначити, що особливістю китайської зовнішньої торгівлі є стійка тенденція щодо позитивного торговельного сальдо, спричинена відповідною торговельною політикою уряду КНР.

Експорт та імпорт товарів є абсолютним пріоритетом у китайській торгівлі: обсяги експорту товарів зростають щорічно, при цьому все меншим стає імпорт товарів, що пояснюється політикою імпортозаміщення, яку проводить Китай. Частка торгівлі послугами відіграє незначну роль у його зовнішньоторговельній діяльності, при цьому чітко прослідковується тенденція щодо збереження показників експорту послуг та збільшення їхнього імпорту (сальдо торгівлі послугами є від'ємним та має тенденцію до подальшого зниження).

Абсолютну більшість у структурі експорту Китаю за досліджувані роки займають промислові продукти, що становить близько 94% від загального обсягу експорту. Основні позиції експорту нині займає капітало- та наукоємна продукція: електронне обладнання, машини та двигуни тощо. При цьому слід зазначити, що серед основних експортних позицій Китаю відсутні енергоносії, незважаючи на високі природні запаси корисних копалин у Китаї, що пояснюється швидкими темпами зростання китайського виробництва. В імпортному складнику торговельного обороту Китаю традиційно головною товарною групою є імпорт промислових продуктів. Найбільша частка імпорту Китаю припадає на електронне обладнання, нафту та енергоносії, машини і обладнання, руди та шлаки, що зумовлено зростанням виробничих потужностей та високою енергоємністю китайської економіки.

Щодо торгівлі послугами, то в експорті пріоритетними напрямами є туристичні послуги, на які припадає майже половина експорту послуг, а також транспортні послуги. Динаміка структури експорту послуг указує на поступове зменшення обсягу транспортних послуг та збільшення показників надання туристичних послуг. Основою китайського імпорту послуг також є туристичні витрати та транспортні послуги, а динаміка має ту саму тенденцію, що й експорт послуг: збільшення споживання туристичних послуг та зменшення обсягу транспортних послуг.

**Список використаних джерел:**


1. Trade Profiles: China Trade Policy // World Trade Organization. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Country=CN.
2. World Trade Statistical Review 2016 // World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf.
3. China: Export of goods from 2005 to 2015 // Statista. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.statista.com/statistics/263661/export-of-goods-from-china/.
4. China: Import of goods from 2005 to 2015 // Statista. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.statista.com/statistics/263646/import-of-goods-to-china/.
5. Trade Profiles 2016 // World Trade Organization. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_profiles16_e.pdf.
6. Trade Policy Review: China (Report by the Secretariat) // World Trade Organization. – 2016. – p. 200 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s300_e.pdf.
7. China's Top 10 Exports // World's Top Exports. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldstopexports.com/chinas-top-10-exports/1952.
8. China's Top 10 Imports // World'sTopExports. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldstopexports.com/chinas-top-10-imports/4017.
9. China Customs Statistics // General Administration of Customs of People's Republic of China [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://english.customs.gov.cn/newsroom/statistics.


**Аннотация.** В статье проанализированы динамика и структура внешней торговли Китая, в частности динамика внешнеторгового оборота, динамика экспорта и импорта по основным товарным группам в Китае. Также проанализированы импорт и экспорт услуг Китая. Сделаны выводы и показаны перспективы дальнейшего стратегического развития в данном направлении.

**Ключевые слова:** международные экономические отношения, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, основные товарные группы.

**Summary.** In this scientific publication authors analyze the dynamics and structure of foreign trade of China. In particular, the dynamics of foreign trade turnover of China and dynamics of imports and exports by main product groups.Also import and export of services to China are analyzed. Conclusions and prospects for further strategic development in this area were made.

**Key words:** international economic relations, export, import, foreign trade turnover, the major commodity groups.

УДК 658.8:005.523

**Нагорний Є. І.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю*
*Сумського державного університету*

**Nagornyi Y. I.**
*Candidate of Economic Sciences,*
*Senior Lecturer at Department of Marketing*
*and Management of Innovative Activity*
*Sumy State University*

# АНАЛІЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО МАРКЕТИНГОВОГО ТЕСТУВАННЯ ТОВАРНИХ ІННОВАЦІЙ

# ANALYSIS OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO MARKETING TESTING OF PRODUCT INNOVATIONS

**Summary.** The theoretical and methodical approaches to the procedure of product innovations marketing testing are analysed in the article. The basic provisions of the various testing models are characterized. The advantages and disadvantages of reviewed models of marketing testing are specified. The author's approach to the procedure of marketing testing of product innovations is formed.

**Keywords:** innovation, innovative activity, innovative cycle, marketing testing, marketing filters, filter criteria, business analysis, performance.

**Introduction.** In the modern world innovations and innovative activity are of great importance as they are an important part of the process of the successful development providing and long-term operation of the enterprise. However, official statistics points out at low innovation activity of domestic industrial enterprises (in 2015 only 17.3% of enterprises were engaged in innovations). In addition, the effectiveness of this small innovative activity is at a quite low level. For comparison, in Ukraine only 0.5% of projects get commercial implementation, while in the US the index is 22%, in Europe it is 18% [1]. These and other reasons prevent an effective process of practical innovation development. A low percentage of domestic innovations commercialization requires an examination of the place of marketing in the process if innovations development. In the innovatively active countries it is practiced a procedure of marketing testing that solves an urgent problem concerning enhancing the efficiency of enterprises innovation activity, that is why it is important for the implementation into activities of domestic industrial enterprises.

**Latest research and publications' analysis.** In literature sources it is given insufficient attention to the marketing testing procedure. You can select scientific works of S.N. Illiashenko [2], Y.V. Karakay [3], V.M. Shcherban [4], R. Cooper [5], N.I. Chukhrai [6], O.M. Hotyascheva [7], P. Kotler [8], P.G. Pererva [9] etc. Domestic and foreign scholars have widely disclosed some theoretical and methodological aspects of marketing testing at different stages of innovation cycle through certain indicative criteria (or filtering criteria), but questions concerning its complex conducting were ignored. Besides the introduction of this procedure at early stages of the product development innovation cycle remains disregarded. There are not many works concerning marketing testing in public sources because they can provide tangible benefits to certain companies.

**Statement of the task.** The study is an analysis of theoretical and methodological approaches of foreign and domestic scientists to test treatments marketing product innovation and development on this basis of the author's approach to its implementation, which should be integrated at every stage of the innovation cycle of the product.

**Key research findings.** From numerous literary sources it is known that an innovation cycle consists of certain consecutive stages [2]: beginning with the formation of the purpose and idea generation and ending with trial run and introduction of new products to market.

A consistent flow of the innovative idea through every stage of the development cycle with the application of the marketing testing procedure is the guarantee of a successful innovative activity of the company. Therefore, let us consider different evolutionary approaches of domestic and foreign scientists concerning marketing testing procedure on the whole, and its elements that occur at certain stages of the innovation cycle.

Karakay Y.V. [3] considers marketing testing at the stage of innovative ideas generation and selection. He proved the expediency of factorial approach to eliminate ideas with no prospect and ideas that should be improved. Analysis of environmental factors impact allowed dividing them into three groups that form specific "filters", which give the opportunity to accept or reject innovative ideas. A consistent analysis of conformity ideas to each group of factors gave the opportunity to offer the model of "three filters". The first filter includes social, market and environmental factors (factors of macroenvironment). The second group of factors (the second filter) includes: business risk, competition, conformity to law and safety consumption (factors of trade priority justification). The last filter consists of factors that determine the possibility of implementing of innovation projects: production capacity, functional completeness, required investment, payback period, profitability, market size and others (factors of commercial activities evaluation).

According to Shcherban V.M. [4], marketing testing must be performed in two stages. The first stage is a concept testing that is checking the impact of innovative product concepts on the group of target consumers. It can be presented as a description, a prototype or virtually. The second stage is the prototype testing. Here the author identifies two approaches:

1. Technological testing. It shows how far conditions of technical specifications are realized in the prototype. This type of testing can be performed both in laboratory conditions, with the participation of professional engineers, and in real-life conditions with the assistance of consumers.

2. Product test in market conditions. It is an imitation of the company introduction into the market with a new product. The purpose is to determine the chances of a new product and marketing strategy for the market success. The author offers the following methods: prototype test by the use of market model and test marketing with its various options.

There is quite an interesting approach suggested by Cooper R. [5, p. 438-455]. In the process of the innovative product creating it is essential to identify "critical points", i.e. moments when it is necessary to decide what to do with the project development (to continue or terminate it). These are peculiar ways to reject unsuccessful projects:

1. Elimination at the business analysis stage. Making a decision concerning the necessity to spend resources on the project.

2. Elimination during making the decision about the transition to the development stage that is the signal for the start of full-scale product development.

3. Elimination during decision-making concerning the start-up into the commercial production.

4. The final critical point that is a retrospective analysis of what have happened and what conclusions can be made. It is conducted after the start-up that signals about the end of the project.

The list of decision-making points is complemented by the necessary reporting, selection criteria, in order to ensure that only the best projects are moving up to the next stage of the development process.

The model of innovative product development that takes into account the elements of a marketing testing is called as "critical points" or "gates" for the rejection of unsuccessful projects.

At the stage of innovation ideas selection Chukhrai N.I. [6] offers to apply "a control filter" that allows evaluating ideas on the basis of customer satisfaction level. As a result of this "filtering" ideas are distinguishing into those that have no prospects, far-reaching ideas and perspective ideas. Further it is calculated the perspective ideas qualitative index and occurs the final ideas' selection according to cumulative criteria that characterize the scientific and technical level and strategic attractiveness of the supply: product quality, patentability, qualification of personnel.

At the stage of prototypes creating the author proposes to conduct a functional innovation test with a view to ascertain its conformity with the requirements of the market. It is possible that test marketing stage can be conducted.

At the stage of new product idea generation Hotyascheva O.M. [7] offers to create the system of a complex use of all possible innovation sources that makes it possible to accumulate a large number of alternative proposals and allows testing ideas rationality in terms of their coincidence according to different sources. At the stage of ideas' selection occurs a two-level evaluation of alternatives. Firstly, it is performed an internal idea evaluation according to two directions: conformity of the idea to the corporate marketing strategy and assessment of technological opportunities of the enterprise. An external evaluation includes trial ideas sales through marketing research.

At the business analysis stage the author also offers to test a prototype of marketing program; at the stage of product development it is necessary to provide laboratory testing of prototypes; at the stage of testing under market conditions it is essential to provide testing in exploratory and manufactured markets.

There is quite an interesting model of marketing testing offered by a generally known expert in the field of marketing Kotler P. [8]. According to this model testing occurs at the levels of an idea, a concept and a prototype of an innovative product.

The filtering of innovation ideas occurs in three stages. First, the maximum number of generated ideas undergoes a "rough" filter, and its result is the classification of ideas into perspective, acceptable and prospectless. Then all perspective ideas are tested by various criteria and according to their results it is forming a set of selected ideas and they are liable to full-scale check at the last stage of filtration. According to the results of innovative product concepts testing occurs its admission to the category of win-win, ineffective or unsuccessful. The stage of prototypes testing is implemented in the form of alpha- and beta-testing. Alpha testing is the probation on the manufacturer's stands concerning technical capacity to develop and produce a product of a specified quality level; functional and technical tests; production tests. Beta testing is the probation involving target customers to determine their response, consumer qualities, the intention to make purchases and the valuation of the commercial profitability of the project and its market chances. Positive results of prototypes testing are a signal to start the final test that is test marketing (or marketing testing) with its different variants.

Pererva P.G. [9] proposes a two-level procedure of ideas selection. At the initial stage of the idea selection they are filtered according to general, marketing and production criteria. During the implementation, these criteria are specified and detailed to examine the most perspective ideas. At the second stage the author offers the following rejection criteria: market, scientific and technical, financial, manufacturing, external, economic and criteria related to the objectives of the corporation. The procedures of ideas' assessment are performed by the methods of standard forms, check lists, evaluation scales, analytical network expertise, rating calculating of the product idea and probability of the new product success. At the stage of product conception development production and consumer tests are necessary. To assess the market adequacy of the product it is offered to apply marketing researches, analytical assessment of subjective quality of the product, and multidimensional computer simulation.

Thus, none of these models of marketing testing is different by the complexity, and provides for action only at certain stages of the innovation cycle of product development. The absence of complexity demand indicates a high probability of making a mistake during the design and development of innovative products that will eventually lead to the appearance in the market of products that will not meet the needs and demands of consumers.

That is why we offer the author approach to conducting the procedure of marketing testing, where the complexity requirement should be followed.

Marketing testing is a complex process of selection, evaluation and choice of the marketing approbation subject conducted at every stage of the product creation for gradual and general definition of the success level of innovative products in the market and in the eyes of target consumers and also the stage of product readiness to enter the market. The subject of testing can be directions of innovative development of the company, ideas sources, ideas, conceptions, prototypes of innovative production and its market attributes and also marketing strategy as a whole.

Let us briefly consider every stage of the product development process and determine which types of marketing testing take place here (table 1).

We offer various marketing filters to reject innovative ideas through them being at every stage of the innovation cycle, before one of them (the most perspective idea) will be embodied into innovative production:

Table 1

**Problems that marketing testing solves at stages of the product development innovation cycle**

| The stage of product development innovative cycle | Type of marketing testing | The main problems (tasks) that are solving |
|---|---|---|
| Analysis of conformity of internal development opportunities to external ones | Testing of directions and types of innovation activity | Testing how far the existing directions and activities of the company meet modern conditions; analysis and evaluation of directions and variations of market development opportunities that have the enterprise |
| Ideas generation | Testing of ideas' sources | Determining target customers and their needs; evaluation and selection of optimal sources of ideas innovative production and methods of ideas generation within the framework of selected ideas sources; formation a "matrix of ideas" of innovative production |
| Selection of ideas | Testing of ideas | Determination of criteria for ideas selecting; criterial assessment and selection of optimal ideas of production; testing of opportunities to bring the idea to the level of new technologies, designs, products, decisions; preliminary evaluation of ideas market perspectives; determination of the idea novelty level and consumer attractiveness; risk assessment |
| Development of product concept and its verification | Testing of product concept | Investigation of product concept by target consumers; analysis, evaluation and selection of optimal from possible alternatives of innovative product conception; assessment of market perspectives of the conception and innovative potential of the concept developer; determination of the level of the concept novelty; risk assessment |
| Market research and development of marketing strategy | Testing of marketing strategy | A detailed analysis of existing and potential customers' needs, and in case of need to develop measures for their formation; analysis of the potential market and situation of its development; analysis and selection of the optimal marketing strategy; test of market attributes |
| Business analysis | Testing of intended purposes and opportunities | The analysis and evaluation of intellectual, scientific and technical, manufacturing, marketing opportunities and resources' provision for innovations embodiment into products under development; evaluation of economic efficiency of production and products realization |
| Product development | Testing of a prototype and manufacturing process | Definition of consumer attitudes to the proposed prototypes; assessment of the quality level of the test sample in comparison with the analogues or competitors' products, if any; choice of the best prototype from several versions; laboratory and consumer tests of prototypes; production test; analysis of versions of working documentation and production technical preparation; assessment of novelty level; risk assessment |
| Market testing of the production | Testing of the market (test marketing) | The final market evaluation of developed innovative production and its marketing support: testing of the price, sales network, sales incentives etc.; analysis of developed product positioning in relation to similar production of competitors and own product portfolio |

1. Analysis of conformity of internal development opportunities to external ones. At this stage methods of portfolio analysis can be applied (SWOT, PEST, BCG, GAP, MKGE).

2. Ideas generation. The instruments are marketing researches of consumers and traditional and non-traditional methods of ideas generating.

3. The selection of acceptable ideas that are methods of control questions, filtering criteria, portfolio methods, method of analytic network evaluation and also a consistent analysis. Besides, it is advisable to calculate the conditional index of the idea quality, the idea rating, the probability of idea's success, the level of idea innovation.

4. Development of a new product plan and its testing that are: the method of control questions, the method of scores evaluation, methods of predictive value of consumers' stated intention to make a purchase, joint analysis. At this stage it is necessary to test the conception with the participation of target consumers.

5. Market analysis and development of marketing strategy. Methods of market researches are: forecasting of quantity demanded; market segmentation; development of commodity, marketing, pricing and communication policy.

6. Assessment of possibilities to achieve goals of marketing strategy. Methods of functional cost analysis, technical and economic analysis, methods of economic efficiency evaluation (break-even analysis, risk analysis, NPV, IRR).

7. Development of a new product. Design and technological approaches, approaches to the organization of the production process. Laboratory and operational tests of the prototype, production tests.

8. Testing in market conditions. Consumer and market tests of the new production. Methods of test marketing.

**Conclusions.** Marketing testing is the assessment of market success of the product innovation and its marketing strategy, and ultimately it is an increase of the activity level and results of innovative activity of the company. With its assistance it is possible to make a reasonable decision about the continuation of works over the innovation or stopping them. Further researches should be directed to the development of theoretical and methodological foundations of the mechanism for implementing a product innovation marketing testing into the practical activity of industrial enterprises.

**Список використаних джерел:**

1. Длигач А. Проектное управление в маркетинге / А. Длигач // Новый маркетинг, №5, 2009, с. 41-44.
2. Ілляшенко С.М. Товарна інноваційна політика / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 281 с.
3. Каракай Юрій Васильович. Маркетинг на ринку інноваційних товарів: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.04 / ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». – К., 2008. – 29 с.
4. Щербань В.М. Створення товару: маркетингове, конструкторське та технологічне забезпечення: Навчальний посібник / В.М. Щербань, К.М. Таньков, І.С. Задорожний. – Київ: ТОВ «Видавничий дім «Професіонал», 2007. – 288 с.
5. Роберт Г. Купер. Разработка новых товаров // Маркетинг. / Под ред. М. Бейкера. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.
6. Чухрай Н.І. Товарна інноваційна політика : Підручник / Н.І. Чухрай, Р. Патора. – К. : КОНДОР, 2006. – 398 с.
7. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие / О.М. Хотяшева. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
8. Маркетинг : підручник / В. Руделіус, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко та ін. – 4-те вид. – К. : НМЦ «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2009. – 648 с.
9. Організація та управління інноваційною діяльністю : підручник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Меховича С.А., проф. Погорєлова М.І. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1025 с.

**Анотація.** У статті розглянуто наявні теоретико-методичні підходи до проведення процедури маркетингового тестування товарних інновацій. Охарактеризовано основні положення різних моделей тестування, що виділяються науковцями. Зазначено переваги та недоліки розглянутих моделей маркетингового тестування. Запропоновано авторський підхід до проведення процедури маркетингового тестування товарних інновацій.

**Ключові слова:** інновація, інноваційна діяльність, інноваційний цикл, маркетингове тестування, маркетингові фільтри, критерії фільтрації, бізнес-аналіз, результативність.

**Аннотация.** В статье рассмотрены существующие теоретико-методические подходы к проведению процедуры маркетингового тестирования товарных инноваций. Охарактеризованы основные положения различных моделей тестирования, которые выделяются учеными. Указаны преимущества и недостатки рассмотренных моделей маркетингового тестирования. Предложен авторский подход к проведению процедуры маркетингового тестирования товарных инноваций.

**Ключевые слова:** инновация, инновационная деятельность, инновационный цикл, маркетинговое тестирование, маркетинговые фильтры, критерии фильтрации, бизнес-анализ, результативность.

УДК 330.47, 338.24.01

**Нєнно І. М.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри економіки та управління*
*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

**Nyenno I. M.**
*Candidate of Economic Science, Dotsent,*
*Associated Professor of the Department of Economics and Management*
*Odessa I. I. Mechnikov National University*

# БАГАТОМІРНА ІННОВАЦІЯ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ

# MULTIDIMENSIONAL INNOVATION AS A BASIS TO FORM THE ENTERPRISE BUSINESS-MODELS

**Анотація.** У статті визначено роль інновації у формуванні бізнес-моделей підприємств. Розкрито доцільність використання технологічного брокерства та технологічного аудиту під час формування бізнес-моделей. Порівняно застосування відкритої та закритої інновацій у бізнес-моделі. Надано визначення багатомірної інновації. Запропоновано алгоритм оцінки ідеї з потенціалом багатомірної інновації. Обгрунтовано підхід до використання багатомірної інновації як основи формування бізнес-моделі. Представлено підхід до генерації інновацій із використанням їхньої мережевої природи через технологічний аудит та технологічне брокерство. Розроблено групу показників оцінки ефективності та очікуваних результатів стратегії технологічного брокерства.

**Ключові слова:** багатомірна інновація, технологічне брокерство, технологічний аудит, бізнес-модель.

**Постановка проблеми.** Необхідність наукового обґрунтування інноваційних процесів і системного розвитку українських суб'єктів інноваційної діяльності набуває підвищеної актуальності для країни, що намагається підвищити свою конкурентоспроможність та національний дохід, тому автор уважає за доцільне дослідити використання інновації в процесі формування бізнес-моделей підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченням упровадження інновацій для створення нових переваг перед конкурентнами займаються Чан Кім В., Моборнь Р., зв'язок бізнес-моделей та інновації вивчають Еукнер Д., Майкл Джордж Л., Дж. Воркс та К.В. Хемфілл. Інноваційні перспективи на макрорівні висвітлюють Геєць В.М., Семиноженко В.П. Дослідження бізнес-моделей відбувається з використанням дескриптивних та конструктивних підходів. Автори конструктивних підходів зосереджуються на побудові системи (Остервальдер А., Піньє І., Стрекалова Н., Вашакмадзе Т.), тоді як автори дескриптивних – на характеристиках цього явища (Аміт Р., Зотт С., Ліндер Дж., Розенблюм Р., Сміт Г., Шафер С.). В обох випадках бізнес-модель описує, як саме компанія здійснює свій бізнес для створення додаткової вартості. Низка авторів розглядає зовнішній вплив на сучасні бізнес-моделі економічного оточення, досліджують їхні характеристики. Увагу науковців Чесбро Г., Швайцер Л., Дебелака Д., Слівоцькі Р., Фролової Л., Симановського Ф. привертають класифікаційні підходи до типізації бізнес-моделей. Однак поза увагою вчених залишається консолідація інновацій та бізнес-моделі.

**Мета** статті ролягає у розробленні теоретичного підходу до формування бізнес-моделей підприємств через інноваційну діяльність.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Майкл Дж. Л., Дж. Воркс та К.В. Хемфілл стверджують, що в багатьох бізнес-моделях включено неповні можливості забезпечення стабільного зростання доходів за рахунок інноваційної діяльності за таких причин [1]:

1. Моделі не враховують інновації, які спираються на технологічну переривчастість, бо це загрожує їхньої життєздатності та потребує стратегічних змін.

2. Бізнес-модель ураховує тільки фактори прискорення розробки товарів, але не спирається на стратегічні і тактичні рішення зі скорочення часу виходу на ринок.

3. Бізнес-модель спирається на таку диференциацію, яка б могла дозволити зберегти темпи економічного зростання. Диференциація має розглядатися не тільки як задоволення потреб чи переваг, вона є процесом завоювання образа мислення споживачів.

Це дає змогу зменшити ризики відсіювання теоретичних гіпотез та внутрішньої концентрації на ранніх стадіях розроблення інновації.

Розглянемо відкриту та закриту інновації як потенціальні основи бізнес-моделі. Схематично підхід до їхньої генерації представлений на рис. 1.

Особливістю закритої інновації є те, що вона менш пов'язана із комерціалізацією та зорієнтована на масиви зовнішньої інформації, оскільки розробляється інсайдерами підприємства. Відкрита інновація з'являється завдяки використанню ключових партнерств, залучення зовнішніх ресурсів, через аутсорсінг, технологічне брокерство.

Базуючись на законі теорії систем, інноваційна система, як і будь-яка система, не повинна бути замкненою чи ізольованою. Позитивному ефекту функціонування компонентів системи притаманні арифметичні властивості мультиплікативності. Згідно з іншим принципом цієї ж теорії, «неможливо вплинути на систему, знаходячись усередині системи», тому інновація, яка буде основою бізнес-моделі, повинна ініціювати ефект помноження позитивних наслідків впливу від її впровадження. Багатомірна інновація, яка є сукупністю інновації ринку, інновації продукту та виникшої інновації бізнес-моделі, може стати каталізатором створення та підвищення доданої вартості в підприємстві (рис. 2).

Бізнес-модель – це механізм створення та зберігання доданої вартості підприємства, який вимагає прийняття стратегічних рішень за таких напрямів: вибір сегменту споживачів; формування цінової пропозиції; вибір каналів розповсюдження продукції; стосунків зі споживачами; генерація потоків доходів; ключові ресурси; ключова діяльність; ключові партнерства. Використання багатомірних інновацій, покладених в основу бізнес-моделі, мають супроводжуватися такими операційними діями: виявлення можливостей розповсюдження одного виміру на інший; установлення взаємозв'язку впровадження інновацій із цінністю, що створюється для споживача; оцінка можливостей підвищення доданої вартості як джерела заробітної платні, прибутку та інвестиційного потенціалу.

Інновація, що становитиме основу формування бізнес-моделі, повинна започаткувати створення нових продуктів, процесів, послуг, моделей бізнесу та ринків із достатньою диференціацією та такою швидкістю, яка дає

**Рис. 1. Матриця генерації інновацій**

*Джерело: авторська розробка*

**Рис. 2. Формування бізнес-моделей через багатомірну інновацію**

*Джерело: авторська розробка*

змогу компанії підтримувати необхідну для акціонерів дохідність у довгостроковому періоді. Вплив трьох основних імперативів такої інновації проявляється в такому:

1. Завдяки дифференциації пропозицій, процесів, показника співвідношення обсягу виробництва на одиницю вартості продукції може бути розширено зону дохідності.

2. Прискорений вихід на ринок дасть змогу зменшити від'ємний грошовий потік на ранніх етапах життєвого циклу нового продукту та прискорити надходження прибутку.

3. Інновації технологічної переривчатості спроможні забезпечити потенціал зростання підприємства та переорієнтувати бізнес-модель на нові конкурентні переваги на новому чи створеному ринку.

Інновації бізнес-моделі є відмінними тим, що отримана в результаті їхнього впровадження конкурентна перевага зберігається довше, ніж від упровадження продуктової інновації, оскільки скопіювати інновації процесів, які формують бізнес-модель, складніше. Такі інновації є радикальними і несуть більший підривний потенціал [1, с. 78].

Надбання системних конкурентних переваг можливе через використання усіх трьох вимирів інновації [1, с. 86], яку становитимуть основу формування бізнес-моделі у вигляді багатомірної інновації, яка включає в себе:

1) інновацію визначення ринку для встановлення категорій конкурентів, у тому числі виробників товарів-субститутів;

2) інновацію продукту чи послуги;

3) інновацію бізнес-моделі як результат розповсюдження впливу інновацій ринку та продукту, який призводить до зміни форми бізнес-моделі.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» [2], інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. Інноваційний продукт є результатом виконання інноваційного проекту і науково-дослідною і (або) дослідно-конструкторською розробкою нової технології (у тому числі інформаційної) чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії і відповідає таким вимогам:

а) він є реалізацією (впровадженням) об'єкта інтелектуальної власності (винаходу, корисної моделі, промислового зразка, топографії інтегральної мікросхеми, селекційного досягнення тощо), на які виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією (впровадженням) відкриттів. При цьому використаний об'єкт інтелектуальної власності має бути визначальним для даного продукту;

б) розроблення продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень; в) в Україні цей продукт вироблено (буде вироблено) вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоздатним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

Розрізняють чотири типи інновацій: продуктові, процесні, маркетингові й організаційні. Продуктовою інновацією є впровадження товару або послуги, що є новими або значно поліпшеними за його властивостями або способами використання. Сюди входять значні вдосконалення в технічних характеристиках, компонентах і матеріалах, у вбудованому програмному забезпеченні, у рівні сумісності з користувачем або в інших функціональних характеристиках.

Процесна інновація є впровадженням нового або значно поліпшеного способу виробництва або доставки продукту. Сюди входять значні зміни в технології, виробничому устаткованні й/або програмному забезпеченні. До нетехнологічних інновацій належать маркетингові та організаційні інновації.

Маркетингова інновація є впровадженням нового методу продажу, включаючи значні зміни в дизайні або упаковці продукту, його складуванні, просуванні на ринок або в призначенні продажної ціни, що націлені на краще задоволення потреб споживача, відкриття нових ринків або завоювання нових позицій для продукції підприємства на ринку з метою збільшення обсягу продажу.

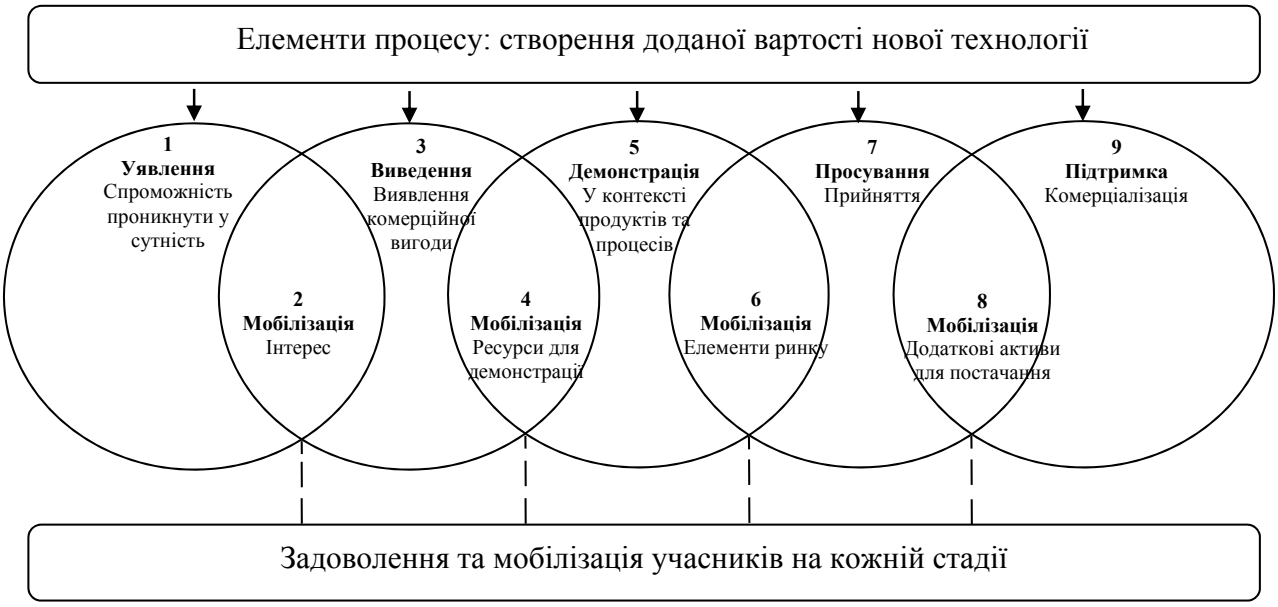



**Рис. 3. Алгоритм оцінки ідеї із потенціалом багатомірної інновації**

*Джерело: авторська розробка*

Організаційна інновація є впровадженням нового організаційного методу в діяльності підприємства (організації), в організації робочих місць або зовнішніх зв'язків.

Одним із принципів упровадження багатомірної інновації є своєчасне виявлення корисності дослідних ідей із точки зору споживачів. Оцінка ідей припускає наявність у штаті підприємства особливої групи фахівців з оцінювання ідей. Типовий звіт про оцінку ідеї – це документ із такою структурою: резюме з викладенням ідеї; її короткий технічний опис; люди, які стоять за ідеєю, та їх інтереси; новизна ідеї; бачення цінності: споживча і соціальна користь, для кого цінна ідея, який потенціал ринку, включаючи зверхню модель бізнесу і витратно-інвестиційну частину; аналіз ризику / витрат (що потрібно з позиції залучення додаткових активів і які ризики їх залучення) (рис. 3).

Наступними кроками, які робляться після оцінки ідеї, є перевірка її новизни, патентної чистоти, наявності аналогів ринку, географічні обмеження використання ідеї, виявляються інші можливі напрями розвитку. Для того щоб ідея була прийнята, вона повинна відповідати трьом критеріям:

1) бути високотехнологічною – в її основі закладається нова технологія, яка може бути трансформована в інтелектуальну власність;

2) супроводжуватися місткістю ринку, потенційним попитом (не обов'язково емпірично підтвердженим маркетинговим дослідженням);

3) супроводжуватися чіткою позицією команди підприємців про перспективність її використання в бізнес-моделі в майбутньому.

У законодавстві України поняття «технологія» й «інновація» нерозривні в об'єднанні типів інновацій. Технологічні інновації – це діяльність підприємства (організації), пов'язана з розробленням та впровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно вдосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесні інновації).

Технологією є унікальна комбінація людей, ідей, обєктів, створених для досягнення конкретної мети [3, с. 32]. Успішність використання інновації чи технології як основи бізнес-моделі підвищується у разі використання її мережевої природи. Це можливо за допомогою технологічного брокерства – стратегії, яка передбачає комбінування наявних об'єктів, ідей та людей, використання минулого досвіду організації бізнесу замість відмови від нього, для чого обєднуються різноманітні галузі, підприємства, проекти, суб'єкти задля вирішення якоїсь проблеми, задоволення потреби чи попиту на ринку. Технологічні виявляють, яким чином ресурси одних можуть вирішити проблему інших. Сутність стратегіїї технологічного брокерства представлено на рис. 4.

Стратегія технологічного брокерства – це вирішення питань із досліджень і розвитку виробництва для допомоги високотехнологічним підприємствам у побудові та управлінні бізнесом, заснованим на інтелектуальних

**Рис. 4. Сутність стратегії технологічного брокерства**

*Джерело: авторська розробка*

активах. Сьогодні цінність новаторських ідей, нововведень, ноу-хау та інших інтелектуальних активів стає все більш високою, тоді як вартість матеріальних активів знижується внаслідок природного старіння. Порівняно з 1975 р., коли їхня питома вага становила в оцінці вартості фірми 17%, нині ця цифра становить до 80%. Інтелектуальні активи замінюють матеріальні, стають основними факторами конкурентоспроможності, впливають на вартість підприємства. Така трансформація вимагає нового управлінського розуміння і підходу. Технологічний брокер проводить міждисциплінарні дослідження в управлінні, бізнесі, праві і технологіях, користується підтримкою широкої мережі експертів по всьому світу. Технологічний брокер сприяє формуванню та використанню інструментів створення і полегшення ведення конкурентоспроможного бізнесу, заснованого на інноваціях, виконуючи такі операції: проведення міждисциплінарних досліджень у галузі управління інтелектуальними активами; побудова та використання платформ та інтерфейсів, що полегшують створення бізнесу, заснованого на інноваціях; управління інтелектуальними активами; управління угодами купівлі-продажу знань і технологій; управління патентами; побудова організаційних схем і внутрішніх стимулів у бізнесі, заснованому на інноваціях; збільшення цінності нового знання і технології за допомогою програмного забезпечення, стандартизації, контролю виробництва та використання; адміністрування знань і технологій на різних стадіях технологічного трансферу (патентування, ліцензування, створення бренду і торгових марок, комерціалізація, розвитку у вигляді партнерства, спільного підприємництва, технологічного ліцензування та інтеграції).

Оригінальна рекомбінація наявних людей, ідей, об'єктів приховує революційний потенціал для бізнес-моделі. Технологічне брокерство ефективне, бо використовує і незаплановано створені інновації. Навіть невдалі пропозиції стають корисними у суміжних галузях у рамках горизонтально інтегрованих структур. Технологічне брокерство задіює мережеву динаміку, відкриває різноманітні можливості, приймає до уваги умови функціонування наявних суб'єктів мережі, веде підготовку до використання ресурсів, доступ до яких наявний на сусідніх ринках.

Перевага брокерської позиції полягає у відсутності міцних зв'язків з якоюсь однією сферою. Брокери завжди намагаються залишатися єдиною сполучною ланкою між різноманітним групами виробників [3, с. 86]. Таким чином, вони заповнюють структурні ніші, які є пробілами в мережах технологічного трансферу, переносячи ресурси від однієї дослідницької групи до іншої. Таке переміщення дає можливість створення нових продуктів із вищою доданою вартістю. Практичними рекомендаціями з упровадження технологічного брокерства є [3, с. 169]:

1) створення фонду ідей;
2) підтримка їхньої життєздатності;
3) нове використання старих ідей;
4) перевірка перспективних ідей.

У технологічному брокерстві інновація розглядається як процес роз'єднання та повторного об'єднання існуючих ідей. «Для створення нових речей чи переосмислення старих необхідна нова комбінація цих материалів та сил» [4, с. 729]. Нельсон Р. і Вінтер С. стверджували, що «інновація в економічній системі і тим більше створення чогось нового в мистецтві, науці чи практичному житті – це рекомбінація наявних концептуальних і фізичних материалів» [5, с. 130].

Будь-яка інновація є розривом із минулим. Стратегія технологічного брокерства зорієнтована на використання прихованих можливостей рекомбінуючих інновацій. Зведення мостів між наявними мережами відкриває доступ до їхніх ресурсів, а створення нових мереж формує зв'язки, необхідних для того, щоб залучити та утримати в минулому роз'єднані ресурси. Серед таких мереж технологічного трансферу:

1. Контактні пункти Європейської мережі підприємництва в Україні (Enterprise Europe network) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/about/branches/UA/.
2. Офіційний сайт учасника порталу Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/research/participants/portal/page/myprojects.
3. Офіційний сайт CORDIS – Community Research and Development Informtation System [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cordis.europa.eu/partners/user/onuinnocentre.
4. Біржа Інвестиційних Проектів STARTUP.UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://startup.ua/.
4. Мережа бізнес-партнерів та бізнес-ідей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.businesspartner.ru/.
5. Он-лайн ринок для винаходів, захищених патентами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.patentauction.com/index.php.
6. European Academy For Education and Social Research[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://my-europa.eu/index.php?option=com_community&view=frontpage&Itemid=301.
7. Міжнародна мережа встановлення ділових контактів Linkedin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.linkedin.com/?trk=hb-0-h-logo.
8. Національна мережа трансферу технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nttn.org.ua/.
9. Асоціація приватних інвесторів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaban.org/.

За допомогою мереж відбувається просування інноваційних проектів, регулярні заходи для діалогу між дослідниками, підприємцями та іншими суб'єктами інноваційної системи для стимулювання технологічного трансферу. Згідно зі структурою інформаційної бази даних мережі її учасникам пропонується розміщувати технологічні запити та пропозиції, спільні проекти (зокрема, ініціативи формування кластерів), об'єднану базу даних науковців. Промисловому сектору надаються онлайн-консультації та організуються групові наради шляхом «мозкового штурму», розділ «Технологічні пропозиції», зокрема, передбачає і формування баз даних запитів підприємств.

Ефективність стратегії технологічного брокерства може бути перевірена та оцінена за двома напрямами: групою показників оцінки прогресу очікуваних результатів та «шкалою ефективності наукових досліджень» [6]. Група показників оцінки прогресу очікуваних результатів включає в себе:

– обсяг фінансування спільних угод щодо досліджень, які призвели до впровадження інновацій;
– кількість упроваджених відкриттів, патентів, ліцензійних угод, нових бізнесів;
– сума виручки від комерціалізації результатів науково-технічної та науково-дослідницької діяльності дослідницьких груп.

Очікувані результати стратегії технологічного брокерства можуть бути такими:

– збільшення доданої вартості, яка створюєтсья підприємством;
– підвищення ефективності впровадження інновацій із позиції скорочення витрат та часу впровадження;

– подовження життєвого циклу інноваційного продукту завдяки рекомбінації ресурсів, технологій, дослідницьких груп, виробничих потужностей;

– збільшення кількості угод із трансферу технологій і знань;

– збільшення числа партнерств для впровадження інновацій;

– збільшення доходів від комерціалізації результатів науково-технічної та науково-дослідницької діяльності ВНЗ;

– збільшення доходів від передачі знань і технологій та управління інтелектуальною власністю;

– формування інтегрованої системи підтримки та захисту прав інтелектуальної власності, у тому числі результатів науково-технічної та науково-дослідницької діяльності.

Технологічне брокерство повинно спиратися на результати технологічного аудиту.

Розелло І.Р. з Університету Аліканте надає таке визначення: технологічний аудит можна визначити як установлення відповідності технологічного стану підприємства певним технологічним критеріям та визначення рекомендацій щодо покращення та більш ефективного використання технологічного потенціалу підприємства [7].

Технологічний аудит складається з оцінки науково-технічного рівня розробки та оцінки документів, що підтверджують наявність прав на об'єкти права інтелектуальної власності [8]. Перша стадія технологічного аудиту полягає у підготовці безпосередньо процедур із перевірки підприємства. Із самого початку потрібно застосувати маркетинговий підхід до аналізу інноваційної діяльності організації, тобто розглядати інноваційний потенціал як інструмент створення споживчої цінності. На стадії підготовці потрібно зібрати якомога більше попередньої інформації про підприємство, його історію, продукцію, положення на ринку та конкурентну позицію, особливості виробничого процесу, технологічні характеристики виробництва, відношення з постачальниками, частка інноваційної продукції в продажах. Потрібно також визначитися з методологію проведення аудиту та з пропозиціями щодо його проведення для подальшого обговорення з підприємством [9, с. 103–106].

Наступна стадія технологічного аудиту – перевірка. Вона є активною стадією аудиту і пов'язана зі збором даних безпосередньо на підприємстві. Протягом перевірки можуть використовуватися всі можливі інструменти збору інформації: спостереження, опитування, вимірювання, експеримент, документування тощо. Для успішного проведення цієї стадії технологічного аудиту бажано залучити фахівців із галузі або технологій, які застосовуються на підприємстві. Основними галузями, в яких має здійснюватися технологічний аудит на підприємстві, є такі:

– спосіб, в якій організована робота на підприємстві;

– технологічні та інноваційні якості продукції підприємства;

– особливості ринку, на якому ця продукція продається;

– рівень технологічного розвитку галузі та відносний рівень технологічності підприємства;

– конкурентна позиція підприємства на ринку, насамперед із точки зору інноваційності продукції та технологічної ефективності виробництва;

– організація, фінансування та ефективність дослідницької діяльності на підприємстві, швидкість та вартість розроблення інноваційних продуктів та запровадження їх на ринок;

– інноваційна інфраструктура – обладнання, кваліфікація персоналу, зв'язки з партерами, досвід та ноу-хау;

– рівень контролю якості;

– проекти із співробітництва в інноваційній сфері, у тому числі міжнародні.

Технологічній аудит охоплює всі сфери діяльності організації, її виробничий, технологічний, ресурсний, комерційний, управлінський та людський потенціал. Але більш детально досліджується саме зміст інновацій, які застосовуються в організації, та, що особливо важливо, зміст тих інновацій, які підприємство потребує та має потенціал для їх ефективного використання. Для цього можна застосувати аналітичну бізнес-модель, за якою інновації мають відбуватися в ключових галузях створення конкурентних переваг організації.

**Висновки.** Впровадження підприємством інновацій дає змогу створювати новий ринковий простір, на якому поки що відсутня конкурентна боротьба та вихід на який дає можливість зайняти монопольне положення, що на період його дії забезпечить стабільний дохід. Використання закритої чи відкритої моделі інновації недостатньо ефективне для формування бізнес-моделей, якщо їхнє використання не призводить до системних змін. Науковим внеском автора є введення поняття «багатомірна інновація», яка є сукупністю інновації ринку, продуктової інновації та виниклої в результаті розповсюдження впливу цих нововведень інновації бізнес-моделі. Генерація багатомірної інновації відбувається через технологічне брокерство та технологічний аудит. Багатомірна інновація як основа бізнес-моделі дає змогу підвищувати додану вартість, яка є джерелом заробітної платні, прибутку та інвестиційного потенціалу підприємства. Представлений підхід може бути обґрунтуванням формування та зміни конфігурації бізнес-моделей. Перспективою подальших досліджень є розроблення механізму функціонування бізнес-моделей підприємств для максимізації доданої вартості.

**Список використаних джерел:**


1. Стремительные инновации / М.Л. Джордж, Дж. Воркс, К.В. Хемфилл ; пер. с англ. – К. : Companion Group, 2006. – 350 с.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України.– 2002. – № 36. – Ст. 266.
3. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний/ Э. Харгадон ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 304 с.
4. Alfred D. Chandler Jr. Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism / A. Chandler. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990. – 860 p.
5. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change / R. Nelson, S. Winter. – Cambridge, 1982. – 440 p.
6. Додаток II Performance Scoreboard for Research and Innovation" to the Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union: Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee of the regions from 6th of October 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMM_PDF_COM_2010_0546_F_EN_COMMUNICATION.pdf.
7. Rosello I.R. Technology Audits – Technology Transfer Office, University of Alicante, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу закритий в локальній мережі: TEMPUS – Університети для інновацій: www.uni4inno.eu.
8. Наказ Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації від 13.09.2010 № 18 «Про затвердження

Методичних рекомендацій з комерціалізації розробок, створених в результаті науково-технічної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dknii.gov.ua/index.php/uk/2010-07-30-12-14-41/faq.
9. Грінченко Ю. Аналітична складова процесу комерціалізації: технологічний аудит та роль інноваційного офісу / Ю. Грінченко // Формування інноваційної культури в українських університетах : практ. посіб. / За ред. Н.Я. Качмар-Кос. – Львів : Львівська політехніка, 2012. – С. 103–109.

**Аннотация.** В статье определена роль инновации в формировании бизнес-моделей предприятий. Раскрыта целесообразность использования технологического брокерства и технологического аудита при формировании бизнес-моделей. Пороведено сравнение применения открытой и закрытой инноваций в бизнес-модели. Дано определение многомерной инновации. Предложен алгоритм оценки идеи с потенциалом многомерной инновации. Обоснован подход к использованию многомерной инновации как основы формирования бизнес-модели. Представлен подход к генерации инноваций с использованием их сетевой природы через технологический аудит и технологическое брокерство. Разработаны группы показателей оценки эффективности и ожидаемых результатов стратегии технологического брокерства.

**Ключевые слова:** многомерная инновация, технологическое брокерство, технологический аудит, бизнес-модель.

**Summary.** The role of innovation in shaping the enterprise business-models was defined. The usefulness of technology brokerage and technology audit process in the formation of business-models was discovered. The comparison of the use of open and closed innovations in the business-model was conducted. The definition of a multidimensional innovations was suggested. An algorithm for evaluation of the ideas with the potential of multidimensional innovations was presented. The approach to the use of multidimensional innovation as the basis for the formation of a business model was substantiated. Approach to generate innovation with the use of their network nature through technological audit and technology brokerage was presented. The groups of indicators to measure the effectiveness of the strategy of technological brokerage and its expected results were developed.

**Key words:** multidimensional innovation, technology brokerage, technology audit, business-model.

УДК 004:005.95

**Орлова О. М.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*професор кафедри економіки та підприємництва,*
*декан факультету заочного та дистанційного навчання*
*Прикарпатського інституту імені Михайла Грушевського*
*Міжрегіональної академії управління персоналом*

**Orlova O. M.**
*Candidate of Economical Sciences, Associate Professor,*
*Professor of Economics and Business Department, Dean of correspondence*
*and distance learning Hrushevsky Carpathian Institute*
*Interregional Academy of Personnel Management*

# ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ІТ-СФЕРІ

# FEATURES PERSONNEL MANAGEMENT IN INFORMATION TECHNOLOGY FIELD

**Анотація.** У статті наголошено на важливості управління персоналом в ІТ-сфері, оскільки основним капіталом тут виступають людські ресурси. Наведено основні вимоги до знань і умінь HR-менеджера та ІТ-рекрутера. Проаналізовано перспективність даних професій в Україні. Розглянуто джерела пошуку кваліфікованих фахівців для ІТ-компаній. Охарактеризовано функціональні можливості HRM-систем.

**Ключові слова:** управління персоналом, ІТ-сфера, ІТ-рекрутер, HR-менеджер, HRM-система, трудомісткість управління, ресурсний пул, стандарти.

**Постановка проблеми.** ІТ-сфера в Україні нині активно розвивається. Відкривається багато нових ІТ-компаній, зарубіжні компанії теж заходять на український ринок інформаційних технологій та відкривають свої офіси. Основою ІТ-бізнесу є фаховий персонал, тому на ринку праці постійно зростає потреба у кваліфікованих фахівцях саме у сфері інформаційних технологій (консультування, розроблення програмного забезпечення, захист інформації і т. п.). ІТ-фахівці – одні з найбільш високооплачуваних працівників, але водночас хороших фахівців знайти складно. Відповідно до цього, в ІТ-компаній виникає активна необхідність пошуку нових механізмів, інструментів управління персоналом для забезпечення його ефективної роботи, для професійного розвитку та утримування талановитих спеціалістів. У зв'язку із цим у компаніях такого типу доволі специфічний менеджмент та специфічне поняття про дисципліну.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На розв'язання проблем управління персоналом та пошук механізмів ефективності такого управління звертають

увагу у своїх дослідженнях як зарубіжні (І. Ансофф, Ф. Беккер, П. Друкер, Г. Кунц, М. Мескон, Ф. Хедоурі, С. О'Донел, Т. Пітерс, Г. Саймон), так і вітчизняні (С. Бандура, Д. Богиня, О. Грішнова, В. Данюк, А. Колот, І. Крижко, Н. Лук'янченко, В. Нижник, І. Петрова, М. Семикіна, Г. Щекін, О. Крушельницька, Л. Балабанова, О. Стельмашенко [2]) вчені. Проте багатоаспектність даного питання потребує додаткових та нових напрямів наукових досліджень в умовах тотальної інформатизації суспільства та інтенсивного розвитку ІТ-сфери. Даною проблематикою вже зацікавилися Є. Кузьмінов [6], С. Іванов, П. Решетняк [5], І. Шевчук [12, с. 1–12] та ін.

**Мета** статті полягає у виявленні актуальних принципів формування системи управління персоналом в ІТ-компаніях, визначенні та аналізі особливостей управління персоналом в ІТ-сфері.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нині ІТ-сфера стрімко розвивається, що потребує підбору та найму широкого кола спеціалістів для ІТ-компаній, для замовників та для організації корпоративної культури й своєчасного навчання, мотивації персоналу. Такі завдання доводиться вирішувати HR-менеджерам чи ІТ-рекрутерам, яких на ринку праці недостатньо.

HR-менеджер в ІТ-сфері підпорядковується генеральному директору. Такий спеціаліст передусім повинен займатися рекрутингом, а вже потім адаптацією персоналу, його навчанням, розвитком і мотивацією. Для того щоб бути ефективним менеджером із підбору та управління персоналом в ІТ-сфері, потрібно:

− знати специфіку ІТ-ринку;

− орієнтуватися в ІТ-професіях (ERP-програміст, HTML-верстальник, адміністратор бази даних, адміністратор сайту, аналітик, бізнес-аналітик, веб-дизайнер, веб-програміст, верстальник, консультант з ERP-систем, контент-менеджер, менеджер із продажу, менеджер Інтернет-проектів, програміст, програміст 1С, редактор сайтів, системний адміністратор, системний аналітик, спеціаліст з інформаційної безпеки, сценарист комп'ютерних ігор, тестувальник програмного забезпечення), щоб розуміти в який відділ який спеціаліст потрібен;

− вміти працювати з великою кількістю вакансій паралельно та вміти аналізувати велику кількість інформації;

− планувати кампанії з підбору персоналу;

− володіти методами пошуку та підбору (direct search, head hunting);

− застосовувати методи первинної дистанційної оцінки і мотивації під час розгляду резюме;

− вміти проводити співбесіди із застосуванням експрес-аналізів та тестів;

− застосовувати сучасні методи мотивації й адаптації персоналу для ви будови їх кар'єрного росту в ІТ;

− вміти презентувати компанію, вакансії, проекти, щоб викликати інтерес у потенційних працівників;

− фахово працювати з відмовами та запереченнями, важкими клієнтами і незвичайними кандидатами;

− вільно володіти англійською мовою.

Основний капітал ІТ-компаній – це висококваліфіковані спеціалісти, тому забезпечення професійного розвитку працівників ІТ-компаній для майбутнього збільшення продуктивності праці і, як наслідок, приросту прибутку та досягнення соціального ефекту, є одним з основних обов'язків HR-менеджера. Але при цьому завжди зберігається ризик того, що після отримання необхідних знань та досвіду працівник може перейти на роботу до конкурентів або залишити компанію для організації власної справи, тим самим створюючи їй конкуренцію. Не здійснювати заходів із розвитку професійних компетенцій працівників ІТ-компанія не може, оскільки зіткнеться з ризиком того, що втратить свої конкурентні переваги, кращих працівників, а також імідж на ринку праці [4, с. 454–461].

Щоб розвивати співробітників, необхідно вміти їх оцінювати, а тоді вже на основі цієї оцінки можна будувати плани розвитку фахівців. Фаховість працівників ІТ-компаній оцінюють відповідно до стандарту CMM («Модель оцінки зрілості процесів компаній − розробників ПЗ», Capability Maturity Model for Software CMM). Окрім процесної зрілості, до уваги беруться ще продуктивність за звітний період (оцінює керівник проекту), технічні і «процесні» знання, особистісні якості. За оцінками присвоюються кваліфікаційні рівні: молодший (Junior), середній (Middle), старший (Senior) та експерт (Principal).

Наголосимо на тому, що якщо продуктивність когось із працівників ІТ-компанії визнано незадовільною, то для нього встановлюється випробовувальний термін (якщо продуктивність знизилася в результаті дії факторів чи обставин, на які працівник не міг вплинути) або його звільняють.

Процес розвитку співробітників ІТ-компанії також регламентується відповідними галузевими стандартами, наприклад через модель Competence Group Manager (CGM). тому в ІТ-компанії є людина, до функціональних обов'язків якої належить управління конкретною компетенцією (визначення компетенції, планування заходів щодо її розвитку в компанії і т. п.). Саме вона забезпечує «тимчасовою роботою» фахівців, які на даний момент не зайняті в поточних проектах, у результаті чого забезпечується оцінка технічних знань співробітників, підвищується кваліфікація фахівців та відбувається розвиток стандартів кваліфікації групи компетенцій [9].

Специфіка ІТ-сфери така, що ІТ-компанії регулярно наймають нових працівників і з такою ж регулярністю з різних причин працівники з неї йдуть. Середній термін роботи ІТ-спеціаліста на одному місці праці – півтора-два роки. Таким чином, щорічно певна частина кадрового складу компанії оновлюється. При цьому якість роботи фахівців і рівень їх продуктивності знаходяться в дуже широкому діапазоні. В умовах такої динамічності штату абстрагуються від конкретних фахівців і говорять про ресурсний пул, під яким розуміють сукупність співробітників усіх необхідних спеціалізацій і рівнів кваліфікації, необхідних для виконання всіх актуальних і планованих проектів ІТ-компанії.

Нинішній роботодавець в ІТ-сфері усвідомлює свою залежність від фахових працівників, він готовий мотивувати і берегти команду, а тому враховує матеріальні, соціальні і кар'єрні запити.

Для збереження працівників, залучення в компанію нових спеціалістів та стимулювання продуктивності праці в ІТ-компаніях особливу увагу приділяють розробленню соціального пакету. Найчастіше в таких компаніях усім співробітникам незалежно від кількісних і якісних показників їхньої роботи дають безкоштовні обіди, оплачують витрати на транспорт та мобільний зв'язок, забезпечують обов'язковим медичним страхуванням, оплачують відпустки і лікарняні листки.

Великі ІТ-компанії пропонують співробітникам пакети пільг на вибір, але залежно від цінності фахівця це може бути: надання безвідсоткових кредитів, оплата відпочинку для всієї родини, заняття англійською мовою в офісі, закордонні відрядження, страхування членів сім'ї співробітника за корпоративною страховкою, страхування від нещасного випадку, оплата витрат на сертифікацію і фахову літературу, оплата занять спортом, додаткове медичне страхування, включаючи стоматологію і проте-

зування, відшкодування витрат на комунальні платежі і знімання квартири, оплата дошкільних установ для дітей співробітників.

Велику роль під час вибору IT-компанії для працевлаштування, а також для втримання IT-спеціалістів відіграють прозорі контракти, так звана «біла» зарплата, особливий психологічний клімат та унікальні умови роботи. Також у компаніях обладнані спеціальні місця для відпочинку.

Досить часто HR-менеджера в IT-сфері можуть називати IT-рекрутером, хоча в останнього є значно менше повноважень. IT-рекрутери забезпечують комунікацію між роботодавцем і потенційним кандидатом. Вони займаються тільки пошуком кандидатів для компаній і отримують гонорар за кожну закриту вакансію. IT-рекрутери використовують спеціальні інструменти для пошуку кандидатів і повинні вміти перевірити кваліфікацію кандидата, зрозуміти його мотивацію і підготувати для співбесіди з компанією [1].

Основною вимогою до IT-рекрутерів є не стільки вища освіта, скільки вміння бути комунікабельним, наполегливим та працювати цілодобово. Вони завжди повинні знаходитися на зв'язку, навіть у вихідні дні. Обов'язковим є знання англійської мови (як мінімум) для переговорів з іноземними клієнтами або для перевірки рівня мовної підготовки у претендентів на посаду.

Зважаючи на специфіку професії IT-рекрута та беручи за основу дослідження [10], свою діяльність із цією професією найчастіше пов'язують дівчата віком 25–30 років із вищою гуманітарною освітою (психологія, філологія, менеджмент). Інтерес до такого роду занять проявляється через високу динамічність, можливість щодня спілкуватися із цікавими людьми, дізнаватися щось нове та безперервно розвиватися.

Середня заробітна плата в IT-рекрутера наближається до 700 доларів США плюс бонуси до 15% від оплати праці працевлаштованого кандидата в IT-команію. Бонуси разові і виплачуються після того, як кандидат пройшов випробувальний термін (два-три місяці). Якщо рекрутер працює в IT-компанії, то часто йому дають ставку і бонуси за закриту вакансію. Наприклад, за перевиконання плану – стовідсоткова місячна надбавка до зарплати.

Найбільш високооплачуваною професія IT-рекрутера в 2016 р. була в Хмельницькій (20 тис. грн.), Київській (12,7 тис. грн.), Харківській (10 тис. грн.), Одеській (8,8 тис. грн.) та Львівській (7,5 тис. грн.) областях, а найменше оплачуваною – в Івано-Франківській, Полтавській, Рівненській та Тернопільській областях – 3,5 тис. грн. За даними статистики сайту із пошуку роботи (http://ua.trud.com), у 2016 р. найбільш затребуваними IT-рекрутери були у Київській (50% вакансій), Одеській (11,3%) та Запорізькій (5%) областях [8].

Жоден вищий навчальний заклад України не готує IT-рекрутерів. Хоча українські вищі навчальні заклади щорічно випускають близько 16 тис. фахівців у сфері інформаційних технологій, але тільки 4–5 тис. із них працевлаштовуються за фахом. Разом із тим фахівці галузі IT − найбільш затребувані кандидати на ринку праці: на одного фахівця у цій сфері може припадати до п'яти відкритих вакансій [3].

Рекрутер – це професія, знання і навики по якій напрацьовуються під час практики і бізнес-навчання. Допомагають набути певних фахових компетенцій IT-рекрутера та HR-менеджера спеціальні тренінги від таких компаній, як Grow Group Consulting, HR-practice, Golden Staff, «Європейські бізнес-технології» тощо [11]. Програма таких тренінгів включає питання щодо специфіки даної професії, особливостей рекрутингу в IT-сфері, адаптації працівників в IT-компаніях, корпоративної культури, атестації (оцінювання) фаховості IT-спеціалістів та втримування їх у компанії, розвитку персоналу, інструментів, необхідних для роботи IT-рекрутера та HR-менеджера, самомотивації.

Для пошуку спеціалістів IT-рекрути найчастіше використовують три різних канали, серед яких є професійні мережі (Linkedin, 23%), рекомендації (19%) і корпоративні бази даних (16%). Рідше для пошуку фахівців використовують сайти для пошуку роботи, професійні ресурси розробників Github, DOU, Habrahabr (15%) і соціальні мережі (11,5%) [10].

Слід зазначити, що проведення співбесід із підбору фахівців для IT-сфери дещо відрізняється від таких співбесід із кандидатами для інших сфер економіки. Тут менеджеру з персоналу необхідно враховувати специфіку професії та не звертати увагу на зовнішній вигляд, комунікабельність, нестандартне мислення, манери претендентів на посаду системного адміністратора, програміста, тестувальника і т. п.

Основна проблема, з якою стикаються HR-менеджери, фахівці по роботі з персоналом, – це велика трудомісткість управління, величезна кількість завдань, функцій, процесів, якими необхідно оперативно й якісно управляти. Ось деякі з них:

− розроблення і реалізація кадрової стратегії на основі планування, прогнозування, оцінки потреб компанії в HR-ресурсах;

− управління чисельністю працівників, зокрема й наймом працівників;

− управління адаптацією нових співробітників, недавно прийнятих на роботу;

− управління знаннями працівників;

− управління якістю, компетентністю, а також конкурентоспроможністю працівників;

− HR-менеджмент організаційних змін;

− управління винагородою, оплатою праці, преміюванням персоналу, пільгами і компенсаціями, а також матеріальною і нематеріальною мотивацією;

− управління витратами на кадри;

− управління рухом, переведенням і вивільненням кадрів;

− правове забезпечення кадрової діяльності;

− управління здоров'ям і безпекою персоналу, його соціальним розвитком (харчуванням, фізичною культурою, страхуванням тощо);

− управління кар'єрою та її плануванням;

− управління лояльністю і поведінкою співробітників;

− контроль робочого часу співробітників (тайм-менеджмент);

− управління результативністю, продуктивністю, ефективністю персоналу;

− управління скороченням, звільненням і плинністю кадрів, робота з утримання фахівців;

− робота з кадровим резервом;

− ведення архівів.

У зв'язку з такою громіздкістю функціональних обов'язків та вимогами сучасного бізнесу (управління витратами на персонал, забезпечення ефективності бізнес-процесів, відповідність законодавчим та регуляторним вимогам, підвищення цінності людського капіталу, управління талантами, аналіз, візуалізація) для управління кадрами в IT-компаніях широко використовують спеціалізовані системи класу HRM (Human Resource Management), до складу яких входять підсистеми для ведення штатних розкладів і оргструктур, обліку кадрів, обліку робочого

часу, розрахунку заробітної плати тощо. Дані системи є повнофункціональними і забезпечують автоматизацію основних функцій управління персоналом, а також ефективне прийняття управлінських рішень, серед яких:

− облік і робота з повним комплексом інформації про співробітників організації, ведення картотеки персоналу;

− робота з організаційною структурою будь-якого ступеня складності;

− ведення розгорнутого штатного розкладу;

− робота з документами по персоналу (наказами, табелями, трудовими книжками, лікарняними листами, довідками по співробітниках і т. д.);

− облік і зберігання будь-яких видів файлів по кожному співробітнику (фотографій, сканованих документів і т. д.);

− планування та облік заходів з оцінки професійних та особистісних характеристик персоналу;

− планування та облік професійно-посадового просування працівників, складання маршрутів кар'єрного росту і планування кар'єри;

− планування й управління програмами підвищення кваліфікації, навчання і перепідготовки персоналу;

− управління кадровим резервом, робота зі списками кадрового резерву;

− планування та облік проведення атестацій;

− облік витрат на персонал у різних аналітичних розрізах: навчання, мотивація і т. д.;

− моніторинг потреби в персоналі;

− набір і добір персоналу: ведення бази даних кандидатів, відбір кандидатів на посаду;

− формування системи матеріального стимулювання працівників;

− планування та облік відпусток, відряджень;

− робота з інформацією щодо соціального забезпечення співробітників;

− аналіз показників щодо персоналу організації;

− складання статистичної звітності для керівництва організації.

Частка повнофункціональних HRM-систем на ринку засобів автоматизації кадрових служб становить 58%, решта систем є спеціалізованими і містять автоматизацію тільки одного з блоків функцій щодо управління персоналом. До таких систем належать системи автоматизації найму (Recruitment, 9% ринку), системи автоматизації обліку праці (Workforce Management, 13% ринку), системи управління ефективністю і компенсаціями (Performance and compensation, 12% ринку) та системи управління навчанням (Learning Management, 8% ринку) [7].

Основними іноземними розробниками повнофункціональних HRM-систем є: Lawson Software (система Strategic Human Capital Management), Oracle (Oracle EBS 12.0 і Oracle PeopleSoft 9.0), SAP (SAP ERP HCM 6.0), Workday, Agresso, IFS, Infor, Oracle's JD Edwards, Sage Software. Проекти з HRM розроблено й українськими IT-компаніями, серед яких – IQusion, SOFTLINE IT.

**Висновки.** Розвиток IT-сфери та успішна діяльність IT-компаній залежать від кваліфікації IT-спеціалістів, їх уміння і бажання продуктивно працювати, тому питання управління кадрами повинне займати одну з основних позицій у стратегії розвитку IT-сфери України (скорочення диспропорції в попиті і пропозиції висококваліфікованих фахівців, зупинка їх можливого відтоку за кордон і т. п.). Окрім того, самим компаніям, щоб займати лідируючі позиції на ринку, залучати й утримати висококваліфікованих і талановитих фахівців, потрібна особлива політика щодо роботи з персоналом.

**Список використаних джерел:**


1. IT-рекрутинг как профессия и бизнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prodnepr.dp.ua/stat.php?stat=246.
2. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. – К. : Знання, 2011. − 236 с.
3. В Україні зростає потреба в IT-фахівцях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unian.ua/politics/828118-v-ukrajini-zrostae-potreba-v-it-fahivtsyah.html.
4. Дьомкіна О.В. Ризики при інвестиціях у розвиток персоналу сфери інформаційних технологій / О.В. Дьомкіна // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 5(167). – С. 454–461.
5. Иванов С.В. Проектирование систем управления человеческими ресурсами / С.В. Иванов, П.Г. Решетняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/93373/ 52-Ivanov.pdf?sequence=1.
6. Кузьмінов Є.В. Рефлексивне моделювання в оцінюванні ефективності праці фахівців з розробки програмних продуктів / Є.В. Кузьмінов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/ ?op=1&z=2229.
7. Мотышина М.С. Информационные системы в управлении человеческими ресурсами / М.С. Мотышина, Е.В. Мотышина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tvvlibrary.narod.ru/papers/2011/2-19.pdf.
8. Обзор статистики зарплат профессии It-рекрутер в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.trud.com/salary/2/82519.html.
9. Оценка и развитие персонала в IT-компании [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1504.
10. Портрет украинского IT-HR/рекрутера [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://dou.ua/forums/topic/11323/.
11. Профессия Рекрутер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.jobs.ua/career/view/5/.
12. Шевчук И.Б. Современная парадигма информацийцного общества как основа развития национальной и региональных экономик / И.Б. Шевчук // Черноризец Храбър. Варненский Свободен Университет. − 2015. − № 8. – С. 1–12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ejournal.vfu.bg/bg/pdfs/Sovr-paradigma-4.pdf.



**Аннотация.** В статье подчеркнута важность управления персоналом в ИТ-сфере, поскольку основным капиталом здесь выступают человеческие ресурсы. Приведены основные требования к знаниям и умениям HR-менеджера и ИТ-рекрутера. Проанализирована перспективность данных профессий в Украине. Рассмотрены источники поиска квалифицированных специалистов для ИТ-компаний. Охарактеризованы функциональные возможности HRM-систем.



**Ключевые слова:** управление персоналом, ИТ-сфера, ИТ-рекрутер, HR-менеджер, HRM-система, трудоемкость управления, ресурсный пул, стандарты.



**Summary.** In the article stresses the importance of human resource management in IT sphere, because human resources there are a basic capital. Revealed the basic requirements to the knowledge and skills HR-manager and an IT recruiter. Analyzed the prospects of these professions in the Ukraine. Considered source search of qualified specialists for IT companies. Characterized functionality of HRM-systems.



**Key words:** human resource management, IT sector, IT recruiter, HR-manager, HRM-system, complexity management, resource pool, standards.

УДК 331.5

**Пішенін І. К.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри менеджменту*
*Міжнародного університету «Україна»*

**Pishenin I. K.**
*PhD, Associate Professor of Management*
*International University «Ukraine»*

# ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДГОТОВКИ СПЕЦІАЛІСТІВ ТРАНСПОРТНОЇ СФЕРИ

# INSTITUTIONAL SUPPORT INTERNATIONALIZATION OF THE TRAINING TRANSPORT SERVICES

**Анотація.** У статті досліджено вирішення проблеми інституційного забезпечення інтернаціоналізації підготовки спеціалістів транспортної сфери. Розглянуто особливості забезпечення процесів інтернаціоналізації підготовки, особливо у системній взаємодії окремих складників. Визначено, що інтернаціоналізація освітнього процесу повинна забезпечуватися у відповідних напрямах: адміністративному, академічному, науково-дослідному та соціально-культурному.

**Ключові слова:** транспортно-промисловий комплекс, інтернаціоналізація освіти, підготовка спеціалістів.

**Постановка проблеми.** Посилення конкурентної боротьби, концентрація транспортного ресурсного потенціалу, активізація процесів глобалізації і розвиток інформаційних технологій призводять до значного ускладнення роботи транспортно-промислового комплексу. Це вимагає вдосконалення системи підготовки спеціалістів транспортно-промислового комплексу і впровадження новітніх освітніх технологій. Під час формування стратегії розвитку системи підготовки спеціалістів фундаментом є формування освітнього кластеру. Освітній кластер дає змогу забезпечити процес інтернаціоналізації освіти, скоординувати участь освітніх закладів у міжнародному освітньому просторі, а також забезпечити проведення міжнародних освітніх заходів відповідно до європейських стандартів [1, с. 11–13; 3, с. 35].

Природно, виникає нагальна потреба в новому інституційному забезпеченні, нових інструментах і технологіях планування навчального процесу, що дасть змогу систематизувати і спростити наявні складні структури управління навчальними закладами, що готують спеціалістів транспортно-промислового комплексу. У зв'язку із цим розвиток процесів освітньої кластерізації транспортно-промислового комплексу є одним із найважливіших у сучасній економічній науці та практиці [2, с. 31; 4, с. 165].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній вітчизняній теорії кластерізації розглянуто особливості формування підприємницьких кластерів на регіональному та державному рівнях. Окремі аспекти створення кластерів на теоретичному рівні досліджено багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема: О. Білорусом, Б. Борщевським, О. Бутнік-Сіверським, І. Бураковським, М. Войнаренком, А. Гайдуцьким, А. Гальчинським, А. Гончаруком, М. Енрайтом, Г. Йоффе, С. Квашею, А. Кеттельсом, В. Котляренком, О. Лукою, Ю. Макогоном, М. Портером, Дж. Робіном, П. Саблуком, С. Соколенко, А. Філіпенко, І. Школою, В. Юрчишиним та багатьма іншими.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте як у наукових роботах минулих років, так і в працях сучасних дослідників лише частково розглядаються особливості створення та ефективного функціонування транспортних кластерів, недостатньо оцінена їх спроможність успішно конкурувати на світових ринках, майже відсутній аналіз поширення й поглиблення інтеграційних процесів у європейських країнах. Практичні аспекти формування освітніх кластерів залишаються малодослідженими, особливо формування освітніх кластерів, а також механізмів їх упровадження. Методичне підґрунтя формування освітнього кластеру в транспортно-промисловому комплексі є також несформованим.

**Мета** статті полягає в обґрунтуванні необхідності формування освітнього кластеру транспортно-промислового комплексу та розробленні сучасних технологій управління таким освітнім кластером з урахуванням мінливих тенденцій розвитку ринку транспортних послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В останні роки слід відзначити суттєві глибокі зміни у транспортній сфері, велику кількість інновацій у системі транспортних перевезень, формах і методах обслуговування транснаціональних корпорацій.

Методи управління транспортною сферою формувалися десятками років, постійно ускладнювалися і формувалися нові технології і системи вдосконалення. Створювалися зовсім нові види транспортних операцій, логістичні системи оперативного обслуговування, значно збільшувалася конкуренція з формуванням нових міжнародних транснаціональних корпорацій, які отримують права роботи на українському ринку транспортних послуг. Паралельно значно збільшуються транспортні ризики, які пов'язані з розвитком транспортної галузі. Така ситуація вимагає поставити на перше місце вдосконалення системи управління транспортно-промисловим комплексом.

Сучасний транспортний ринок – це місце, де формується перевірка на досконалість не тільки транспортних послуг, а й система логістики, спроможність змістовного аналізу впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, вивчення й адекватне реагування на постійні зміни в ринковій ситуації, вміння приймати управлінські рішення на основі змінної багатофакторної інформації та креативного мислення.

Розбудова національної транспортної системи за змінних ринкових умов потребує постійного вдосконалення системи підготовки фахівців транспортної галузі, різних складників навчального процесу, сучасних технологій навчання, впровадження європейських принципів міжнародної інтеграції.

За умов високої ризикованості та мінливості факторів впливу зовнішнього середовища управління процесами підготовки спеціалістів транспортної галузі залежить від ефективного використання освітніх ресурсів і вибору раціонального варіанта інтернаціоналізації підготовки. Це дає підстави створити відповідні засади для формування інституційного забезпечення інтеграційних процесів ефективного й науково обґрунтованого планування розвитку освіти в транспортно-промисловому комплексі. Необхідно впровадити комплексний підхід до створення ефективних заходів, зокрема стратегічних, для забезпечення системності організації інтернаціоналізації підготовки спеціалістів транспортно-промислового комплексу.

Слід визнати, що досить часто в контексті критичних зауважень щодо інтеграційних процесів в освіті порушується комплексність підходу до підготовки спеціалістів транспортно-промислового комплексу. Недостатньо розробленими на державному і регіональному рівнях залишаються питання інституційного забезпечення процесів інтернаціоналізації підготовки, особливо в системній взаємодії окремих складників. Процес планування інституційного забезпечення має комплексний, системний характер. Основними його складниками мають бути:

1) інформаційна система, що забезпечує можливість створення освітнього інформаційного простору на всіх рівнях підготовки;

2) методологічний апарат, що включає сучасні засоби і методи викладання дисциплін з упровадженням інтерактивних освітніх технологій;

3) аналітичний центр, який здійснює забезпечення якості підготовки спеціалістів всіх рівнів підготовки. Такий центр аналітично переробляє певні цільові показники за відповідний період підготовки спеціалістів.

Інституційне забезпечення дає змогу створити стратегічну програму розвитку освітніх структур транспортно-промислового комплексу, допоможе сформувати підготовку спеціалістів відповідно до потреб ринку і забезпечення очікуваних результатів на найближчий і віддалений періоди.

За допомогою такого структурного стратегічного планування можливо здійснити чіткішу координацію освітніх закладів до фундаментального перетворення освітніх процесів відповідно до міжнародних стандартів.

Слід зазначити, що в період трансформації економіки значно збільшилися вимоги до менеджменту транспортних компаній. Це потребує високої взаємодії країни в рамках Євросоюзу, що вимагає розширення участі корпорацій на міжнародних ринках. Інтернаціоналізація освітнього процесу повинна забезпечуватися у відповідних напрямах: адміністративному, академічному, науково-дослідному та соціально-культурному.

Головними завданнями адміністративного рівня інтернаціоналізації освіти слід уважати:

– визначення всіх компонентів інтернаціоналізації освітнього процесу під час підготовки спеціалістів транспортної галузі;

– змістовну розбудову внутрішньої системи забезпечення якості освіти відповідно до освітніх запитів широкого кола потенційних роботодавців;

– налагодження поточної роботи освітніх закладів щодо впровадження змін;

– підведення підсумків та змістовний аналіз відхилень результатів підготовки з проведенням корегування складників системи.

Для забезпечення системи інтернаціоналізації дуже важливо визначення ключових компонентів, які суттєво впливають на освітній процес. До таких компонентів передусім слід віднести планування заходів щодо інтернаціоналізації освітнього процесу, які є одним із центральних показників і використовуються як орієнтир, що відображає спрямованість стратегічного розвиту.

Оцінювання поточного стану входить у програму стратегічного розвитку, показуючи підсумкові здійснення комплексу стратегічних і тактичних завдань (загальних і за підрозділами). Особливе значення у зв'язку з вищесказаним набуває візуалізація усіх наявних та прихованих елементів інтернаціоналізації.

У сучасних умовах визначальною стадією, що забезпечує позитивні зрушення, є визначення пріоритету інтернаціоналізації. Сприяння інтернаціоналізації навчального процесу на основі національної системи забезпечення якості в аспекті внутрішніх взаємовідносин навчальних закладів транспортно-промислового комплексу забезпечує інвестиційну привабливість освітньої організації.

Ураховуючи позитивний міжнародний досвід, формується функціонально-орієнтована модель структури інтернаціоналізації на основі взаємодії всіх освітніх процесів. Така функціонально-орієнтована модель є принциповою для забезпечення інтеграції навчального процесу. Функції системи оптимізації навчального процесу аналізуються відповідно до головних завдань незалежно від факторів впливу внутрішнього і зовнішнього середовища. Це дає змогу чітко моделювати логіку взаємодії освітніх процесів навчальних закладів транспортно-промислового комплексу.

Процес удосконалення інтегрованої моделі прийняття управлінських рішень включає вхідну інформацію, необхідну для здійснення аналізу, рекомендації щодо вдосконаленню процесу управління, програмне забезпечення та оцінку результатів підготовки. Окремим блоком постає аналітичне оброблення інформації.

Інтегрована модель включає відповідні блоки, які декомпозуються з урахуванням закладеного змісту. Блоки пов'язані послідовними діями, що забезпечують перехід інформаційних потоків в удосконалену модель.

Однією з умов ефективної підготовки спеціалістів транспортно-промислового комплексу є застосування інноваційних технологій у навчальний процес.

Становлення та розвиток ринкових відносин транспортної галузі вимагають кардинальних змін в організації системи господарювання, що потребує відповідного рівня професіоналізму та загальної культури ділових відносин спеціалістів. Як уже зазначалося, одним із провідних напрямів інтеграції освіти транспортно-промислового комплексу є соціально-культурний.

Зростання конкуренції на ринку транспортних послуг ставить до фахівців наступні вимоги: свобода дій, самостійність, ділова активність, креативність, здатність до самостійного прийняття рішень, здатність навчатися протягом усього життя. Організаційні зміни в транспортній сфері в розвинених країнах показали, що кар'єрний успіх спеціалістів, насамперед, залежить від навичок і здібностей працівників поряд із розвитком новітніх технологій, а це вимагає значних і неперервних інвестицій в освіту. Розроблення і впровадження професійної ступеневої освіти потребує інноваційних форм навчання за різними напрямами підготовки майбутніх спеціалістів транспорт-

ного профілю, і це необхідна умова формування їхніх професійних навичок і забезпечення їх конкурентоспроможності на ринку праці.

Удосконалена інтегрована модель дає змогу бачити логіку виконання навчального процесу, за допомогою якої керівництво може формувати стратегію розвитку освітнього закладу, а також проводити оцінку якості навчання, упорядковувати дії адміністрації, реалізовувати структурний підхід до оптимізації розподілу навчальних дисциплін по семестрах і модулях, постійно поповнювати інформаційну базу за центрами якості підготовки.

Необхідно визначати важливі складники, що стосуються центрів забезпечення якості підготовки: зміну рівня деталізації викладення дисциплін по напрямах підготовки і більш об'ємне викладення матеріалу відповідних дисциплін на вищих рівнях підготовки.

**Висновки.** Інтеграція України до європейського освітнього простору вимагає сьогодні від фахівців передусім фундаментальних профільних знань, якісної роботи в умовах постійної зміни законодавчо-правового поля, документації, ризику та невизначеності, здатності творчо використовувати здобуті знання на практиці для своєчасного прийняття ефективних управлінських рішень. Вимоги, які пред'являються на ринку праці, у динамічно мінливому сучасному транспортному світі постійно зростають. Реалії сьогоднішнього дня показують, що перед спеціалістами гостро постає необхідність освоєння суміжних професій. Сьогодні необхідний такий спеціаліст, який здатний підніматись як по службовій сходинці, так і рухатися по паралелі в рамках транспортної сфери. Розв'язанню завдань підготовки висококваліфікованих спеціалістів сприяє викладання профільних дисциплін. Передусім це теоретична підготовка, яка охоплює як аудиторну, так і самостійну підготовку студентів. По-друге, це практична підготовка, яка передбачає проведення виробничої практики, виконання курсових робіт, розрахункових завдань, ситуаційних завдань із залученням матеріалів досліджуваних транспортних господарств, даних аналогічних підприємств галузі, статистичних щорічників, підручників, монографій та інших літературних джерел. У процесі вивчення базових дисциплін студенти оволодівають базовими знаннями. Розвиток професійно важливих якостей найбільш інтенсивно відбувається на старших курсах у ході вивчення професіональних дисциплін та дисциплін спеціалізації.

Окрім навчання, на нашу думку, необхідно звертати увагу на необхідність формування у студентів активної позиції на ринку праці. Реалізувати це дають змогу аудиторні заняття, присвячені ефективній поведінці на ринку праці, спрямовані на розвиток комунікативних навичок, підготовку професійного резюме, просування своїх здібностей та навичок на ринку праці.

**Список використаних джерел:**

1. Гуменюк О.І. Кластери як організаційна структура інноваційно-інвестиційної моделі розвитку промисловості / О.І. Гуменюк // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2. – С. 9–19.
2. Коваленко В. Розумові технології у вирішенні глобальних і фахових проблем вищої освіти / В. Коваленко // Вища освіта України. – 2016. – № 1. – С. 30–34.
3. Кулявець В.Г. Промислові кластери в глобальному економічному розвитку / В.Г. Кулявець // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2009. – № 4(24). – С. 30–38.
4. Чужиков В. Кластери як об'єкт державного регулювання / В. Чужиков // Вісник Української академії державного регулювання. – 2001. – № 4. – С. 160–167.

**Аннотация.** В статье представлены результаты исследования по решению проблемы институционного обеспечения интернационализации подготовки специалистов транспортной сферы. Рассмотрены особенности обеспечения процессов интернационализации подготовки в системном взаимодействии отдельных составляющих. Определены основные базовые направления интернационализации образовательного процесса: административное, академическое, научно-исследовательское и социально- культурное.

**Ключевые слова:** транспортно-промышленный комплекс, интернационализация образования, подготовка специалистов.

**Summary.** The article presents the results of a study to address the institutional support of internationalization of training of specialists of the transport sector. The features enable the preparation of the internationalization process in the system interaction between individual components. The main basic direction of internationalization of the educational process: administrative, academic, research and socio-cultural.

**Key words:** transport and industry, internationalization of education, and training of specialists.

УДК 65.011.56

**Примостка А. О.**
*кандидат економічних наук*

**Prymostka A. O.**
*PhD in Economics*

# КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ АГЕНТНО-ОРІЄНТОВАНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

# CONCEPTUAL FRAMEWORK OF AGENT-BASED MODELING

**Анотація.** У статті досліджено процес еволюції агентно-орієнтованого моделювання (АОМ). Сформовано концептуальні положення АОМ, які включають: мету та принципи АОМ, властивості агентів, структурні елементи моделі, етапи та алгоритм побудови АОМ, методичні підходи до валідації моделей. Структуровано процес побудови агентно-орієнтованих моделей. Побудовано модель життєвого циклу АОМ у проекції на спіральну модель життєвого циклу інформаційних систем. Виявлено переваги та недоліки АОМ, визначено напрями подальших досліджень.

**Ключові слова:** агентно-орієнтоване моделювання, агент, концептуальні положення АОМ, етапи побудови АОМ, спіральна модель життєвого циклу.

**Постановка проблеми.** У сучасних наукових дослідженнях ефективним інструментарієм вирішення проблем, які виникають у складних системах, де проведення експериментів із реальними об'єктами практично неможливе, стало імітаційне моделювання. Цей інструментарій, по суті, є аналогом експерименту в економіці, соціології, екології, під час вирішення завдань оптимізації і планування в бізнесі. Імітаційне моделювання як окремий клас економіко-математичних моделей охоплює досить широкий спектр методичних підходів та способів комп'ютерної симуляції, одним з яких є агентно-орієнтоване моделювання. Агентно-орієнтоване моделювання – це інноваційний напрям розвитку обчислювальних моделей, призначених для симуляції дій та взаємодії автономних агентів, що дає змогу виявити та пояснити агреговані закономірності поведінки системи в цілому. Глобальна поведінка системи виникає як результат діяльності багатьох агентів, кожен з яких слідує своїм власним правилам, живе в загальному середовищі, взаємодіє із середовищем та іншими агентами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню окремих положень агентно-орієнтованого моделювання економічних процесів присвячено праці багатьох науковців, таких як: Р. Аксельрод, Г. Марковіц, Т. Кім, Дж. Холланд, Дж.Х. Міллер, Е. Зіщанг, Т. Люкс, М. Марчезі, С. Чен, М. Грубер, Е. Зіщанг, А. Бахтизін, В. Гужва та ін. [1–9]. Багато праць присвячено розробленню архітектури та побудові агентно-орієнтованих моделей [10; 11]. Разом із тим вивчення та узагальнення наукових розробок засвідчує, що парадигма агентно-орієнтованого моделювання знаходиться на етапі становлення, а тому потребує постійних наукових пошуків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Погляди вчених на процес еволюції АОМ дещо розходяться. Деякі вчені вважають агентно-орієнтоване моделювання новим напрямом, інші стверджують, що воно має глибоку історію і бере початок ще з теоретичної машини Д. фон Неймана. Виконуючи детальний покроковий алгоритм, машина Д. фон Неймана могла створити свою точну копію, а отже, мала здатність до самовідтворення. Розвиток цього напряму та вдосконалення моделей привели до створення так званих клітинних автоматів. Згодом друг Д. фон Неймана – Станіслав Улам запропонував відтворювати машину на папері як набір клітинок, що і поклало початок розвитку клітинних автоматів. Найбільш відомою реалізацією клітинного автомата стала запропонована Джоном Хортоном Конвеєм гра «Життя», яка відрізняється від машини Д. фон Неймана достатньо простими правилами поведінки агентів [1, с. 25].

Однією з перших моделей, побудованих на базі концепції агентно-орієнтованого моделювання, була модель сегрегації Томаса Шеллінга, запропонована ним у праці «Динамічні моделі сегрегації» в 1971 р. Хоча Т. Шеллінг спочатку використовував не комп'ютери, а проводив імітацію за допомогою монет і графів, зображених на папері, його підхід утілює основні положення концепції агентно-орієнованого моделювання як сукупності автономних агентів, що взаємодіють у загальному зовнішньому середовищі з глобальними параметрами, які можна спостерігати.

У 1980-х роках основні положення АОМ отримали розвиток у працях Роберта Аксельрода, який у межах агентно-орієнтованої концепції розробив модель турніру економічних агентських стратегій, в якій взаємодія агентів обмежувалася для визначення переможця. У подальшому Р. Аксельрод звернувся до розроблення багатьох інших моделей на базі концепції агентів у сфері політології [2; 3]. Однією з перших агентно-орієнованих моделей, які імітували поведінку біологічних систем і містили соціальні характеристики, стала робота Крейга Рейнольдса, в якій він побудував моделі зграй. Це була спроба моделювати реальність живих біологічних агентів, відому як модель «Штучне життя».

Період 1990-х років був досить продуктивним для розвитку АОМ. У цей час відбулося розширення сфери застосування АОМ у галузь соціальних наук. Найбільш відомим досягненням стало створення масштабної агентно-орієнтованої моделі, так званої сахарної моделі (Sugarscape), розробленої Джошуа М. Епштейном і Робертом Акстелом для моделювання і дослідження таких соціальних явищ, як сезонні міграції, забруднення навколишнього середовища, статеве розмноження, війна, передача хвороб і навіть розвиток культури [4]. Серед інших помітних розробок тих років – агентно-орієнтована модель для вивчення спільної еволюції соціальних мереж і культури, розроблена Кетлін Карлі з Університету Карнегі-Меллона [5]. У цей час вийшов друком перший підручник із соціального моделювання: «Моделювання для

соціолога» (1999 р.). Автор підручника Найджел Гілберт також заснував журнал АОМ у галузі соціальних наук під назвою «Журнал штучних товариств та соціального моделювання» (*Journal of Artificial Societies and Social Simulation, JASSS*). Наукові розробки щодо АОМ у будь-яких сферах діяльності публікувалися в журналі «Складні адаптивні системи моделювання» (*Complex Adaptive Systems Modeling, CASM*).

У 2000-х роках пошуки у сфері агентно-орієнтованого моделювання продовжилися. Так, у 2006 р. Рон Сан побудував модель когнітивної соціальної симуляції, використавши розроблені ним методи, які на базі моделей людського пізнання будують агентно-орієнтовану симуляцію [6; 7]. З удосконаленням програмного забезпечення та зростанням потужності обчислювальної техніки отримали розвиток комп'ютерні симуляції ринків з індивідуальними адаптивними агентами.

Оскільки агентно-орієнтоване моделювання – це новий напрям розвитку імітаційного моделювання, то концептуальні засади АОМ остаточно ще не сформовано. До фундаментальних концептуальних положень агентно-орієнтованого моделювання належать: визначення мети та принципів АОМ, узагальнення поняття агентів та їх властивостей, визначення структурних елементів моделі, етапи та алгоритм побудови АОМ, методичні підходи до валідації, виявлення переваг та недоліків АОМ (табл. 1).

В агентно-орієнтованому моделюванні основоположним є принцип децентралізованого прийняття рішень багатьма автономними агентами, сукупна поведінка яких формує стан системи у цілому. Реалізація принципу децентралізації призводить до зростання непередбачуваності поведінки системи на макрорівні, яка є результатом впливу дій на мікрорівні. Процес виникнення нових властивостей системи належить до тих явищ, в яких ціле не може розглядатися як проста сума його частин. Іншими словами, індивідуальної поведінки агентів самої по собі недостатньо, щоб повністю передбачити результат поведінки системи в цілому. Отже, необхідно зрозуміти, як агенти взаємодіють між собою, щоб поєднати мікро- так макрорівні у процесі моделювання. Типовим прикладом є відома модель міської сегрегації, розроблена Т. Шеллінгом як продовження досліджень на базі першої моделі сегрегації, яку він побудував у 1971 р. У моделі міської сегрегації помірні індивідуальні побажання жити із сусідами тієї ж етнічної групи приводять до того, що агенти поступово розділяються на окремі громади, які повністю складаються з агентів одного типу.

З іншого боку, сукупний результат поведінки системи може викликати зміни в індивідуальній поведінці агентів, тобто між агентом та системою існує двосторонній (як прямий, так і зворотній) зв'язок. Цей зв'язок характеризується як динамічний, оскільки спочатку формулюються гіпотези про поведінку агентів та їх взаємодію з іншими агентами, а потім у процесі моделювання створюється історія агентів, що відображає наслідки від використання цих гіпотез. Отже, поведінка агентів та їх взаємодія залежать від їхнього минулого досвіду, і в багатьох агентно-орієнтованих моделях агенти змінюють свою поведінку,

Таблиця 1

**Концептуальні положення агентно-орієнтованого моделювання**

| № | Положення | Зміст |
|---|---|---|
| 1 | Мета | Виявлення та пояснення агрегованих закономірностей (узагальнених властивостей) економічної системи, які виникають із повторюваної взаємодії між автономними гетерогенними агентами. |
| 2 | Домінуюче концептуальне положення | Досягнення рівноваги системи, стан якої формується як результат взаємодії багатьох автономних агентів, сукупна поведінка яких заснована на децентралізованому прийнятті рішень. |
| 3 | Принципи | Децентралізації, гетерогенності, історизму, динамізму, переважання індукції над дедукцією, неадитивності, інтеграції. |
| 4 | Властивості агентів | Автономність, гетерогенність, адаптивність, цілеспрямованість, комунікативність, здатність до розвитку та навчання, інтелектуальність, інтерактивність, обмежена раціональність, розташування у просторі і часі. |
| 5 | Структурні елементи моделі | Властивості агентів, початковий стан системи, зовнішнє середовище, параметри (показники властивостей) агентів та/або системи у цілому, взаємодія агентів за допомогою засобів комп'ютерної симуляції без зовнішнього втручання до досягнення системою стабільного стану, результативні значення показників та їх економічна інтерпретація, валідація моделі. |
| 6 | Методичні підходи до валідації | Теоретична, емпірична, валідація виходів і входів, проведення паралельних експериментів зі штучними чи реальними об'єктами, валідація, яка базується на участі зацікавлених сторін (польові спостереження), відтворення моделей різними дослідниками та/або у різних програмних і апаратних середовищах. |
| 7 | Переваги АОМ | - Альтернатива стандартним підходам до моделювання, які засновані на припущенні про ринкову рівновагу і стають неадекватними, коли рівноваги немає; |
| | | - концентрація на вивченні міжособистісної та соціальної взаємодії агентів у динамічній перспективі; |
| | | - дає змогу отримати узагальнені властивості системи з індивідуальної поведінки «репрезентативного агента»; |
| | | - здатність агентів до навчання; |
| | | - складна поведінка системи втілюється через моделювання відносно простого агента. |
| 8 | Недоліки АОМ | - Значна кількість аспектів моделювання, що включає обмеження дій, параметрів та детальні правила поведінки агентів; |
| | | - складне визначення діапазону можливих опцій (дій агента) моделі (він може бути дуже широким), зумовлене виключенням стандартних припущень про раціональну поведінку агентів та рівновагу системи; |
| | | - з агентами, які можуть і не мати властивості повністю раціональних, моделювання мікроекономічної поведінки суттєво ускладняється. |

спираючись на минулий досвід. Такий принцип поведінки агентів створює залежність від пройденого шляху, тобто властивості, яка характеризує гетерогенність агентів. Дійсно, навіть якщо властивості двох агентів на початку симуляції були ідентичними, то в процесі роботи агенти обирають різні стратегії поведінки, вибудовуючи власну траєкторію розвитку. Таким чином, із часом агенти будуть відрізнятися один від одного все більше і більше [8]. Сучасні дослідження у сфері АОМ спрямовані на формування інструментарію моделювання децентралізованого процесу прийняття рішень агентами.

Домінуючим концептуальним положенням АОМ є досягнення рівноваги (або псевдорівноваги) системи, стан якої моделюється на основі взаємодії багатьох агентів. Традиційні аналітичні методи моделювання дають змогу формально описати рівновагу системи, тоді як АОМ – досліджувати можливість досягнення такого стану. Таким чином, уважається, що АОМ доповнюють традиційні аналітичні методи моделювання. Агентно-орієнтовані моделі можуть пояснити причину виникнення таких явищ, як терористичні організації, війни, обвалення ринку акцій та ін. В ідеалі АОМ можуть допомогти ідентифікувати критичні моменти часу, після настання яких надзвичайні наслідки матимуть незворотній характер [9, с. 464].

Маючи певні властивості та використовуючи прості правила поведінки, агенти динамічно взаємодіють між собою та із зовнішнім середовищем, яке може бути достатньо складним. Отже, агентно-орієнтоване моделювання характеризується такими властивостями: 1) об'єктною орієнтованістю; 2) здатністю агентів до навчання (або їх еволюцією); 3) складністю обчислень.

Більшість агентно-орієнтованих моделей на базовому рівні має ідентичну структуру, хоча і з деякими варіаціями. Маючи популяцію агентів, які розташовані у заздалегідь сформованому середовищі, та їх соціальний контекст, основним компонентом моделі є процес прийняття рішень цими агентами. Агентами в такій моделі є учасники ринку, як окремі, так і групи учасників, які мають однакові мету, поведінку та стратегію. Як правило, рішення агентів торкаються можливого обміну чи взаємодії з іншими агентами та можуть включати як вибір дії (наприклад, кількість товару для придбання або продажу), так і вибір партнера (наприклад, продавець для покупця чи покупець до продавця). В іншому разі, навпаки, партнери (покупці та продавці) вибираються випадково за допомогою комп'ютера. Залежно від проблеми, яка вивчається, модель може представляти не тільки обмін товарами чи послугами, але й спілкування, обмін інформацією, пошук порад та інші когнітивні чи соціальні процеси. Індивідуальний процес прийняття рішень агентами та їхньої наступної взаємодії повторюється декілька разів. На кожному кроці минулі рішення та дії формують нові рішення. У деяких моделях агенти поступово змінюють свою поведінку на основі результатів минулих рішень та змін у зовнішньому середовищі. Соціальний контекст у моделі може приймати різні форми. Наприклад, агенти можуть взаємодіяти з будь-якими іншими агентами або лише з обраною групою, визначеною як просторова група сусідів (група з обмеженням на зв'язки). Із часом така група може змінювати розмір та склад у результаті дій агентів. Набір варіантів рішень, з-поміж яких агент обирає індивідуальне, можна або задавати наперед, або формувати поступово в результаті отримання та накопичення інформації агентом. Правила вибору варіанту рішення варіюються від правил у формі стратегії чи раціональної поведінки до деякого задовільного критерію або навіть до випадкового вибору. Це дає змогу проявлятися відмінностям у поведінці агентів у межах однієї популяції залежно від їхніх індивідуальних властивостей.

Усі структурні елементи моделі, включаючи властивості агентів та початковий стан системи, задаються в рамках ініціалізації (на початку реалізації моделі). Також потрібно визначити показники, які характеризують властивості агентів та/або системи в цілому і є предметом

Таблиця 2

**Етапи побудови агентно-орієнтованих моделей**

| Етапи | Зміст етапу |
|---|---|
| Перший – постановка завдання | Визначається мета, яку необхідно досягти в процесі моделювання, та здійснюється концептуальна постановка завдання |
| Другий – опис агентів | На основі логічних методів досліджень визначаються основні економічні агенти, а також здійснюється опис їх характеристик, властивостей та функцій |
| Третій – формалізація взаємозв'язків між агентами | Виявляються та описуються взаємозв'язки між економічними агентами, а також визначається характер взаємодії агентів між собою та із зовнішнім середовищем. На цьому ж етапі відбувається формалізація поведінки агентів та характеру їх взаємозв'язків |
| Четвертий – вибір програмного забезпечення | Відбувається формалізоване представлення агентно-орієнтованої моделі як концептуально єдиного комплексу та обирається адекватний технологічний спосіб її кількісної реалізації. Для цього можуть бути використані як стандартні програмні засоби, так і в разі необхідності створене спеціальне програмне забезпечення. Тобто відбувається пошук платформи для АОМ і розробка стратегії реалізації моделі |
| П'ятий – пошук даних | Відбувається пошук даних та перевірка як їх відповідності структурі, необхідній для роботи моделі, так і валідація коректності даних самих по собі |
| Шостий – налаштування моделі | Відбувається кількісна реалізація моделі, її налаштування та адаптація до реальної ситуації |
| Сьомий – вибір параметрів моделі | Обираються значення параметрів моделі та очікуваний рівень точності, що відповідають емпіричним спостереженням, або обрані виходячи з раціональних суджень |
| Восьмий – комп'ютерна симуляція | Відбувається запуск моделі та аналіз вихідних даних щодо зв'язку між поведінкою агентів на мікрорівні та поведінкою всієї системи у цілому |
| Дев'ятий – валідація | Валідація моделі: у разі значних відхилень відбувається коригування та модернізація як окремих агентів, так і моделі у цілому. Для досягнення більшої точності коригуються ті параметри моделі, які не відповідають економічним показникам. Також можуть вноситися зміни у формалізацію моделі, якщо результати показали невідповідність моделі емпіричним фактам (реальним показникам) |

вивчення та прогнозування, наприклад шаблони цін та обсяги трансакцій у моделях фінансових ринків. Технічно існує багато можливостей для задавання різних параметрів моделі. Наприклад, час може бути неперервним або дискретним, процеси прийняття рішень можуть бути одночасними чи послідовними, взаємодія агентів може бути двосторонньою або багатосторонньою.

Потім агенти починають взаємодіяти протягом деякого часу без зовнішнього втручання, зазвичай до моменту, поки система не досягне стабільного стану. Результатом

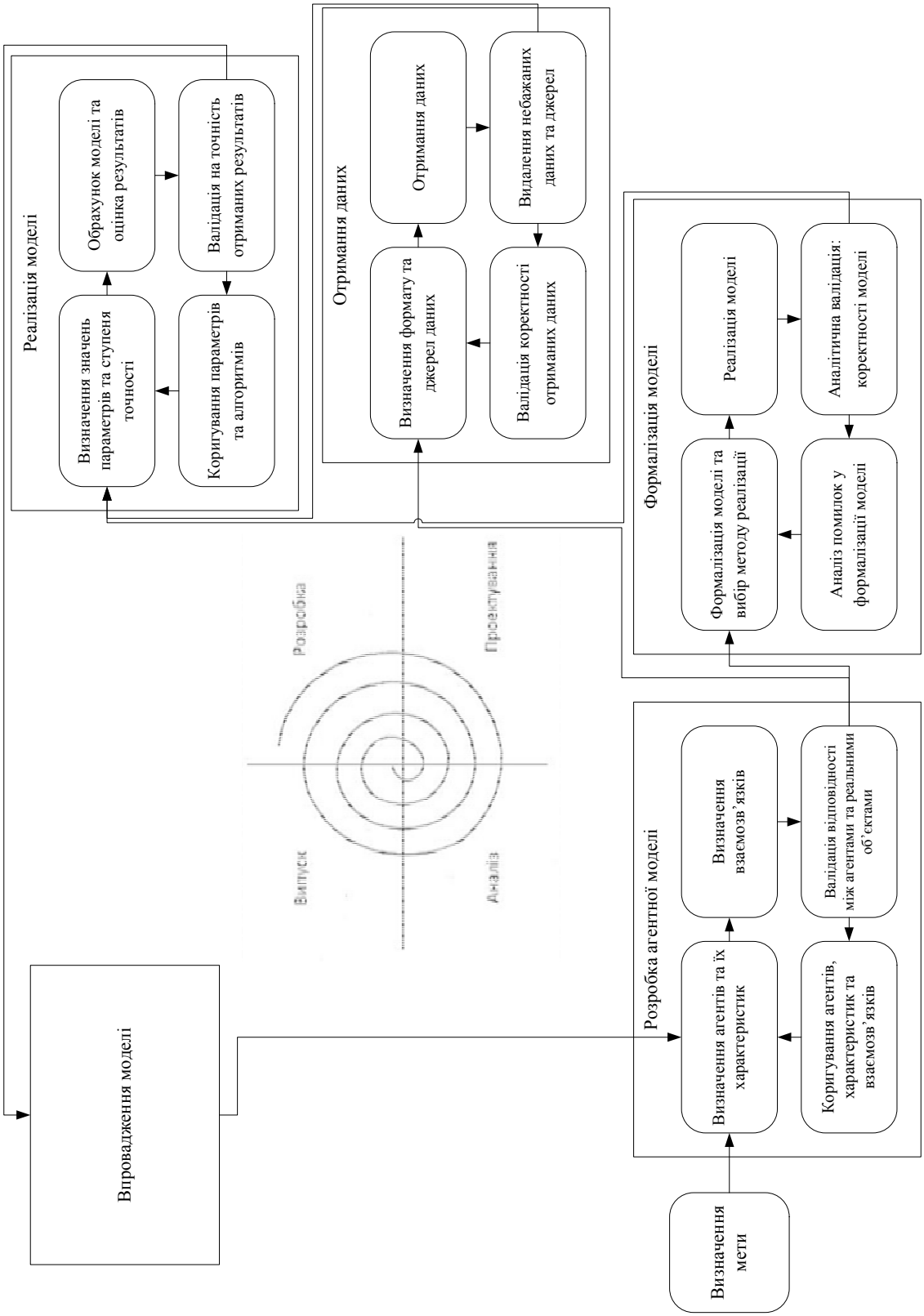



**Рис. 1. Модель життєвого циклу АОМ у проекції на спіральну модель життєвого циклу інформаційних систем**

комп'ютерної симуляції є прогнозні значення показників, які характеризують стан системи, що вивчається. Симуляцію можна повторювати для різних значень вхідних параметрів та початкових умов із тим, щоб вивчити, як точно налаштувати модель для досягнення цільових результатів. Цей підхід обмежує втручання в модель визначенням початкової точки та правилами взаємодії агентів (метод «знизу-вгору»), тому результат залежить лише від поведінки агентів без нав'язування умов рівноваги (рівноважних цін, раціональних очікувань тощо) ззовні. Розроблення агентно-орієнтованої моделі відбувається поетапно (табл. 2).

Структуризація процесу проектування агентно-орієнтованих моделей дає змогу уникнути побудови некоректних моделей. Послідовне та поетапне проектування моделей за наведеною схемою також дасть змогу спростити розроблення та уніфікувати процедури побудови агентно-орієнтованих моделей. Одночасно зі спрощенням процесу проектування цього класу моделей суворе дотримання меж та цілей на кожному з етапів дає змогу виконувати деякі процедури паралельно, що значно скорочує час на розроблення моделі та її впровадження.

Проведене узагальнення моделі життєвого циклу АОМ показало, що вона відповідає спіральній моделі життєвого циклу інформаційних систем. На основі цього розроблено логічно-структурну модель життєвого циклу АОМ (рис. 1).

Агентно-орієнтоване моделювання спрямоване на дослідження різноманітних явищ та процесів за допомогою обчислювальних процедур і моделей, які формують систему автономних інтерактивних агентів, здатних до розвитку та навчання. У концепції АОЕ в центрі уваги перебуває питання отримання, накопичення та використання інформації на індивідуальному рівні, а також поширення інформації на рівні системи у цілому. У агентів, що рухаються від їх персонального досвіду до більш широких узагальнень завдяки процесу навчання, а не завдяки отриманню висновків із заданих припущень, індукція переважає над дедукцією.

**Висновки.** Агентно-орієнтоване моделювання, як і будь-який метод пізнання, має як сильні, так і слабкі сторони. Концепція АОМ є альтернативою стандартним підходам до моделювання з використанням припущення про ринкову рівновагу, які стають неадекватними, коли рівноваги немає. Перевага АОМ полягає тому, що воно сконцентроване на вивченні міжособистісної та соціальної взаємодії агентів у динамічній перспективі. Оскільки, спираючись на функцію корисності, досить складно отримати узагальнені властивості системи з індивідуальної поведінки «репрезентативного агента», альтернативним рішенням стає АОМ. Усвідомлення потенційних переваг, які надає агентно-орієнтоване моделювання, сприяло його розповсюдженню серед широкого кола науковців та практиків.

До сторін, які ускладнюють процес моделювання, слід віднести значну кількість аспектів моделювання, що включає обмеження дій, параметрів та детальні правила поведінки агентів. Досить складним є визначення діапазону можливих опцій (дій агента) моделі. Цей діапазон може бути дуже широким, що зумовлено виключенням із моделі стандартних припущень щодо раціональності агентів та рівноваги системи. Із позицій невальрасівського аналізу та з агентами, які можуть і не мати властивості повністю раціональних, моделювання мікроекономічної поведінки суттєво ускладнюється, і це основне практичне завдання, що потребує подальших досліджень.

За результатами вивчення сучасних досліджень із проблем агентно-орієнтованого моделювання виокремлено основні напрями подальших досліджень у цьому напрямі:

- дослідження впливу обраних стратегій на взаємодію агентів;
- прогнозування динаміки цін у цьому просторі;
- перевірка адекватності агентно-орієнтованих моделей;
- навчання та колективний розум;
- створення програмних засобів для побудови та апробації імітаційних моделей.

Особливістю агентно-орієнтованого моделювання, яка відрізняє його від інших методів економіко-математичного моделювання, є те, що вирішення цих досить складних питань утілюється у відносно простій моделі окремого агента. Сукупність агентів у процесі взаємодії формують цільову модель економічної системи, тому моделювання індивідуальної поведінки агентів та їх взаємодії дає змогу прогнозувати результат поведінки системи у цілому.

**Список використаних джерел:**


1. Бахтизин А.Р. Агент-ориентированные модели экономики / А.Р. Бахтизин. – М. : Экономика, 2008. – 279 с.
2. Axelrod R. The Complexity of Cooperation: Agent-Based Models of Competition and Collaboration / Robert Axelrod. – Princeton: Princeton University Press. – 1997. – 248 p.
3. Axelrod R. Advancing the Art of Simulation in the Social Sciences / R. Axelrod // Handbook of Research on Nature Inspired Computing for Economy and Management; editor Rennard J. P. – Hersey, PA: Idea Group, 2007. – P. 90–100.
4. Epstein Joshua M.; Axtell, Robert. Growing artificial societies: social science from the bottom up. / Joshua M. Epstein, Robert L. Axtell. – Washington, D. C.: Brookings Institution Press, 1996. – 224 p.
5. Computational Analysis of Social Organizational Systems. Construct [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.casos.cs.cmu.edu/projects/construct/index.php.
6. Sun R. Simulating Organizational Decision-Making Using a Cognitively Realistic Agent Model / R. Sun, I. Naveh // Journal of Artificial Societies and Social Simulation. – 2004. – vol. 7(3) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://jasss.soc.surrey.ac.uk/7/3/5.html.
7. Cognition and Multi-Agent Interaction: from Cognitive Modeling to Social Simulation / Chief editor R. Sun – Cambridge: Cambridge University Press, 2006. – 450 p.
8. Rouchier J. Data Gathering to Build and Validate Small Scale Social Models for Simulation / J. Rouchier // Handbook of Research on Nature Inspired Computing for Economics and Management, editor Rennard J. P. – Hersey, PA: Idea Group, 2007. – P. 198–210.
9. Гужва В.М. Мультиагентні системи : [навч. посіб.] / В.М. Гужва. – К. : КНЕУ, 2011. – 504 с.
10. Jager W. Modeling Consumer Behavior Doctoral Thesis / W. Jager; University of Groningen. – 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irs.ub.rug.nl/ppn/240099192.
11. Axtell R.L. Agent-Based Models of Industrial Ecosystem / R.L. Axtell, C.J. Andrews, M.J. Small // Journal of Industrial Ecology. – 2001. – vol. 5(4). – P. 10–13.

**Аннотация.** В статье исследован процесс эволюции агентно-ориентированного моделирования (АОМ). Сформированы концептуальные положения АОМ, которые включают цель и принципы АОМ, свойства агентов, структурные элементы модели, этапы и алгоритм построения АОМ, методические подходы к валидации моделей. Структурирован процесс построения агентно-ориентированных моделей. Построена модель жизненного цикла АОМ в проекции на спиральную модель жизненного цикла информационных систем. Выявлены преимущества и недостатки АОМ, определены направления дальнейших исследований.

**Ключевые слова:** агентно-ориентированное моделирование, агент, концептуальные положения АОМ, этапы построения АОМ, спиральная модель жизненного цикла.

**Summary.** The process of evolution of agent-based modeling (ABM) was investigated. ABM conceptual positions were formed. They include the purpose and principles of ABM, properties of the agents, structural elements of the model, stages and algorithm of ABM construction, methodological approaches to model validation. The process of construction of agent-oriented models was structured. The model of the lifecycle of ABM in the projection on the spiral lifecycle model of information systems was built. The advantages and disadvantages of ABM were revealed, the directions for the future researches were defined.

**Key words:** agent-based modeling, agent, conceptual ABM positions, stages of ABM construction, spiral lifecycle model.

УДК 336.131

**Радіонов Ю. Д.**
*кандидат економічних наук,*
*начальник відділу адаптації та імплементації*
*міжнародних стандартів, моніторингу і аналізу*
*у сфері державного фінансового контролю*
*Рахункової палати України*

**Radionov Yu. D.**
*Cand. of Econ. Sci., The Head of the International*
*Standards Adaptation and Implementation,*
*Monitoring and Analysis in the Sphere of State's Financial Control Department,*
*The Accounting Chamber of Ukraine (Kyiv)*

# ТЕОРІЯ ВИРОБНИЦТВА І НАДАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ

# THE THEORY OF PRODUCTION AND PROVISION OF PUBLIC GOODS

**Анотація.** У статті проаналізовано теоретичні засади виробництва і надання суспільних благ. Незважаючи на певні досягнення економічної теорії, питання практичного забезпечення населення суспільними благами досі залишається актуальним, оскільки існує «проблема безбілетника», виробництво антиблаг тощо. Спираючись на теоретичні здобутки та проаналізувавши сучасний стан забезпечення населення суспільними благами в Україні, запропоновано певні заходи щодо поліпшення становища у цій сфері.

**Ключові слова:** держава, бюджет, економічна теорія, суспільні блага, бюджетні кошти, інститут.

**Постановка проблеми.** Держава як суспільний інститут, як стверджує відомий економіст Р. Масгрейв, наділена повноваженнями громадян щодо регулювання соціально-економічної діяльності на макро- та мікрорівні, виступає також у ролі особливої організації, яка забезпечує населення суспільними благами.

Держава надає суспільні блага на підставі суспільного договору між нею та суспільством. Концепцію таких взаємовідносин висунув ще Ж.-Ж. Руссо (1712–1778) у науковій праці «Про суспільний договір, або Принципи політичного права» (1762 р.). Ж.-Ж. Руссо заперечував право монархів володарювати через надану ним божественну силу. Сьогодні умови співіснування між державою і суспільством прописані в основному законі – Конституції. Обов'язок будь-якої держави – надавати населенню суспільні блага. На думку багатьох учених, інститут держави і взаємовідносини між ним і суспільством виникли також через проблеми ринкового механізму, який виявився не спроможним вирішувати складні завдання на основі класичного чи неокласичного договору.

Форс-мажорні обставини, які виникають між суспільством і державою, потребують урегулювання і втручання «третьої» сторони – суду, який теж є суспільним благом.

Дослідження в царині виробництва і надання суспільних благ є надзвичайно актуальні, особливо на сучасному етапі трансформації економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Е. Ліндаль (1891–1960) професор Уппсальського університету (Швеція), вперше ввів в економічну науку категорію «суспільні блага». Особливість суспільних благ полягає в тому, що вони не передбачають обов'язкову плату за їх користування і унеможливлюють виключення індивіда з числа споживачів. Заслуга професора Ліндаля полягає ще й у тому, що він побудував модель Парето, згідно з якою всі громадяни користуються суспільними благами і сплачують різну податкову ціну, таким чином, забезпечується оптимальна рівновага.

В Економічному енциклопедичному словнику за редакцією С.В. Мочерного дається визначення терміну «суспільні блага», зокрема зазначається, що суспільні блага і послуги – сукупність матеріальних і нематеріальних благ, які надаються населенню державою у прямій і опосередкованій формах на здебільшого еквівалентній основі (шляхом вилучення податків) [1, с. 398].

За визначенням американських учених С. Фішера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензі, «общественное благо – это такое благо, которое даже в случае если оно потреблено одним человеком, остается доступным для потребления другими» [2, с. 388]. На думку вчених, класичними прикладами суспільних благ є національна оборона і чисте повітря. Радіопрограми і красота національних парків – це також приклади суспільних благ.

Річард і Пеггі Масгрейв уважають, що «общественные (или публичные) блага – это такие блага, польза которых доступна всем без конкуренции, так как участие А в потреблении никак не ущемляет В» [3, с. 79].

П. Самуельсон і В. Нордхаус стверджують, що «общественные блага – это блага, затраты на получение услуги от которых еще одному человеку равны нулю и которыми людям невозможно запретить пользоваться» [4, с. 76]. На думку вчених, коли країна захищає свободу і спосіб життя, вона те ж саме робить і для свого населення, незважаючи на те, хоче хтось це, чи ні. Купуючи суспільні блага у вигляді системи національної оборони або маяків, держава поводить себе так, як будь-який інший суб'єкт господарювання, що використовує гроші: «Перераспределяя достаточное количество «денежных голосов» в нужном направлении, государство заставляет «идти» туда же и ресурсы. Как только «денежные голоса» перераспределены, вступает рыночный механизм и направляет ресурсы к фирмам для того, чтобы можно было получить маяки и танки» [4, с. 76].

Найвідомішими дослідниками суспільних благ, які комплексно розкрили глибинну суть цього явища в економічній теорії, є: Дж. Б'юкенен, С.Л. Брю, М. Бурда, Ч. Віплош, Р. Грінберг, В. Геєць, Р. Дорнбуш, Е. Ліндаль, І. Луніна, К.Р. Макконнелл, Р. Масгрейв, Дж.С. Мілль, Г. Мюрдаль, П. Масгрейв, В. Нордхаус, Ж. Руссо, О. Рубінштейн, П. Самуельсон, Р. Шмалензі та ін. Водночас необхідність трансформації української економіки та державного сектору зумовлює необхідність поглиблення наукових досліджень у сфері виробництва і надання суспільних благ.

**Метою** статті є аналіз та осмислення теорії суспільних благ і пошук оптимального механізму забезпечення населення суспільними благами в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Щорічне формування бюджету, основ бюджетної політики та її практична реалізація є логічним продовженням теорії суспільних благ. Це лаконічно випливає з поглядів Річарда і Пеггі Масгрейв, зокрема вчені наголошують, що «теория общественных благ является логическим обоснованием распределительной функции бюджетной политики» [3, с. 61].

Суспільні блага і послуги є можливими завдяки зусиллям держави, адже без неї ці блага не вироблялись або були б досить обмеженими, оскільки за відсутності приватного інтересу будь-який економічний гравець не зацікавлений у виробництві суспільних благ.

В економічній науці необхідність забезпечення населення суспільними благами дала поштовх виникненню нового напряму досліджень і такого поняття, як «суспільний сектор», де не працює ринковий механізм, а розподіл багатства, природних та інших ресурсів здійснюється владним суспільним інститутом – державою через відповідні економічні інститути.

Сутність суспільного сектору полягає в тому, що він характеризує ту сферу економіки, де виробництво зосереджено не на приватних потребах окремих індивідів, а на загальних суспільних інтересах, які мають соціальну корисність. У суспільному секторі, або, як його ще називають дослідники країн Західної Європи, державному секторі (public sector), певні економічні процеси коригуються інститутом держави. Цей суспільний інститут забезпечує економічну рівновагу між попитом і пропозицією, через бюджетну та фінансову політику, регулює виробництво суспільних благ.

У процесі суспільного виробництва держава виступає не як комерційна установа, яка ставить за мету одержання прибутку, а навпаки, її підхід суттєво відрізняється від приватного або будь-якого іншого агента економічної діяльності. Державні установи та організації, які беруть участь у виробництві суспільних благ, перебувають на бюджетному утриманні, їхні доходи складаються з податків громадян і доходів від власності держави.

Державні та недержавні підприємства є структурними підрозділами суспільного сектору з постачання суспільних благ. Наприклад, приватні підприємства стосовно суспільного сектору виступають у ролі об'єктів оподаткування та постачальників товарів і послуг. Окрім того, приватні комерційні структури краще справляються із завданням зниження енерговитрат на одиницю продукції.

Натомість для підприємств державного сектору принципове значення має ступінь втручання держави в господарську діяльність. Якщо для комерційних організацій превалює комерційний складник, тобто отримання прибутку, то для організацій державного сектору, комерційний інтерес не головний. На державних підприємствах лімітована свобода вибору, бюджетні асигнування виділяються виходячи з об'єму і структури виконаної роботи, причому напрями цієї роботи та її основні якісні параметри визначаються не ринковим механізмом, а державними структурами. Якщо ефективно працює економіка країни, то за усіх рівних умов менший тягар лягає на суспільний сектор у виробництві суспільних благ.

Суспільні блага – це ті блага, використання або споживання яких приносить прибуток у вигляді значної корисності або менших витрат більш ніж одній особі одночасно.

Серед основних зобов'язань держави в наданні суспільних благ є, наприклад, уже згадане забезпечення обороноздатності країни. Якщо уявити, що кожен громадянин має право захищатися від військової агресії самостійно, то це сприяло б обвалу ринку через значний позитивний ефект. Якби від ядерної зброї держава захищала би кожного, хто сплатив за «оборону від агресії», то неплатників прийшлось би ізолювати або депортувати з країни. Те ж саме було б, якби мешканці індивідуально сплачували за послуги пожежника. Неважко здогадатися, який би був результат у разі виникнення нещасного випадку і що чекало б на власника будинку чи квартири. До того ж важко уявити, як за послуги світлофора на перехресті доріг, кожен автомобіліст сплачує за послуги індивідуально. Наведені приклади є наочною демонстрацією важливості виробництва і забезпечення населення якісними суспільними благами і послугами.

До числа суспільних благ належать матеріальні об'єкти, проте часто ці блага нематеріальні. Реальні економічні блага мають певну корисність для споживачів, а їх створення потребує витрат ресурсів, які могли би бути використані для виробництва інших благ. Суспільні блага мають деякі властивості, зокрема неконкурентність,

тобто в разі збільшення кількості споживачів цього блага не знижується корисність, яку отримує кожен споживач. Ця властивість свідчить про те, що благо не може бути продано в роздріб, оскільки ним користуються всі і воно не роздільне. Той же захист країни від військової агресії – це неконкурентне споживання, оскільки граничні витрати надання кожному індивіду цього суспільного блага дорівнюють нулю, а поява додаткових користувачів представляє собою покращення за Парето. Таким чином, тут немає конкуренції, характерної в умовах ринкової економіки. Будь-який індивід користується суспільним благом, навіть якщо він не сплатив за це благо, і тут виникає інша властивість суспільних благ – невиключність, яка говорить, що обмежити будь-кого в користуванні цим благом неможливо. У цій ситуації надавач суспільних благ не може відокремити будь-кого зі споживачів. Наприклад, накладання санкцій на тих споживачів, які не сплатили за послугу і користуються благами безкоштовно, не покращить становище, навпаки, обернеться збитками для добросовісних користувачів, і покращення за Парето не буде.

Суспільні блага за своїми внутрішніми властивостями взаємопов'язані. Наявність критеріїв в їх крайніх випадках, таких як конкурентність і невиключність, дають змогу провести межу між чистими і суспільними благами. Чистим суспільним благам відповідають неконкурентність і невиключність, вони споживаються колективно, а приватному благу – конкурентність і виключність. У реальному житті чисті приватні суспільні блага можна уявити як два крайніх полюси шкали економічних благ, між якими знаходяться різного роду змішані блага.

Виробництво чистих суспільних благ у реальному житті зіштовхується з проблемою безбілетника і потребує використання державою сили примусу для їх виробництва. Це стосується передусім таких суспільних благ, як оборона, меншою мірою – освіта, охорона здоров'я тощо.

На думку Р.С. Грінберга та О.Я. Рубінштейна, «…экономически рациональное нежелание людей добровольно вносить свою лепту в создание благ, проявляющих свойства неисключаемости и несоперничества в потреблении – в этом и состоит проблема «безбилетника» – требует создания альтернативных механизмов компенсации издержек производства общественных товаров» [5, с. 115].

В економічній літературі проблему «безбілетника» вчені пропонують вирішувати різними шляхами – від застосування економічних інститутів насильства та примусу до формування активної суспільної поведінки індивіда, що унеможливить ухиляння індивіда від участі в процесі виробництва суспільних благ.

Смаки окремих індивидів завжди різні, тобто для одного щось позитивне – благо, а для іншого – повна протилежність, тобто антиблаго (наприклад, для служителя Церкви зброя – це скоріше антиблаго, ніж благо). У такому разі служитель Церкви, купуючи певні товари, сплачує податки, які йдуть на фінансування виробництва антиблага – зброї, хоча сам він виступає проти. Варто також зазначити, що антиблага можуть стосуватися не лише окремих індивідів, а всього суспільства, наприклад екологічне забруднення грунту, води, повітря стосується кожного індивіда.

Враховуючи те, що чисельність користувачів суспільних благ досить висока, а стягування плати за їх надання суттєво ускладнене, то, можливо, єдиним, вірним та ефективним виробником суспільних благ може бути тільки держава. Хоча із цього приводу серед учених і досі триває широка дискусія щодо ролі держави у наданні населенню суспільних благ.

Так, Р. Масгрейв як представник сучасної теорії суспільних фінансів уважає, що держава як суспільний інститут у цілому задовольняє потреби громадян у забезпеченні суспільними благами. У разі виникнення деяких негараздів їх легко можна виправити шляхом наукових рекомендацій, згідно з теорією фіскального федералізму. На противагу Р. Масгрейву Дж. Б'юкенен, представник теорії суспільного вибору, вважає що держава подібна до Левіафана, узурповує владу і діє в інтересах тих, хто знаходиться при владі. На переконання Дж. Б'юкенена, необхідно запроваджувати певні обмеження на державу, щоб цей суспільний інститут більше дбав про задоволення потреб окремих індивідів. Подібної думки дотримується британський економіст і палкий прихильник економічного лібералізму Дж.С. Мілль.

На наше переконання, обидві економічні течії мають свої як позитивні, так і негативні сторони, а істина знаходиться десь посередині, оскільки, дійсно, держава відіграє головну роль у забезпеченні населення суспільними благами, проте її надмірне адміністративне втручання в економічні процеси необхідно обмежувати. Вважаємо, що наявні теоретичні розбіжності лише збагачують економічну науку й є корисними у напрацюванні ефективної моделі державної політики.

Серед значного різноманіття суспільних благ, важливими є специфікація і захист прав власності. Без додаткових стимулюючих механізмів надання суспільних благ набуває характеру випадковості. Як суспільний інститут держава має особливі владні відносини, які виникають на основі передачі громадянам частини своїх прав на контроль своєї діяльності у сфері специфікацій і захисту прав власності, створення каналів обміну товарів і послуг, правоохоронної діяльності і виробництва суспільних благ. У цій сфері держава отримує право легітиміста на основі соціального договору, інститутів примусу і насильства.

Як організація з виробництва і надання суспільних благ, держава організовує будівництво доріг, утилізацію сміття, формування національної гвардії або затвердження стандартів у виробництві промислових чи продовольчих груп товарів, побутової хімії, надання соціальних послуг населенню тощо. Наочним прикладом користування суспільними благами можуть бути прийняті Верховною Радою України законодавчі акти у сфері освіти, охорони здоров'я, соціально-трудових відносини, якими щоденно користується як населення загалом, так і окремі індивиди.

Держава застосовує специфікації, захищає права власності і свободи громадянина шляхом створення і підтримки системи формальних норм і правил. Коли немає єдиних правил, неможливо буде здійснювати простий обмін, тому питання, чи є захист правил суспільним благом, не зовсім звичайне або тривіальне.

У сучасній економічній теорії залишається розповсюдженою точка зору, відповідно до якої надання суспільних благ, зокрема щодо захисту правил, у приватному порядку більш ефективно для суспільства, ніж виробництво цього блага як суспільного. Той факт, що приватний захист формальних правил є дешевшим для його суспільного захисту, ще не означає, що перше краще за друге з точки зору суспільного благополуччя. Наприклад, основна мета приватних детективів, що ведуть стеження за підозрілими особами і, зокрема, боротьбу із злочинністю – максимізація кількості пійманих злочинців, і ця кількість залежить від рівня злочинності в суспільстві. На противагу приватному сектору держава за вимогою суспільства ставить за мету зниження кількості скоєних злочинів, тобто функцією покарання є стримування потенційних злочинців.

Водночас, приватні детективи і захисники права не зацікавлені в такому стримуванні, і це головний аргумент на користь суспільного захисту формальних правил.

Серед переліку суспільних благ дослідники виділяють: чисті, колективні, змішані, локальні, блага індивідуального (приватного) користування з позитивними або негативними зовнішніми ефектами. Р. Масгрейв увів в економічну теорію також поняття бажаних благ (merit good), тобто тих благ, які є бажані для індивідів, економічних агентів та держави.

За характером споживання блага поділяються на суспільні, тобто ті, які йдуть на задоволення потреб окремого члена суспільства, та колективні. Колективні відрізняються від суспільних тим, що вони можуть бути використані всіма членами суспільства тільки обмежено. Статус блага визнається тим, як воно буде використовуватися – індивідуально чи колективно.

За критерієм масштабності розповсюдження в рамках національної економіки виділяють загальнодержавні та місцеві види благ. Загальнодержавні мають великий ареал розповсюдження, власне, на всю територію країни, а місцеві – тільки в межах конкретного регіону, міста, селища.

За ступенем доступності суспільні блага поділяються на виключні та невиключні. Якщо використання виключних благ може бути обмежено виключним колом населення, то невиключні, навпаки, не обмежуються колом громадян.

Держава по-різному приймає участь у виробництві суспільних благ. Відомі два способи: безпосередня участь у виробництві суспільних благ та опосередкована. За опосередкованої участі держава через тендери обирає виконавця і доручає йому виконати певне замовлення на виробництво суспільних благ, фінансуючи його за кошти платників податків. Водночас коли для виробництва суспільних благ необхідні значні ресурси і великі потужності, зокрема їх концентрація в одному місці, то тут кращим виробником може бути лише держава. Потужне та концентроване виробництво суспільних благ є способом безпосередньої участі держави. Це може стосуватися таких суспільних благ, як формування загонів національної поліції, окремих підрозділів національної гвардії, регулярної армії тощо.

Тобто як опосередкована, так і безпосередня моделі участі держави у виробництві суспільних благ у системі національної економіки існують одночасно і взаємодоповнюють одна одну. Як правило, критерієм вибору конкретної форми є економічна доцільність – мінімізація витрат на виробництво визначеного блага за максимізації результату.

На думку Р. Масгрейва, державий сектор може ефективно функціонувати лише за умови виконання державою трьох ключових функцій: розподілу, розміщення і стабілізації. Ця тріада Р. Масгрейва є основою для всіх дослідників суспільних фінансів.

Аналізуючи сучасний стан розвитку України в контесті виробництва і надання суспільних благ, варто зазначити, що в сучасних умовах теорія та практика суспільного сектору зазнала значного впливу. Наприклад, освіта як суспільне благо через комерціалізацію освітянських послуг поступово переходить у категорію індивідуальних. Подібна ситуація з медичною галуззю, адже держава через обмежене фінансування дещо самоусунулася від надання освітніх та медичних благ або приймає участь опосередковано. Престижну освіту і кращі медичні послуги мають можливість отримати не обдаровані діти або нужденні, а більш заможні громадяни.

На нашу думку, навіть в умовах фінансової кризи держава не повинна усуватися від функцій головного виробника і надавача суспільних благ, адже як боротися, наприклад, із різного роду інфекційними, психологічними, протитуберкульозними захворюваннями населення? Як населення, самовільно зможе замовляти вакцину? Вважаємо, що без допомоги держави тут не обійтися, оскільки загальнодержавні питання є компетенцією інституту держави, тому щорічне затвердження обсягу бюджетних призначень на відповідний бюджетний рік має передбачати бюджетні асигнування на ці заходи.

На думку західноєвропейських учених, зростання соціальних витрат бюджету сприятиме збільшенню виробництва суспільних благ, стимулюватиме зростання економіки. У цій концепції полягає сутність Стокгольмської школи економіки та її яскравого представника, професора Стокгольмського університету Г. Мюрдаля (1898–1987).

**Висновки.** Проаналізувавши теорію суспільних благ, приходимо до висновку, що в Україні варто зосередитися на:

– реформуванні судової влади, адже без чесного і справедливого суду неможливо забезпечити справедливий розподіл ресурсів, захистити честь і гідність людини;

– безпеці країни, зокрема припинити війну на сході, відновити територіальну цілісність і незалежність України;

– реформуванні системи державного управління, забезпечивши її гнучкість та ефективність;

– бюджетній децентралізації, оскільки розподіл та перерозподіл частини ВВП через бюджетну систему впливає на масштаб виробництва суспільних благ;

– охороні навколишнього природного середовища тощо.

Дослідник Варшавського університету Т. Жиліч доводить, що лісові екосистеми є суспільними благами. На думку автора, ліси виконують різноманітні функції, зокрема сировинну у промисловості, інші екосистеми забезпечують нас суспільними благами (наприклад, творення клімату, стабілізація водного режиму тощо) [6].

На нашу думку, проблеми екології створюють небезпеку існування людини як на локальному, так і в глобальному вимірі, тому питання залісненння значних територій України, так само як очищення річок, озер, атмосферного повітря і взагалі екологічної безпеки, є досить актуальними для нашої держави. На наше переконання, збереження наявної екосистеми та розширення лісистості в України в перспективі дасть не лише сировину для лісопереробної галузі, а й сприятиме зростанню суспільних благ через розширення мережі національних дендрологічних парків, збереження флори, фауни, покращення атмосферного повітря, збереження ареалів прісної води, що є надзвичайно важливим.

Серед широкого спектру першочергових завдань актуальною залишається проблема, усунення крайньої бідності населення і надмірної нерівномірності в розподілі суспільних благ. Перерозподіл міжбюджетних трансфертів як один із видів суспільних благ має проводитися рівномірно і справедливо, з акцентом на потреби нужденних та слаборозвинених регіонів. У такий регіон через відсутність сучасної інфраструктури, належного інвестклімату не прийде інвестор. Окрім того, переважно в так званих депресивних регіонах зростає міграція професійних кадрів, що становить загрозу регіональній економіці та веде до значних ризиків у майбутньому, у тому числі до демографічної кризи.

У розумінні суті суспільних благ необхідно розрізняти поняття доступу до суспільних благ і фактичне їх споживання, оскільки не всі громадяни можуть отримати престижну освіту, ходити в театр, кіно, плавати в басейні, насолоджуватися творами образотворчого мис-

тецтва тощо. Тобто в реальному житті існує факт соціальної нерівномірності та несправедливості, що впливає на рівень споживання суспільних благ, тому держава має брати на себе зобов'язання бути моральним авторитетом щодо справедливого і рівномірного забезпечення громадян суспільними благами в кожному населеному пункті.

Реформування системи державного управління – це теж, на нашу думку, досить важлива ділянка трансформаційної зміни економіки, яка дасть можливість позбутися надмірної централізації влади. Як стверджує І.О. Луніна, сучасні інститути децентралізованого управління, як свідчить міжнародний досвід, забезпечують краще виконання функцій держави й ефективніше надання суспільних благ та послуг [7, с. 7]. На думку автора, згідно з висновками фінансової теорії, децентралізація бюджетних систем обґрунтовується, насамперед, тим, що місцеві органи влади можуть краще забезпечити надання суспільних благ відповідно до місцевих потреб та вподобань. Але зробити це можливо лише у разі виконання певних умов: місцеві органи влади знають, які доходи необхідні для надання суспільних благ з урахуванням інтересів місцевих жителів, і можуть впливати на рівень доходів відповідного місцевого бюджету [8, с. 38].

Децентралізація з подальшою передачею функцій державної влади в регіони сприятиме більш ефективному виконанню функцій, які раніше виконувала держава, у тому числі щодо виробництва і надання громадянам суспільних благ, оскільки органи місцевого самоврядування краще знають і розуміють потреби як соціальних груп, так і окремих індивідів.

Побудувати державу з високоморальними цінностями, яка дбатиме і піклуватиметься про кожного громадянина, вироблятиме і надаватиме відповідно до потреб індивіда належну кількість і якість суспільних благ, є надважким питанням, проте до суспільної мети маємо прагнути, ефективно використовуючи ресурси і весь наявний потенціал.

**Список використаних джерел:**


1. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 2 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.
2. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи ; пер. с англ. со 2-го изд. – М. : Дело, 1997. – 864 с.
3. Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б. Государственные финансы: теория и практика / Р.А. Масгрейв, П.Б. Масгрейв ; пер. с англ. – М. : Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.
4. Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика / П.А. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус ; пер. с англ. – М. : БИНОМ, 1997. – 800 с.
5. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Индивидуум & Государство: экономическая дилемма / Р.С. Гринберг, А.Я. Рубинштейн. – М. : Весь Мир, 2013. – С. 480.
6. Tomasz Zylicz. Forest as a public good // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України.– 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/chem_biol/nvnltu/15_6/39_Zhylicz_15_6.pdf.
7. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні: наукова доповідь / За ред. д-ра екон. наук І.О. Луніної ; НАН України, ДУ «Ін.-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2016. – 70 с.
8. Луніна І.О., Фролова Н.Б. Бюджетні доходи та податкові повноваження місцевих органів влади / І.О. Луніна, Н.Б. Фролова // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 37–47.


**Аннотация.** В работе проанализированы теоретические основы производства и предоставления общественных благ. Несмотря на некоторые достижения экономической теории, вопрос практического обеспечения населения общественными благами является актуальным, поскольку существует «проблема безбилетника», производство антиблаг и прочее. Опираясь на теоретические достижения и проанализировав современное состояние обеспечения населения общественными благами в Украине, предложены некоторые мероприятия по улучшению в данной сфере.

**Ключевые слова:** государство, бюджет, экономическая теория, общественные блага, бюджетные средства, институт.

**Summary.** The paper analyzes the theoretical principles of production and provision of public goods. Despite some achievements of economic theory, the practical provision of public goods population is still relevant. Since there is a "free rider problem" anti manufacture goods and other. Based on the theoretical achievements and analyzing the current state of providing the population with public goods in Ukraine proposed certain measures to improve the situation in this area.

**Key words:** state, budget, economic theory, public goods, budget funds, the Institute.

УДК 331.101.3+37.03+159.9

**Ситник Й. С.**
*кандидат економічних наук, доцент, докторант*
*Національного університету «Львівська політехніка»*

**Sytnyk I. S.**
*Associate Professor, PhD in Economics, Doctoral*
*Lviv Polytechnic National University*

# АНАЛІЗУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ЗНАННЄВИМИ АКТИВАМИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

# ANALYSIS OF APPROACHES TO MANAGING INTELLECTUAL-KNOWLEDGE ASSETS IN THE CONTEXT OF INTELLECTUALIZATION SYSTEMS MANAGEMENT ENTERPRISES

**Анотація.** У статті досліджено моделі, підходи та механізми, які рекомендуються для управління знаннями, інтелектуальним потенціалом, інтелектуальним капіталом та інтелектуальною власністю підприємств. Виокремлено (схематично відтворено) елементну модель формування і трансформації інтелектуально-знаннєвих активів підприємств. Систематизовано спільні та відмінні складники систем управління знаннями, інтелектуальним потенціалом, капіталом та власністю підприємств у процесі інтелектуалізації систем менеджменту.

**Ключові слова:** управління знаннями, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, інтелектуалізація.

**Постановка проблеми.** Пріоритетний за сучасних умов розвиток системи знань, зростання інтелектуального потенціалу (ІП) підприємств та використання його інтелектуального капіталу (ІК) можливі за умови ефективного управління ними у системі менеджменту підприємств. Об'єктивна закономірність такого управління виникає у зв'язку з множинними варіантами розвитку подій за досягнення прогнозованих наслідків, коли можливість здійснення очікуваного сценарію без виконання належних заходів може прямувати до нуля. Для зростання ймовірності досягнення цілей із боку менеджменту підприємств потрібні довершенні стимули й імпульси, які обмежать вплив непередбачених чинників, а отже, збільшать можливості настання бажаних подій. У теорії та практиці менеджменту впорядкований, цілеспрямований, контрольований вплив на здійснення поставлених суб'єктом управління коротко- та довгострокових завдань еволюціонував у комплексний процес управління.

У науковій думці не існує одностайного та загальноприйнятого розуміння щодо понять «управління знаннями», «управління інтелектуальним потенціалом» та «управління інтелектуальним капіталом» підприємств. Ключові розбіжності спричинені, по-перше, неоднозначною сутністю самих об'єктів управління, по-друге, зазначені категорії часто ототожнюються, оскільки є структуротвірними одна щодо іншої, по-третє, недослідженим залишається механізм управління стосовно зазначених споріднених категорій в одній системі менеджменту підприємств: чи це має бути одна підсистема управління, чи три відокремлені.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У наукових дослідженнях у сфері управління знаннями, інтелектуальним потенціалом, капіталом та власністю підприємств українськими і закордонними вченими розроблено низку теоретичних, методологічних і методичних підходів до здійснення процесів такого управління, різні принципи й методи управління. Зазначеній проблематиці присвятили свої праці Б. Мільнер [9], І. Нонака та Х. Такеучі [11], П. Сенге [15], В. Буковіч [18], К. Вііг [19], Ю. Вовк [3], А. Наливайко [10], Л. Федулова [16], Є. Докторук [5], В. Коюда та В. Воліков [8], Т. Бойко [2], Т. Носова [12], О. Кендюхов [7], О. Хілуха, О. Кузьмін, Л. Ліпич [17], А. Жарінова [6], В. Базилевич [1], Н. Гавкалова [4], А. Пухальська [13], В. Семенова [14] та ін.

У зазначених наукових працях під час автономного дослідження виділених категорій та визначенні їх термінів науковці здійснюють синтез парних базових понять: «управління» як процесу та «знань», «інтелектуального потенціалу» і «інтелектуального капіталу» як об'єктів впливу. Тому актуальним є дослідження щодо систематизації основних наукових розвідок із проблематики управління знаннями, управління інтелектуальним потенціалом та управління інтелектуальним капіталом підприємств у контексті їх впливу на процес інтелектуалізації систем менеджменту промислових підприємств.

**Метою** статті є аналізування підходів до управління та систематизування спільних і відмінних складників систем управління знаннями, інтелектуальним потенціалом, капіталом та власністю підприємств у процесі інтелектуалізації їхніх систем менеджменту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливим напрямом розвитку модерних систем менеджменту підприємств у контексті розвитку їх інтелектуального складника є формування підсистем управління знаннями (УЗ) та ІП підприємств.

Під час дослідження поняття «управління знаннями» Ю. Вовк визначає цю категорію як процес, що є послідовністю певних взаємопов'язаних дій, спрямованих на надання знанням додаткової управлінської цінності, та визначено послідовність етапів процесу управління знаннями [3, с. 15–20].

Аналіз наукових джерел [3; 9; 10; 15; 16; 18; 19] дає змогу виокремити декілька різних концептуальних моделей УЗ. Так, І. Нонака та Х. Такеучі [11] запропонували

чотирьохстадійну модель УЗ, яка передбачає систему передавання знань між стадіями: соціалізація, екстерналізація (трансформації неформалізованих знань у формалізовані), комбінація (перехід формалізованих знань у формалізовані), інтерналізація (перехід формалізованих знань у неформалізовані, наприклад у вигляді нового досвіду) на трьох рівнях соціальної агрегації, зокрема індивіда, групи, контексту. Зазначена модель репрезентує спіралеподібний рух поширення знань від індивіда до системи (колективу), через процес їх перетворення із неявних (набуті навики, досвід) у явні, коли застосовуються своєрідні моделі, загальноприйняті концепції і методи. Модель УЗ, розроблена К. Віігом [19], теж ґрунтується на чотирьох ключових складниках: створення і застосування знань у технологіях та процесах виробництва; системні дослідження знань; оцінювання знань для кожного виду економічної діяльності; активне УЗ протягом усього життєвого циклу товару та інновацій.

Протилежною до цієї моделі, вважаємо, є модель УЗ П. Сенге [15], в основу якої покладено концепцію організації, що навчається. Зазначена модель фокусується на п'яти уміннях підприємства, а саме: навиках удосконалення особистості; інтелектуальних моделях; корпоративному баченні; груповій стратегії; системному мисленні. Серед українських дослідників варто виокремити науковий доробок Ю. Вовка [3, с. 343–352], що запропонував модель УЗ, в якій звернув увагу чотири основні аспекти УЗ вітчизняних підприємств з урахуванням специфіки їх діяльності: технології (управління документообігом, засоби для організування спільної праці, корпоративні портали знань, системи підтримки прийняття рішень), інфраструктуру (структура, бізнес-процеси), культуру (усвідомлення ролі носія знань, створення умов для обміну знаннями) та інформаційне забезпечення (домени, джерела, типи, засоби накопичення та оновлення знань).

Загалом науковці виокремлюють такі ключові підсистеми УЗ, як: формування знань, поширення знань, зберігання знань, використання знань.

У наукових працях Є. Докторука [5] запропоновано концептуальні засади системи управління ІП підприємства, загальними принципами створення якої є: органічне поєднання інтелектуальних і матеріальних активів для досягнення стійких конкурентних переваг на ринку; планомірне підвищення інтелектуального рівня персоналу підприємства на основі професійного навчання в контексті УЗ і визначення ключових компетенцій; застосування засад організаційної культури та впровадження їх для реалізації соціально-економічного механізму ефективного менеджменту персоналу; технологічне та інформаційне забезпечення розумової праці персоналу, який зайнятий створенням і реалізацією інноваційних ідей у практичну площину. Розроблена автором концептуальна модель системи управління ІП репрезентує сукупність впливів на процес формування і розвитку ІП через такі підсистеми: 1) керуючу частину, що включає вироблення і реалізацію цілеспрямованих впливів на об'єкт для досягнення поставленої мети на основі: умов реалізації, принципів, інституційної підсистеми, підсистеми УЗ, підсистеми організаційних змін, підсистеми управління ІВ, підсистему вироблення управлінських рішень; 2) моніторингову частину для контролю зміни параметрів системи і базу знань про ІП та фактори, що його формують [5, с. 11].

Зауважимо, що в запропонованій концептуальній моделі управління ІП автор некоректно включив підсистему управління ІВ до структурних складників системи управління ІП підприємства, адже загальноприйнятним у контексті досліджуваної проблематики є розуміння, що ІВ є результатом ефективного використання ІК підприємства і не може бути «підсистемою» управління потенціалом, який є проміжним етапом на шляху до отримання ІК та власності.

В. Коюда та В. Воліков визначають систему управління ІП підприємства як сукупність усіх елементів, підсистем і комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують задане функціонування підприємства та його подальший розвиток. Процес управління ІП є сукупністю взаємозалежних та взаємопов'язаних етапів, що зумовлює його здійснення на основі принципів системного підходу, та включає: суб'єкт управління (керуючу систему); об'єкт управління (керовану систему), яка містись контрольовані і коригуючі параметри; ІП, який здійснює прямий і зворотній вплив на керуючу і керовану системи [8, с. 60].

Досліджуючи систему управління ІП підприємства, Т. Бойко пропонує концептуальну модель, яка формує базові передумови для досягнення стратегічних намірів підприємства. Розглядаючи зазначену категорію як цілісну систему, у розробленій моделі виокремлено ключові її елементи: мету, об'єкт і суб'єкт, принципи, функції та методи. Так, за інтерпретацією автора, мета управління ІП виходить із місії підприємства загалом і цілей управління потенціалом зокрема. Конкретизуючи об'єкт менеджменту як підсистему, на яку здійснюватиметься вплив керуючої підсистеми, виокремлено такі його структурні складники: сукупність інтелектуальних ресурсів; сукупність можливостей інтелектуальних ресурсів до генерування грошового потоку через участь у створенні та реалізації готового продукту; процес вивільнення можливостей під час споживання та використання ресурсів. Своєю чергою, суб'єкт управління (є традиційним елементом системи управління (кадровим апаратом) для сприяння досягненню результатів виконує основні функції: планування, організування, мотивування та контролювання. Водночас реалізація вказаних функцій здійснюється основними методами: економічними, соціально-психологічними та організаційними. Чітка взаємодія основних елементів управління, на думку дослідниці, зможе забезпечити високу ефективність відтворення, споживання та розвитку ІП [2, с. 58–72].

На нашу думку, серед недоліків запропонованої концептуальної моделі управління ІП підприємства можна виділити такі: використання лише традиційних методів і функцій управління щодо об'єкта, незважаючи на те, що ІП – це специфічний потенціал який потребує застосування інноваційних та інтелектомістких методів; суб'єкт управління залишається чинний, традиційним кадровий апарат, який теж потребує процесу інтелектуалізації.

Узагальнюючи чинні наукові підходи до управління ІП торговельного підприємства, Т. Носова [12, с. 18–22] радить модель управління ІП на основі ситуаційно-орієнтованого підходу. Базовим складником зазначеної моделі дослідниця визначає тетроцентричне ядро ІП, а саме управління пропонує здійснювати в двох площинах: площині мікросередовища, де визначаються незалежні ймовірні множини розвитку системи управління ІП та можливість досягнення цільового стану за рахунок зменшення інтелектуального резерву і макросередовища, яке визначає можливість орієнтованого розвитку ІП на основі впливу ряду ключових факторів, зокрема ресурсів; компетенцій; етапу розвитку підприємства; процесу організування торгово-технологічного процесу; корпоративної моделі внутрішніх бізнес-процесів. Також автор запропонувала концептуальну модель системи управління ІП торговельного підприємства, яка ґрунтується на інтеграції

трьох управлінських платформ: теоретико-методологічної, інструментально-діагностичної, стратегічної.

Зауважимо, що запропонована Т. Носовою модель системи управління ІП торговельного підприємства має добре сформульовані категорії менеджменту та послідовні етапи процесу щодо об'єкта управління. Однак у зазначеній моделі є нечітко визначений об'єкт управління, а також критерії, орієнтовані лише на професійно-управлінський рівень персоналу і не дають змоги оцінити ефективність організаційно-структурних здобутків від управління ІП.

Ефективне управління ІП підприємств є передумовою формування і забезпечення відтворення їх інтелектуального капіталу (ІК).

О. Кендюхов розробив методологію формування механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства [7, с. 66–151], відповідно до якої сформулював таке визначення цього механізму: організаційно-економічний механізм управління ІК підприємства являє собою саморегулюючу систему елементів управління (суб'єктів управління, цілей, функцій, структури управління, методів управління ІК, мотиваційного механізму інтелектуальної праці, критеріїв та методів оцінки ефективності управління ІК) та об'єктів управління (типів та видів ІК), в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на необхідний стан або реакцію ІК і яка має вхідні впливи у формі зовнішніх вимог і вихідну реакцію у вигляді результатів використання і відтворення ІК.

Розроблений автором організаційно-економічний механізм управління ІК поєднує в єдину систему суб'єкт, об'єкт управління, проміжний і кінцевий результати функціонування механізму, а також важливим є факт, що цей механізм управління є не тільки економічною, але й соціальною системою, яка поєднує в єдиний соціальний організм людей, що володіють як здатністю до інтелектуальної праці, так і засобами виробництва у вигляді своїх знань [7, с. 80].

Серед розроблених науковцями концепцій управління ІК варто виділити концептуальні засади управління ІК машинобудівних підприємств [17, с. 34–40]. Автори вважають, що найбільш доцільним для використання в управлінні ІК підприємств є системний і процесний підходи, згідно з якими управління ІК розглядають як конкретну функцію, реалізація якої відбувається через принципи, загальні функції, методи та управлінські рішення, що виступають вихідними положеннями побудови такої системи, враховують ієрархічні рівні підприємства як економічної системи і варіанти взаємодії з суб'єктами зовнішнього та внутрішнього середовища під час формування та розвитку інтелекту персоналу та його трансформації в продукти інтелектуальної діяльності. Запропонована система управління має такий алгоритм: керувальна система здійснює вплив на керовану систему через принципи – вихідні теоретичні положення управління ІК; чинники – рушійні сили процесу управління ІК машинобудівних підприємств; функції – види управлінської діяльності, які формують способи управлінського впливу на ІК машинобудівних підприємств; методи – способи впливу керувальної системи ІК на керовану; управлінські рішення – формалізовані методи менеджменту, за допомогою якого керувальна система підприємства впливає на керовану [17, с. 36].

У праці А. Жарінової досліджено обґрунтування вибору критеріїв ефективності системи управління інтелектуальними активами [6].

Безумовно, запропоновані науковцями концептуальні засади та організаційно-економічні механізми управління ІК розкривають системне розуміння проблематики, конкретизують прикладні аспекти її вирішення для підприємств різних видів економічної діяльності та заслуговують на позитивну оцінку. Водночас зазначені наукові доробки не дають відповіді на питання щодо напрямів, критеріїв здійснення трансформаційних і якісних змін у самих системах менеджменту підприємств, що повинні відбуватися на проміжних етапах управління ІК, адже управління ІК, окрім забезпечення ефективного використання, відтворення і розвитку ІК підприємств, повинно суттєво впливати на здійснення самого процесу управління, формувати нові інтелектуально-інноваційні методи, специфічні функції та інструментарій менеджменту тощо.

Питання управління інтелектуальною власністю (ІВ), дослідження стану управління ІВ на машинобудівних підприємствах висвітлено у низці наукових праць В. Базилевича, Н. Гавкалової, А. Пухальської [1; 4; 13].

А. Пухальська [13, с. 128–134] обґрунтовує складники механізму управління ІВ підприємств машинобудівної галузі, зокрема такі: суб'єкти управління (керівники підприємства, патентних підрозділів, цехів, дільниць, бригад, інженерно-технічні працівники); об'єкти (інтелектуальної власності, науково-технічний потенціал, інноваційний розвиток); методи (формування умов створення інноваційно-конкурентних об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), стимулювання інноваційної діяльності, охорона та захист створених ОІВ, створення умов комерціалізації ОІВ); інструменти (пріоритети: стимулювання створення, використання і охорона ОІВ, збалансування інтересів і зацікавленість суб'єктів управління, залучення ОІВ у господарську діяльність; вимоги: формування систем обліку, оцінювання і моніторинг ОІВ, розподіл прав між учасниками, що створюють ОІВ, захист результатів інтелектуальної діяльності, інформаційне забезпечення та економічна доцільність діяльності).

У статті В. Семенової [14, с. 145–149] виділено етапи управління формуванням ІВ підприємств на засадах процесно-орієнтованого підходу, а саме: 1) визначення мети процесу формування ІВ; 2) призначення «власника» процесу; 3) планування ресурсів, необхідних для забезпечення реалізації процесу формування ІВ; 4) визначення взаємозв'язків та взаємодій з іншими процесами на підприємстві; 5) регламентація процесів та розроблення супровідної документації; 6) визначення системи показників ефективності реалізації процесу формування ІВ; 7) розроблення графіка контрольних заходів; 8) аналіз відхилень показників від запланованого рівня; 9) формування системи заходів для подальшого вдосконалення процесу формування ІВ.

Отже, результати наукових досліджень свідчать, що науковці комплексно розглядали проблематику інтелектуально-знаннєвого складника розвитку підприємств за такими напрямами, як: формування стратегій і тактики управління ІК; концептуальні основи сучасної теорії людського капіталу; сутність УЗ та ІП; багатоаспектні процеси інтелектуалізації, соціалізації та гуманізації економічного зростання. Під час визначення категорійного апарату та формування алгоритмів процесу УЗ, ІП, ІК та ІВ учені враховують такі основні аспекти: конкретизацію об'єкта управління; принципи, функції та методи управління; специфіку формування складників об'єкта управління; особливості процесу прийняття управлінських рішень; орієнтування на визначені цілі довгострокового розвитку, а також комплексність заходів для їх досягнення.

Проведене розгорнуте аналізування чинних наукових доробків у сфері розвитку інтелектуального складника підприємств підтверджує нашу гіпотезу про те, що пер-

шоджерелом розвитку підприємств в умовах сьогодення є інтелектуальні ресурси, які у переважній більшості сконцентровані у знаннях, досвіді, вміннях, мисленні та креативності інтелектоносіїв. А послідовне формування, відтворення та використання таких економічних категорій, як система знань, ІП, ІК та ІВ у межах підприємств, вимагає від їх систем менеджменту адекватного процесу інтелектуалізації.

Наукова розвідка та авторське розуміння вищезазначених процесів дає змогу виокремити (схематично відтворити) елементну модель формування і трансформації інтелектуально-знаннєвих активів підприємств (рис. 1).

Так, створення системи знань підприємств відбувається в процесі взаємодії індивідуалізованих знань, умінь, досвіду, творчого підходу і доброї волі інтелектоносіїв та якісних управлінських дій щодо розвитку в системі менеджменту новітніх інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і забезпечення надходження, поширення потрібної та достовірної інформації із зовнішніх та внутрішніх джерел.

Формування ІП підприємств здійснюється через механізм, який забезпечує взаємодію особистісних і загально організаційних інтелекто-знаннєвих ресурсів в умовах сприятливого внутрішнього середовища та динамічної

Таблиця 1

**Спільні та відмінні складові елементи підсистем управління підприємств**

| Процес управління | | Підсистеми управління | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | **Управління знаннями** | **Управління інтелектуальним потенціалом** | **Управління інтелектуальним капіталом** | **Управління інтелектуальною власністю** |
| **Суб'єкт управління** | Управлінські підрозд. | + | + | + | + |
| | Лінійні менеджери | + | + | + | + |
| | Самоменеджмент інтелектоносіїв | + | + | + | – |
| | Власники | – | – | + | + |
| **Об'єкт управління** | Складники знань | + | + | + | – |
| | навики, вміння, досвід компетенції, творчість | + | + | + | – |
| | Складники ІП | – | + | – | – |
| | Складники ІК | – | – | + | – |
| | Складники ІВ | – | – | – | + |
| | Процеси залучення | + | + | + | + |
| | Процеси формування (інвестування) | + | + | + | + |
| | Процеси розповсюдж. | + | – | – | – |
| | Процеси трансферу | + | + | + | + |
| | Процеси збереження і захисту | + | + | + | + |
| | Процеси використання | + | + | + | + |
| | Процеси моніторингу і оцінювання | + | + | + | + |
| | Процеси оновлення | + | + | + | + |
| | Процеси комерціаліз. | + | – | + | + |
| **Функції управління** | Загальні | + | + | + | + |
| | Специфічні: | | | | |
| | – інформац.-аналітична | + | + | – | – |
| | – дослідницька | – | + | + | – |
| | – креативно-інноваційна | + | + | + | – |
| | – розроблення стратегії і планів формування | + | + | + | – |
| **Методи управління** | Адміністративні | + | + | + | + |
| | Економічні | + | + | + | + |
| | Соціально-психологічні | + | + | + | – |
| | Правові | – | – | + | + |
| | Специфічні | + | + | – | – |
| **Критерії ефективності** | Загальної діяльн. п-ва: | | | | |
| | – рентабельн. діяльн. | | | | |
| | – рентабельн. інновац. діял | | | | |
| | – рентабельн. інформ. діял. | + | + | + | + |
| | Конкретні: | | | | |
| | – коефіцієнт якості знань | + | + | – | – |
| | – використ. і відтворен. персоніфікованого ІК | – | – | + | – |
| | – ефектив. людськ. ресурс. | – | + | – | – |
| | – ефект. взаємод. управлін. | – | + | – | – |

(+) – спільні складові елементи; (–) – відмінні складові елементи

*Джерело: сформовано автором*

інтелектуальної й управлінської активності, трансформуючи їх у креативні управлінські, наукові, операційно-технологічні, продуктові та соціально-культурні рішення.

Перетворення ІП в ІК відбувається в процесі формування та відтворення останнього. Цей процес залежить від взаємовпливу внутрішніх і зовнішніх факторів та якості ідентифікованого та сформованого ІП, що трансформується із форми ідей та концепцій, генерованих працівниками, через різні виробничо-господарські та управлінські процеси у прикладні надбання (інноваційні ринкові продукти), які можуть бути комерціалізовані.

Завершальним етапом є визначення об'єктів інтелектуальної власності, які внаслідок юридичного закріплення можна чітко виокремити, ідентифікувати та використовувати як конкурентну перевагу або ринковий продукт.

Підсумовуючи проаналізовані наукові праці в межах запропонованих системного, процесного та інших підходів за проблемою дослідження, здобуваємо підстави виокремити і систематизувати спільні та відмінні складники систем управління знаннями, інтелектуальним потенціалом, капіталом та власністю підприємств (табл. 1).

Зауважимо, що різними науковцями під час формування підсистем УЗ, ІП, ІК та ІВ підприємств у системах менеджменту, а також визначення етапів такого управління застосовується багато тотожних алгоритмів управлінського процесу. Проведений аналіз складових елементів зазначених підсистем управління підприємств показує, що в розрізі пропонованих дослідниками суб'єктів управління, загальних принципів, функцій та методів управління щодо впливу на об'єкт управління, їх ідентичність становить понад 90%. Ключові відмінності серед складників управлінського процесу зафіксовано у застосуванні специфічних (конкретних) принципів і функцій управління та критеріїв оцінювання ефективності управлінських дій на локальному та загальному рівнях діяльності підприємства.

Стосовно складників об'єкта управління, то аналізування у цьому аспекті дає змогу виокремити такі основні спільні та відмінні ознаки: по-перше, однаковими для більшості підсистем із позицій управлінських дій є процеси трансформації інтелектуальних активів (формування, трансфер, збереження,

використання, моніторинг, аналізування); по-друге, відмінними з позицій управлінського впливу є елементний склад інтелектуальних активів, і це природно, адже вони перебувають на різних стадіях свого формування та знаходяться у певній структурній залежності.

**Висновки.** У контексті процесу інтелектуалізації систем менеджменту промислових підприємств пропонуємо об'єднати різні, виокремленні дослідниками як самостійні, підсистеми управління (знаннями, інтелектуальним потенціалом і капіталом, інтелектуальною власністю, креативністю, талантами, людським капіталом тощо) в єдину підсистему «управління інтелектуально-знаннєвими активами підприємства» у системі менеджменту. Підходи та особливості формування такої підсистеми буде розглянуто у подальших дослідженнях.

**Список використаних джерел:**


1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К. : Знання, 2008. – 687 с.
2. Бойко Т.Л. Управління інтелектуальним потенціалом підприємств (за матеріалами телекомунікаційних підприємств України) : дис. … к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Т.Л. Бойко. – Київ, 2015. – 251 с.
3. Вовк Ю.Я. Процес управління знаннями підприємства та його особливості / Ю.Я. Вовк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.17. – С. 343–352.
4. Гавкалова Н.Л. Особливості управління інтелектуальною власністю в умовах економіки знань : [монографія] / Н.Л. Гавкалова, А.В. Чистякова. – Х. : ХНЕУ, 2013. – 192 с.
5. Докторук Є.В. Інтелектуальний потенціал промислових підприємств: проблеми та перспективи використання / Є.В. Докторук // Економіст. – 2009. – № 7. – С. 40–44.
6. Жарінова А.Г. Обґрунтування і вибір критеріїв ефективності системи управління інтелектуальними активами в Україні / А.Г. Жарінова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 12(126). – С. 91–101.
7. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом : [монографія] / О.В. Кендюхов. – Донецьк : До-нУЕП, 2008. – 363 с.
8. Коюда В.О. Інтелектуальний потенціал підприємства : [монографія] / В.О. Коюда, В.В. Воліков. – Х. : ХНЕУ, 2014. – 336 с.
9. Мильнер Б.З. Управление знаниями : [монография] / Б.З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 259 с.
10. Наливайко А.П. Стратегічне управління знаннями підприємства : монографія / А.П. Наливайко О.М. Гребешкова, Л.П. Батенко [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2014. – 445 с.
11. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи ; пер. с англ. А. Трактинского. – М. : Олимп_Бизнес, 2011. – 384 с.
12. Носова Т.І. Управління інтелектуальним потенціалом торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Т.І. Носова ; Харків. держ. ун-т. харчув. і торгів. – Харків, 2016.– 24 с.
13. Пухальська А.П. Механізм управління інтелектуальною власністю підприємств машинобудівної галузі / А.П. Пухальська // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 128–134.
14. Семенова В.Г. Етапи управління інтелектуальною власністю підприємств на засадах процесного підходу / В.Г. Семенова // Бізнес Інформ. – 2015. – № 6. – С. 145–149.
15. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика обучающейся организации / П. Сенге ; пер. с англ. – М. : Олимп_Бизнес, 2011. – 448 с.
16. Федулова Л.І. Економіка знань : [підручник] / Л.І. Федулова. – К. : Інститут економіки прогнозування, 2009. – 600 с.
17. Хілуха О.А. Управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств: теоретичні та прикладні положення : [монографія] / О.А. Хілуха, О.Є. Кузьмін, Л.Г. Ліпич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 200 с.
18. Bukowitz W. The Knowledge Management Fieldbook. Upper Saddle River / W. Bukowitz, R. Williams. — N.J.: Financial Times, Prentice Hall, 1999.
19. Wiig K. Knowledge Management: An Introduction and Perspective / K. Wiig // Journal of Knowledge Management. – 1997. – Vol. 1. – P. 6–14.

**Аннотация.** В статье исследованы модели, подходы и механизмы, которые рекомендуются для управления знаниями, интеллектуальным потенциалом, интеллектуальным капиталом и интеллектуальной собственностью предприятий. Выделена (схематически воспроизведена) элементная модель формирования и трансформации интеллектуально-знаниевых активов предприятий. Систематизированы общие и различные составляющие систем управления знаниями, интеллектуальным потенциалом, капиталом и собственностью предприятий в процессе интеллектуализации систем менеджмента.

**Ключевые слова:** управление знаниями, интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, интеллектуализация.

**Summary.** In the article the model approaches and mechanisms that are recommended for knowledge management, intellectual potential, intellectual capital and intellectual property enterprises. Thesis there is determined (schematically reproduced) element model of forming and transformation intellectual-knowledge of assets of enterprises. Systematized common and different components of systems knowledge management, intellectual potential, capital and property enterprises in the process of intellectualization management systems.

**Key words:** knowledges management, intellectual potential, intellectual capital, intellectual property, intellectualization.

УДК 331.108.45:331.107.5

**Ситник О. Ю.**
*кандидат економічних наук,*
*старший викладач кафедри менеджменту, економіки та права*
*Кіровоградської льотної академії*
*Національного авіаційного університету*

**Sytnyk O. Y.**
*Candidate of Economic Sciences,*
*Senior lecturer of Management, Economics and Law Department*
*Kirovograd Flight Academy of National Aviation University*

# РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ШЛЯХОМ НАЛАГОДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ В УКРАЇНІ КРІЗЬ ПРИЗМУ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

# STAFF DEVELOPMENT THROUGH THE SOCIAL DIALOGUE IN UKRAINE IN TERMS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE

**Анотація.** У статті охарактеризовано особливе значення налагодження соціального діалогу для вирішення питань фінансування та розвитку найманих працівників організацій. Розглянуто наявні форми взаємодії соціальних партнерів у зарубіжних країнах. Виокремлено позитивний зарубіжний досвід впливу соціального діалогу у сфері розвитку персоналу, який може бути використано в Україні.

**Ключові слова:** професійне навчання, розвиток персоналу, соціальний діалог, соціальний партнер, трипартизм.

**Постановка проблеми.** Досвід регулювання соціально-трудових відносин у розвинених країнах свідчить, що розвиток персоналу, шляхи його фінансування, налагодження безперервного навчання та підвищення трудового потенціалу є одними з головних питань соціального діалогу. Однак масштаби ефективності соціального діалогу і партнерства в забезпеченні професійної підготовки нині обмежені можливостями і наявними ресурсами учасників. Вони відрізняються залежно від країни, галузі, масштабів підприємств [2, с. 25].

Потенціал соціального діалогу для розв'язання проблем розвитку персоналу в різних державах світу залучається неоднаковою мірою, проте в економічно розвинених країнах участь роботодавців у цих процесах зазвичай є вагомою, а частка працівників, які залучені до професійного розвитку, є досить високою. Україна значно відстає за показниками залучення найманих працівників до професійного розвитку (рис. 1).

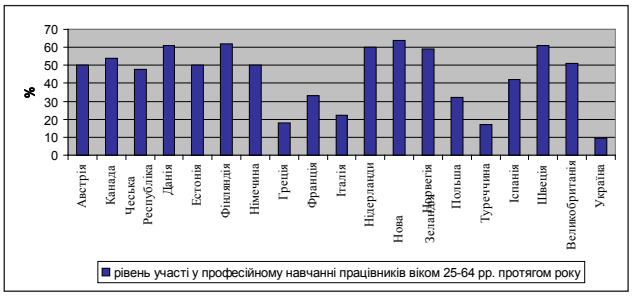



**Рис. 1. Залучення персоналу до професійного розвитку в різних країнах світу**

*Джерело: складено автором за даними [1; 11]*

Усе зазначене вище підтверджує актуальність для України вивчення світового досвіду розвитку персоналу шляхом налагодження соціального діалогу та можливостей його адаптації до вітчизняних реалій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти розвитку соціального діалогу в Україні, розроблення шляхів налагодження соціально-трудових відносин, аналізу взаємодії суб'єктів системи соціального діалогу, процеси впровадження зарубіжного досвіду соціального діалогу є предметом досліджень таких вітчизняних та закордонних учених, як: О. Грішнова, І. Гнибіденко, В. Жуков, І. Дубровський, А. Колот, О. Левченко, О. Мірошниченко, В. Михєєв, В. Комаровський, Г. Осовий, С. Перегудов, В. Савченко, Г. Семігін, М. Семикіна, О. Сілін, М. Шаганов, Е. Дюркгейм, А. Маршалл. А. Прато, Д. Норт та ін. Проте невирішеними залишаються окремі питання використання потенціалу соціального діалогу саме для розв'язання проблем розвитку персоналу підприємств.

**Метою** статті є аналіз закордонного досвіду щодо розвитку персоналу шляхом налагодження соціального діалогу в контексті можливостей його використання в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Соціальний діалог у розвинених країнах ґрунтується на добре налагодженому механізмі взаємодії сторін партнерських відносин. Моделі соціального діалогу в різних країнах відрізняються нормами та правилами регулювання соціально-трудових відносин, ступенем централізації та децентралізації договірного процесу, мірою участі держави в соціальному діалозі, однак є і загальні ознаки, необхідні для налагодженого функціонування соціального діалогу.

Соціальний діалог доцільно розглядати як форму активної соціальної взаємодії держави, роботодавців, найманих працівників, громадських організацій у сфері праці, підпорядкованої реалізації спільних стратегічних інтересів у питаннях забезпечення захисту трудових прав, ефективної зайнятості та професійного розвитку найманих працівників як передумови системних прогресивних зрушень в економіці.

Регулювання договірного процесу може відбуватися на мікро-, макро- та мезоекономічному рівнях. Наприклад, у Німеччині основна організація роботодавців у колективних переговорах не бере участі. Їх проводять переважно на галузевому рівні. Переговори стосовно заробітної

плати, розвитку найманих працівників обговорюються на регіональному рівні за винятком деяких галузей, де ці питання узгоджуються на загальнонаціональному рівні. Переговори на рівні підприємств відбуваються рідко, й участь у них зазвичай приймають компанії, які не належать до членів асоціації роботодавців. На противагу у Великобританії, як і в США, переговори відбуваються на рівні окремих підприємств через роз'єднаність профспілок, які мають менший вплив на соціальну політику, ніж у країнах, де управління економікою є більш централізованим. У Франції на галузевому рівні регулюються питання заробітної плати, до того ж отримали значний розвиток переговори на рівні підприємства.

Необхідно зауважити, що в останній чверті XX ст. у більшості європейських країн спостерігалося зниження членства працюючих у профспілках.

Однією з ознак відмінностей моделей соціального діалогу є рівень участі держави у ньому. Перший вид соціального партнерства встановлюється тоді, коли держава майже не втручається у соціальний діалог, вона делегує свої повноваження місцевим органам влади і підприємствам, лише встановлюючи законодавчі межі. Цей вид ще має назву ліберального. Наприклад, в Англії роботодавці традиційно регулюють професійне навчання, формуючи попит на вміння, вони тим самим формують і замовлення на навчання. Хоча в останні роки в Англії виникла необхідність об'єднання зусиль в межах галузей і координації на національному рівні. У зв'язку із цим почали створюватися галузеві ради з питань уміння і навичок, які об'єднані у сітку, що отримала назву «Сітка з умінь для бізнесу». Її діяльність регулюється Агентством із формування вмінь для галузей. Створення рад спрямоване на забезпечення промисловості працівниками, які володіють уміннями високого рівня, необхідними для підвищення конкурентоздатності економіки та реалізації професійного потенціалу громадян. Головне завдання галузевих рад полягає у впливі на державу і сферу освіти для того, щоб усі галузі отримали добре підготовлені й високоосвічені кадри [5, с. 65].

Значний практичний інтерес становить досвід Англії стосовно солідарної системи внесення коштів на професійне навчання рівними частками роботодавцями, державою й особою, що проходить підготовку. Особливо вагомими є досягнення Великобританії щодо розроблення та впровадження стандарту «Інвестори в людей», який дав змогу забезпечити ще більшу організаційну спрямованість на збільшення інвестицій підприємств у розвиток людського капіталу.

Стандарт пропонує низку фундаментальних принципів, яких мають дотримуватися роботодавці: зобов'язання – забезпечувати розвиток усіх службовців на всіх рівнях, щоб досягти, таким чином, підприємницьких цілей; планування – регулярно вивчати потреби в навчанні і планувати професійну підготовку і розвиток всіх службовців; дієвість – проведення підготовки і розвиток кадрів для постійного підвищення їх професійного рівня; оцінка – здійснювати оцінку інвестицій у професійну підготовку і розвиток, щоб ідентифікувати досягнення і покращити ефективність у майбутньому [3, с. 187–191].

Один із видів участі держави в соціальному діалозі – незначне втручання держави, інтенсивна співпраця профспілок і роботодавців, при цьому роль держави обмежується законодавчим оформленням прийнятих домовленостей. Такий вид соціального діалогу має назву «неокорпоративізм», яскравим представником якого є Нідерланди, де за Законом «Про освіту і професійне навчання» (1996 р.) уряд відповідає за організацію середньої професійної освіти, навчання та його фінансування, за винятком навчання, яке надається компаніями, тобто навчання на робочому місці. Закон також передбачає створення таких соціальних структур, як національні організації професійної освіти та регіональні центри з професійної освіти й навчання, які мають право на професійне навчання та освіту [5, с. 75]. За обмеженого втручання держави організації підприємців і профспілковий рух настільки потужні, що самі приймають участь і досягають домовленостей у сфері регулювання соціально-трудових відносин, але як підприємці, так і профспілки мають можливість отримати консультації уряду під час проведення колективних переговорів (наприклад, у Швеції).

Третій вид характеризується суттєвою роллю держави в соціальній взаємодії, коли держава регулює систему професійної освіти разом із соціальними партнерами. Як приклад – Франція, де жорстке державне планування було основною стратегією освіти в 50–60-ті роки XX ст., яка в 70-ті роки була модифікована і почала ґрунтуватися на зв'язку навчання із зайнятістю і ринком праці.

Нині уряд Франції не відмовився повністю від державного втручання, але активно залучає до розроблення та реалізації політики в галузі освіти та професійного навчання сторони соціального діалогу і децентралізує управління, делегуючи частину повноважень регіонам [5, с. 70].

Рішення щодо соціально-трудових відносин між сторонами соціального діалогу можуть прийматися на різних рівнях і з різним ступенем участі його суб'єктів. Це, своєю чергою, впливає на сутність питань, які обговорюються, і особливості документаційного забезпечення виконання прийнятих рішень.

Централізація договірного процесу між сторонами соціального діалогу, за якої втілено всі принципи трипартизму, які вироблені Міжнародною організацією праці , є характерною для Норвегії, Швеції, Бельгії. Відповідно до даних принципів. важливу роль у налагодженні соціального діалогу відіграють національні тристоронні органи. При цьому угоди, які укладаються на найвищому рівні, за обов'язкової участі представників уряду або виконавських органів державної влади, профспілок та роботодавців стають основою для угод нижчих рівнів.

Іншою моделлю соціального діалогу, яка характерна для Німеччини, Франції, Швейцарії, Великобританії, Італії, є проведення договірного процесу за участі уряду, який виконує виключно консультаційно-дорадчу функцію. За даних умов рішення приймаються на регіональному чи галузевому рівні, при цьому можливе укладання загальнонаціональних угод, предметом яких є найважливіші питання регулювання соціально-трудових відносин.

Важливим інструментом соціального діалогу, характерним для даних моделей, щодо забезпечення фінансування розвитку персоналу є колективні угоди між роботодавцями та представниками найманих працівників за можливої участі держави. Саме ці угоди містять розділи, які розглядають питання розвитку персоналу, його періодичність та джерела фінансування. Своєю чергою, держава може активно сприяти виконанню зобов'язань роботодавців щодо розвитку персоналу шляхом спільного фінансування даних заходів.

Для таких країн, як США, Японія, Іспанія, Португалія тощо, притаманною є мікроекономічна модель договірного регулювання, коли питання соціально-трудових відносин регулюються через індивідуальні трудові угоди, де роль профспілкового руху незначна і втілена в практику соціально-трудових відносин система індивідуальних трудових контрактів, у разі порушення яких працівник

сам може відстояти свої права через суд. Частка працівників, об'єднаних у профспілки, досягає 30% [4, с. 216].

Щодо організаційного рівня соціально-трудових відносин, зазвичай високим рівнем організації характеризуються країни, що мають значний рівень централізації договірного процесу. Ступінь організації профспілок у Данії сягає понад 80%, і функціонують вони на високому рівні.

Поява соціального діалогу також відбувається шляхом виникнення «знизу», яке характерно для країн, де воно з'явилося в результаті довгої і впертої боротьби за свої права робітників та їх профспілок. Друга форма виникнення «згори» (Болгарія, Польща, Румунія, Чехія, Україна) характерна для країн із перехідною економікою, в яких соціальний діалог не формувалося як закономірний розвиток боротьби працівників за свої права, а був насаджений як один з елементів, необхідний для переорієнтації економіки на західний тип функціонування. Головними недоліками шляху побудови «згори» є недостатність, по-перше, необхідної законодавчої бази і, по-друге, незалежних соціальних партнерів.

Одним із першорядних завдань у більшості країн було створення незалежних і демократичних профспілок. Розвиток нового профспілкового руху скрізь відбувався за двома напрямами: шляхом утворення нових незалежних організацій і шляхом реформування старих традиційних профспілок. У першій половині 1990-х років існування старих і нових профспілок призвело в низці країн до розколу й конфронтації, хоча згодом ці відносини стали менш конфліктними.

Необхідно зауважити, що в більшості країн Європи з'являються альтернативні профспілки (Чехія, Польща, Словаччина і т. д.), що не сприяє налагодженню соціального діалогу і розв'язанню багатьох проблемних питань соціально-трудових відносин через визнання урядом багатьох країн виключно авторитетних об'єднань профспілок.

Своєю чергою, об'єднання роботодавців як підприємницький прошарок стали формуватися в країнах Центральної і Східної Європи тільки з переходом до ринкової економіки. Перші об'єднання промисловців і підприємців були націлені на лобіювання корпоративних інтересів у владних структурах і захист своїх прав в умовах економічної нестабільності. Участь же у соціальному діалозі не розглядалася ними як пріоритетна. Крім формування законодавчої бази, для об'єднання роботодавців і вирішення ними соціальних завдань необхідне створення відповідних умов урядами: зниження податкового тягаря, встановлення пільг за умови, що роботодавці будуть реально брати на себе зобов'язання, які сприяють ефективному вирішенню соціальних питань.

Сьогодні в багатьох країнах світу серйозну проблему для організацій роботодавців представляє повільність, з якою проводяться необхідні поліпшення в законодавчих актах, що дають змогу полегшити реєстрацію організацій, розмежувати ролі, що повинні грати торговельні палати й організації роботодавців. Ще одним важливим питанням у деяких країнах є заборона на відрахування з оподаткованої суми членських внесків, що збираються асоціаціями роботодавців.

Незважаючи на всі труднощі, об'єднання (організації) роботодавців нині діють у всіх країнах Центральної і Східної Європи, за винятком республік колишньої Югославії – Македонії, Сербії і Словенії, – де маються відповідні закони [6].

Ще однією важливою класифікаційною ознакою розвитку соціального діалогу в різних країнах є міри, до яких вдаються соціальні партнери в напрямі розвитку персоналу підприємств. У деяких країнах світу (Великобританії, Німеччині, Нідерландах, США, Швеції, Канаді) організації не мають юридичних зобов'язань щодо підготовки персоналу та фінансування його навчання, вони самі ініціюють його навчання, вкладаючи кошти в розвиток найманих працівників. Це насамперед стосується підприємств, в яких питому вагу становить інноваційна продукція або активно впроваджуються високі технології [8].

У більшості країн Європейського Союзу періодичність підвищення кваліфікації працівників становить у середньому один раз на два-три роки, в Японії – один раз на один-півтора роки, на противагу цьому в Україні – один раз на 10 років. Періодичність підвищення кваліфікації працівників у вітчизняних організаціях істотно варіює: у промисловості – один раз на вісім років, у сільському господарстві, сферах тимчасового розміщування й організації харчування, торгівлі – один раз на 60-80 років [1].

Отже, потреба в розвитку персоналу, величина витрат на його професійний розвиток не є однаковою не лише за галузями економіки, а й на підприємствах в межах однієї галузі. Великі підприємства мають більше фінансових можливостей вкладати кошти в розвиток персоналу, як і переваг від навчання найманих працівників порівняно з малими і середніми підприємствами, які ґрунтуються на використанні спеціальних податків. У деяких країнах організації звільняють від різних податків або надають їм пільгові позики чи кредити, стимулюючи роботодавців вкладати кошти в навчання персоналу.

Іншою моделлю створення джерела фінансування розвитку персоналу є акумуляція коштів на навчання, що формуються через установлення податків у вигляді відсотків від фонду оплати праці в розрахунку на одну робочу годину чи у вигляді норми на зайнятого працівника. Застосування цієї моделі передбачає наявність у країні достатньої кількості організацій, спроможних платити податки, кваліфікованого апарату для їх збирання. Проте дана модель неефективна в тих країнах, де роботодавці негативно ставляться до збирання податків чи чинять опір щодо їх сплати. Недоліком даного виду фінансування є також незначний вплив і контроль організацій над витрачанням коштів урядовими структурами на розвиток персоналу. Професії і програми, за якими буде навчено персонал, можуть значно відрізнятися від потреб роботодавців [9].

Уряди Франції, Індії, Ірландії, Кореї, Пакистану, Малайзії, Нігерії, Сінгапуру на основі чинного законодавства запроваджують для організацій обов'язкові схеми професійного навчання персоналу, які у своїй більшості ґрунтуються на податку на навчання працівників. У Великобританії, Німеччині, Кореї тощо уряди стимулюють організації для проведення розвитку персоналу, здебільшого надаючи звільнення від різних податків [8].

У таких країнах, як Бельгія, Данія, Нідерланди, роботодавцями та профспілковими організаціями засновуються фонди професійного розвитку персоналу за обов'язкового сприяння уряду. Питання умов фінансування витрат на навчання персоналу є предметом колективних угод.

У Словенії стимулювання розвитку найманих працівників здійснюється через активну політику зайнятості. Міністерство праці, сім'ї і соціальних справ упорядковує свою активну політику зайнятості через програми з інвестування в розвиток людських ресурсів, тренінги для безробітних, програми перепідготовки та підвищення кваліфікації, які впроваджуються за співпраці з Міністерством малого бізнесу і туризму. У програмі 2006 р. із розвитку персоналу в Словенії були встановлені такі необхідні кроки для досягнення мети: підвищення рівня кваліфікації, зменшення структурної невідповідності по

Таблиця 1

**Зарубіжний досвід впливу соціального діалогу у сфері розвитку персоналу**

| Країна | Позитивний досвід, що може бути застосований в Україні |
|---|---|
| Країни ЄС | У рамках колективних договорів запроваджено оплачувані навчальні відпустки для працівників. Ці відпустки фінансуються з відрахувань від фонду заробітної плати та особистих доходів працівників. |
| Бельгія | Ефективним шляхом сприяння навчанню на робочому місці є підтримка наставництва, у т. ч. на конкурсній основі. Здійснюється програма «Навчання на підприємстві», коли досвідчені працівники (старші за 50 років) проводять індивідуальне навчання (в обсязі від 300 до 480 годин на рік) молодих працівників, стаж роботи яких є меншим ніж півтора роки. Компанії, які підтримують цю програму, одержують значну субсидію з боку держави, що розподіляється за схемою грантового конкурсу. |
| Великобританія | Запровадження солідарної системи спільного фінансування витрат на навчання з боку держави, підприємств та особисто працівників. |
| Нідерланди | Практикується формування індивідуальних рахунків на навчання низькокваліфікованих працівників. Особи, які потребують підвищення кваліфікації, отримують можливість відкрити цільовий рахунок, на який нараховується субсидія у розмірі 454 євро. Рахунок поповнюється підприємством та працівником, кошти з нього можуть бути витрачені лише на підвищення кваліфікації. Ставка кредиту остаточно визначається після завершення навчання залежно від успіхів, досягнутих особою, що навчалася. |
| Угорщина | Двічі на рік міністерство, до повноважень якого належить регулювання сфери праці в країні, оголошує конкурс на отримання гранту. Умови конкурсу можуть змінюватися залежно від цільової групи (враховуються стаж роботи, галузь діяльності, вік учасників тощо). На забезпечення навчання щорічно виділяється 2 млн. євро. Крім того, особи, що навчаються за програмами підвищення кваліфікації, отримують 30-відсоткові податкові пільги. |
| Франція | Починаючи з 1971 р. за домовленістю між роботодавцями і профспілками підприємства з 10 і більше працівниками на професійне навчання персоналу мають виділяти не менш ніж 1,5% фонду оплати праці, а фірми із чисельністю персоналу близько 10 найманих працівників – 0,25%. Водночас підприємства, що не проводять професійне навчання персоналу, мусять заплатити всю суму податку. |
| Австрія, Великобританія, Нідерланди | Програми надання грантів для підвищення кваліфікації працівників. |

*Джерело: складено автором на основі [1; 8; 12; 13]*

відношенню до зниження пропорції робочих сил без професійної кваліфікації нижче 25%; зменшення кількості звільнень від професійної, другої і вищої освіти і частки молоді, яка не продовжує свою освіту після школи, для зниження кількості молоді без професійної освіти нижче 5%; покращити ситуацію молоді на ринку праці, допомагаючи їм у знаходженні роботи, це буде гарантуватися тим, що молоді фахівці не будуть безробітними більше шести місяців; сприяти розвитку навчання протягом життя; сприяти створенню підприємницької культури [13, с. 23].

Досвід країн, який доцільно було б використати в Україні, відображено в табл. 1. Позитивним досвідом нарощення обсягів розвитку найманих працівників характеризуються країни, уряд яких проводить активний перегляд податкової системи для її дерегуляції, коли підприємствам надаються пільги, кредити або часткове звільнення від податків за умови їх активної участі у розвитку власного персоналу.

Налагодження соціального діалогу сприятиме досягненню і підтримуванню соціальної злагоди, що, своєю чергою, є необхідною умовою стабільного економічного стану і розвитку країни. Для досягнення чого необхідна наявність таких елементів, як: покращання умов праці; відносно висока кількість членів профспілок; узгоджені показники соціальної справедливості; єдність профспілкового руху; сформоване демократичне суспільство; підвищення мотивації до праці; участь робітників в управлінні підприємством; обов'язковість виконання досягнутих домовленостей.

Програмні документи Євросоюзу передбачають обов'язкове проведення попередніх консультацій як із національними органами, так і з партнерами по соціальному діалогу. У сфері освіти і розвитку персоналу було виділено чотири основні напрями: безперервне навчання – початкове і подальше навчання; професійна орієнтація молоді і дорослого населення; професійні кваліфікації, включаючи прогнозування й аналіз попиту, взаємне визнання кваліфікацій і їх «прозорість»; ресурси і фінансування. У рамках цих напрямів у сферу інтересів соціальних партнерів входять питання: професійного навчання, визначення змісту професійної освіти і підвищення якості учбових планів і програм і формування єдиного європейського простору для дистанційного навчання; визначення умов і цілей розроблення професійних кваліфікацій і базових професійних умінь; здійснення професійної орієнтації; тривалість обов'язкового навчання; підготовки викладацького складу; організації і здійснення виробничого навчання; забезпечення зайнятості; організації і функціонування системи подальшого навчання і його доступності; забезпечення законодавчого закріплення усіх перелічених питань [10].

Слід зазначити, що соціальний діалог в Україні розвивається не системно, сутність і завдання соціального діалогу не повністю сприймаються найманими працівниками і роботодавцями, нерозвинені законодавчі, організаційні, соціальні складники механізму. На відміну від багатьох інших країн формування соціального діалогу йде не з боку профспілок як представників найманих працівників, а переважно з боку держави.

Поряд з існуванням перелічених вище недоліків за роки незалежності Україною було зроблено істотні кроки для підтримки та розвитку елементів соціального діалогу. Крім того, як свідчить світовий досвід, ці недоліки можливо успішно усунути саме за рахунок підвищення ролі соціального діалогу у забезпеченні розвитку персоналу.

**Висновки.** Подолання відставання України у сфері розвитку персоналу потребує використання кращих елементів міжнародного досвіду щодо розвитку соціального

діалогу. Разом із тим кардинальні зміни слід пов'язувати зі становленням високої соціальної відповідальності держави, бізнесу, профспілок, громадських організацій за розв'язання проблем поліпшення якості трудового життя, людського розвитку. Саме у цій площині має відбуватися і зростання відповідальності за стан розвитку персоналу в країні та зацікавленості у цьому роботодавців і найманих працівників.

**Список використаних джерел:**


1. Антюхина Н. Шведская модель социального партнерства в европейском контексте / Н. Антюхина // Человек и труд. – 2003. – №7. – С. 81–83.
2. Крещенко Н. Соціальний діалог з позиції країн ЄС / Н. Крещенко // Віче. – 2010. – № 18. – С. 23–26.
3. Левченко О.М. Економіка знань : управління розвитком людських ресурсів Великобританії : [монографія] / О.М. Левченко. – К. : Корпорація, 2005. – 202 с.
4. Машика Ю.В. Міжнародний досвід регулювання зайнятості та можливості його використання в Україні / Ю.В. Машика // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.1.– С. 213–224.
5. Муравьева А.А. Социальное партнерство в сфере профессионального образования в странах ЕС / А.А. Муравьева // Труд за рубежом. – 2005. – № 2. – С. 61–82.
6. Подшибякина Н.Д. Социально-трудовые отношения в странах Центральной и Восточной Европы / Н.Д. Подшибякина, Г.А. Цысина // Труд за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 26–45.
7. Праця України 2014 : статистичний збірник / Відп. за вип. І.В. Сеник. – К., 2014. – 280 с.
8. Савченко В.А. Розвиток персоналу : [підручник] / В.А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2008. – 512 с.
9. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу : [навч. посіб.] / В.А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.
10. Яровая Л.В. Українська модель соціального діалогу в контексті європейської політики / Л.В. Яровая // Вісник СевНТУ. Серія «Політологія». – 2010. – Вип. 112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/index.html.
11. Education at a Glance, 2016. OECD Indicators / OECD 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd.org/edu/education-at-a-glance-19991487.html.
12. Falkner Gerda. Europeanisation of Social Partnership in Smaller European Democracies? / Gerda Falkner. – Institute for Advanced Studies, Vienna. Simone Leiber. Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ihs.ac.at/publications/pol/social_europe_ publications.html.
13. Social partnership in vocational and training in Slovenia / Janez Dekleva, Suzana Gerzina, Franci Kluzer, Janja Meglič, Miso Palandačič, Metka Roksandič, Bojana Sever, Dr. Zvone Vodovnik National VET. – Observatory Slovenia Ljubljana. – 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.see-educoop.net/education_in /pdf/social_partnership_in_vocational_e-slo-enl-t05.pdf.


**Аннотация.** В статье охарактеризовано особое значение налаживания социального диалога для решения вопросов финансирования и развития наемных работников организаций. Рассмотрены существующие формы взаимодействия социальных партнеров в экономически развитых странах. Выделен положительный зарубежный опыт влияния социального диалога в сфере развития персонала, который может быть использован в Украине.

**Ключевые слова:** профессиональное обучение, развитие персонала, социальный диалог, социальный партнер, трипартизм.

**Summary.** The article describes the importance of the social dialogue in the furtherance of employees' development and its' financing. The existing forms of cooperation between the social partners in foreign countries are reviewed. The positive impacts of foreign experience of social dialogue in the field of personnel development, which can be used in Ukraine, are highlighted.

**Key words:** training, staff development, social dialogue, social partners, tripartism.

УДК 336.71:004.738.5

**Ситник І. П.**
*кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів*
*Національного університету харчових технологій*
**Головіна В. В.**
*студентка кафедри фінансів*
*Національного університету харчових технологій*

**Sytnyk I. P.**
*PhD, Associate Professor, Department of Finance,*
*National University of Food Technologies*
**Holovina V. V.**
*Student, Department of Finance,*
*National University of Food Technology*

# BANKID ЯК СПОСІБ ВЕРИФІКАЦІЇ ДЛЯ НАДАННЯ ПЛАТІЖНИХ І АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ У МЕРЕЖІ INTERNET: СВІТОВИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД

# BANKID AS A METHOD OF VERIFICATION TO PROVIDE THE PAYMENT AND ADMINISTRATIVE SERVICES ON THE INTERNET: WORLD AND UKRAINIAN EXPERIENCE

**Анотація.** У статті з'ясовано сутність системи BankID та мету її впровадження. Проаналізовано розвиток системи BankID в Україні на сучасному етапі. Досліджено законодавчу базу щодо регулювання функціонування системи BankID в Україні. Визначено механізми роботи системи BankID, переваги та недоліки її застосування порівняно з іншими найбільш розповсюдженими способами верифікації. Проведено аналіз зарубіжного досвіду щодо застосування BankID.

**Ключові слова:** BankID, верифікація, електронний бізнес, електронна послуга, Інтернет-банкінг, платіжні системи.

**Постановка проблеми.** Для того щоб отримати державні послуги, громадяни в більшості розвинених країн не повинні вступати в прямий контакт із чиновниками. Майже всі питання вирішуються через Інтернет. Однак при цьому виникає проблема: як засвідчити особу людини, яка звернулася за адміністративною послугою через мережу Інтернет? Сучасні технології пропонують різні способи вирішення цієї проблеми. Один з них – BankID – ідентифікація особистості особи через банк, клієнтом якого вона є [1]. На сучасному етапі розвитку така система вводиться і в Україні: Національний банк України прийняв постанову, яка регулює принципи роботи вітчизняної системи BankID [2].

BankID – це система онлайн-верифікації громадянина через онлайн-сервіс банку. Нині ця система є єдиною доступною альтернативою електронного цифрового підпису (ЕЦП). На відміну від тривалого і незручного процесу отримання ЕЦП рахунок у банку сьогодні є майже у кожного жителя України. Саме завдяки BankID більшість українців зможуть отримати державні адміністративні послуги в режимі онлайн. Така система не є нововведенням, вона вже працює в інших країнах, на досвід яких спирається наша держава під час реалізації BankID [3].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням розвитку системи BankID в інших країнах, пошуком можливостей реалізації її в Україні та аналізом стану на сьогоднішній день займаються переважно НБУ, комерційні банки, які розглядають можливість здійснення даних операцій через власну систему Інтернет-банкінгу, а також ЗМІ, які намагаються дізнатися якомога більше деталей та інформації з метою її надання населенню для більшої обізнаності з даного питання. Детальним вивченням цього питання займається також фірма IGATE, яка консультує та надає послуги у сфері IT-технологій.

**Метою** статті є дослідження розвитку системи BankID в Україні й аналіз зарубіжного досвіду у сфері застосування BankID, визначення принципу роботи системи BankID, цілей її впровадження та перспектив розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Банківськими послугами в Україні охоплена велика частина населення. Дані про кожного клієнта банки збирають на етапі укладання договору. Якщо автоматизувати процес передачі персональної інформації клієнтів від банків до державних органів, візити громадян безпосередньо в кабінети чиновників можна скоротити до мінімуму [3].

Уперше технологія BankID була запущена в Україні 16 червня 2015 р. у Львові. Тоді львівський Інтернет-портал адміністративних послуг почав ідентифікувати клієнтів «ПриватБанку» і «Ощадбанку». Нині на найвідомішому порталі електронних державних послуг igov.org.ua вказана можливість ідентифікації також клієнтів «Банку «Михайлівський», «Фідобанку», «Банку «Південний», «А-банку», «Платинум банку», «Альфа банку», «Ідея банку», банку «Конкорд» [4]. Але на практиці ідентифікуватися можуть тільки клієнти «ПриватБанку», «Ощадбанку», банку «Південний», «А-банку» і банку «Конкорд». Щодо інших банків, то система видає повідомлення з текстом: «Вибачте, ваш банк знаходиться в процесі інтеграції».

У червні 2016 р. Національний банк України оголосив про запуск в тестовому режимі системи BankID, за допомогою якої клієнти українських банків зможуть отриму-

вати адміністративні послуги через мережу Інтернет. Для цього буде достатньо пройти ідентифікацію, ввівши логін і пароль Інтернет-банкінгу, від якого державний орган і отримає необхідну інформацію (паспортні дані, ідентифікаційний код тощо) [5].

Реалізовуючи подібне рішення в Україні, НБУ не став новатором. Системи верифікації громадян через систему BankID у деяких країнах діють уже близько 10–15 років. Система BankID повністю реалізована в таких країнах, як Швеція, Фінляндія, Естонія, Латвія та Норвегія, саме на досвід цих країн спирається Україна в процесі розбудови даної системи [6].

Загалом за зразок взято ідентичну систему BankID у Норвегії. Та необхідно зауважити, що Норвегія не відразу впровадила централізовану систему. Спочатку кожен банк сам розробляв свою систему BankID. У результаті на уніфікацію країна витратила близько 60 млн. євро [7].

Нині НБУ хоче йти відразу шляхом централізації і розробити одну систему електронної ідентифікації для всієї країни. Вже зараз за допомогою BankID можна отримати будь-яку з адміністративних послуг (наприклад, запросити довідку або виписку з державного реєстру) [7].

Приймаючи до уваги світовий досвід, можна певним чином передбачити наслідки розбудови системи BankID в Україні. Так, її впровадження допоможе в розвитку електронного уряду, сприятиме підвищенню прозорості виконавчої влади. Світовий досвід свідчить про те, що чим вищий рівень розвитку електронного уряду, тобто надання адміністративних послуг через Інтернет, тим меншим є корупційний складник [8].

Використовуючи систему BankID, клієнти банків зможуть заощаджувати час, уникаючи черг під час отримання адміністративних послуг. Також система BankID є корисною та цікавою для комерційних банків із точки зору розширення переліку послуг, що надаються ними, та підвищення конкурентоспроможності їх продуктів та банку в цілому [9].

Ще однією перевагою системи BankID є те, що вона дає змогу запобігати шахрайству з банківськими рахунками та пластиковими картками [10].

Національний банк України в рамках реалізації Комплексної програми розвитку фінансового сектора України до 2020 р. затвердив Постанову № 378 «Положення про Єдину національну систему електронної дистанційної ідентифікації фізичних і юридичних осіб BankID Національного банку України» від 30.08.2016.

Відповідно до даних, наведених НБУ, до системи BankID підключені портал Міністерства юстиції, Єдиний державний портал адміністративних послуг Міністерства економічного розвитку і торгівлі, а також портал адміністративних послуг м. Львова. Також зазначено, що подали заявки на підключення до системи BankID такі українські банки, як «ОТП Банк», «УкрСиббанк» і «Укрсоцбанк».

Як ми зазначали раніше, BankID – це спосіб електронної ідентифікації громадян через українські банки для надання адміністративних послуг через Інтернет. Розглянемо принцип роботи системи BankID, який складається з таких етапів:

1) громадянин обирає на державному сайті «Увійти через BankID»;

2) у вікні, яке відкрилося, обирається система Інтернет-банкінгу банку, клієнтом якого він є;

3) у наступному вікні він бачить, яку інформацію про нього буде передано відповідному сайту, і підтверджує згоду введенням логіна та пароля свого Інтернет-банкінгу;

4) вводить SMS-пароль (для деяких банків цей етап авторизації може відрізнятися);

5) банк передає державному сайту необхідну інформацію: прізвище, ім'я, по батькові та стать; дата народження; ідентифікаційний номер; адреса реєстрації; номер телефону; e-mail-адреса та скан-копії паспорту та ідентифікаційного коду.

Ідентифікація через BankID нічим не відрізняється від перевірки документів у банках в очному режимі. Свідченням цього можуть бути такі критерії: достовірність даних, якість даних та гарантія безпеки.

Українські банки збирають і зберігають клієнтські дані під час відкриття рахунку, тому дані є достовірними.

Держава в особі НБУ затверджує стандарти реєстрації та зберігання клієнтських даних і контролює їх дотримання, отже, якість даних контролюється державою.

Доступ до клієнтських даних захищено так само надійно, як доступ до грошей через Інтернет-банкінг, що надає гарантію високої безпеки.

Така система ідентифікації громадян дає змогу скоротити час та значно полегшити процес надання адміністративних послуг.

Чи є система BankID простою у використанні та чи може вона гарантувати безпеку з приводу того, що громадянин є тим, за кого він себе видає? Відповідь на це питання можна дати, порівнявши BankID за наведеними критеріями з іншими, більш поширеними системами ідентифікації громадян через Інтернет (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняння системи BankID із самостійною реєстрацією та ЕЦП із погляду на безпеку та простоту використання**

| | **Простота використання** | **Безпека** |
|---|---|---|
| Самостійна реєстрація | висока | низька |
| ЕЦПжжж | низька | висока |
| BankID | висока | висока |

Отже, із даних таблиці бачимо, що система ідентифікації громадян за допомогою BankID є найкращою з варіантів, запропонованих нами до розгляду. Самостійна реєстрація, яка є доволі простою у використанні, не надає надійної гарантії у підтвердженні особистості користувача. Електронний цифровий підпис є високим гарантом безпеки, але процес його отримання та використання є досить непростим. BankID поєднує в собі переваги перших двох способів і виступає альтернативним шляхом верифікації громадян через Інтернет. Простота ідентифікації є однією з основних переваг системи BankID.

Безпека системи BankID заснована на системі логування, яка може гарантувати користувачам, що їх персональні дані не будуть передані банку без їх відома та згоди. Система логування побудована за аналогією естонської системи X-Road (система, яка була розроблена, як й інші основні елементи Естонської системи Електронного уряду, що керує запитами між незв'язаними комп'ютерними середовищами) [11].

З огляду на світовий досвід, сервіс BankID для комерційних структур є платним. Проте для України система BankID на даному етапі розвитку є безкоштовною. Це пояснюється тим, що вона розробляється в нашій країні як соціальна місія, і саме тому для державних органів України вона є безкоштовною.

Навіщо ж дана система потрібна українцям? Ми вже з'ясували, що верифікація громадян для надання адміністративних послуг через Інтернет суттєво спрощує цей процес та економить багато часу. Та можливості BankID

Таблиця 2

**Інформаційні пріоритети відвідувачів сайтів органів влади**

| Послуга | Відсоток громадян, зацікавлених в отриманні даної послуги |
|---|---|
| Загальна інформація щодо відповідного органу влади (структура, положення про надання послуг) | 41 % |
| Місце, час та види документів, необхідні для одержання адміністративних послуг | 40 % |
| Графік прийому громадян і розгляд роботи структурних підрозділів та їхніх посадовців | 34 % |
| Проекти рішень відповідних органів | 11 % |
| Результати перевірок, моніторингу та аудитів | 7,3 % |
| Державні закупівлі та витрати бюджету | 8 % |

Таблиця 3

**Головні напрями електронної взаємодії громадян з органами влади**

| Напрям взаємодії | Відсоток громадян |
|---|---|
| Отримання адміністративної послуги | 21 % |
| Отримання інформації про діяльність органів влади | 17 % |
| Вплив на рішення органів влади | 7,4 % |

не обмежуються тим переліком переваг, які ми перелічили в роботі.

Розглянемо, що саме цікавить відвідувачів веб-сайтів органів влади (табл. 2) [12].

Із наведеної вище таблиці бачимо, що основним інформаційним пріоритетом громадян щодо використання сайтів органів влади є отримання загальної інформації щодо певного органу влади та інформації щодо місця, часу та документів, що необхідні для отримання адміністративних послуг.

Тепер з'ясуємо можливість отримання послуг через Інтернет, а також скільки відсотків громадян на сьогодні користуються системою BankID. Розглянемо головні напрями електронної взаємодії громадян з органами влади (табл. 3) [12].

Отже, бачимо, що найбільший відсоток громадян намагається отримати адміністративну послугу дистанційно, що підкреслює необхідність упровадження та розвитку системи BankID.

Додамо, що згідно з інформацією офіційного веб-сайту Державної фіскальної служби України, більше 90% платників ПДВ та майже 80% платників ЄСВ на даному етапі розвитку BankID використовують дану систему для звітування в електронній формі [12].

У майбутньому з використанням системи BankID можна буде отримувати не тільки адміністративні послуги. Наступні етапи розвитку такої системи передбачають можливість отримати будь-який банківський продукт у будь-якій фінансовій установі, незважаючи на те, чи є особа клієнтом даної установи. Особі достатньо буде зареєструватися в одному банку, і це надасть можливість користуватися банківськими послугами будь-де в Україні без прив'язки до конкретної фінансової установи.

Надалі заплановано ще такий сервіс, як заміна системою BankID платіжних карток. Тобто якщо ви опинилися без готівки та картки в незнайомому місті, гроші можна буде зняти в будь-якому банку, ідентифікувавшись у системі.

**Висновки.** У процесі аналізу з'ясовано сутність системи BankID, мету її впровадження та покладені на неї функції. Визначено, що дана система здійснює дистанційну ідентифікацію громадян та підприємств, дає змогу отримати адміністративні послуги в онлайн-режимі, є надійною та безпечною.

Визначено, що впровадження цієї системи сприятиме боротьбі з корупцією і прозорості надання державних послуг. Звичайно, метою НБУ на даному етапі розбудови BankID є доступність якомога більшої кількості послуг для всіх користувачів. Для цього в систему BankID потрібно залучити всі платоспроможні банки і державні органи. Таким чином, клієнти будь-якого банку зможуть отримати максимальний перелік адміністративних послуг через мережу Інтернет.

Підбиваючи підсумки, необхідно звернути увагу на те, що на основі системи BankID НБУ сподівається сформувати єдину національну систему дистанційної ідентифікації, яка допоможе розвивати електронні адміністративні послуги та е-владу в Україні.

**Список використаних джерел:**


1. В Украине запускают систему BankID – идентификацию личности гражданина через банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fakty.ua/.
2. Положення про Єдину національну систему електронної дистанційної ідентифікації фізичних і юридичних осіб BankID Національного банку України : Постанова правління Національного банку України від 30.08.2016 № 378 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/.
3. Ситник І.П., Мельниченко А.І. Системи електронного документообігу в електронному бізнесі / І.П. Ситник, А.І. Мельниченко // Науковий вісник УжНУ. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2015. – № 4.– С. 174–178.
4. Зачем банкам внедрять BankID [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://igate.com.ua/.
5. Пароль вместо паспорта: кто, как и для чего вводит в Украине BankID [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://delo.ua/.
6. BankID – спосіб верифікації громадян через українські банки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bankid.org.ua/.

7. Банк замість документів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.com.ua/.
8. Нововведення в світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eba.com.ua/.
9. Розвиток Інтернет-банкінгу в Україні / Т.А. Говорушко, І.П. Ситник, В.М. Ляховецька // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 15. – Ч. 5. – С. 146–149.
Світові тренди банківських інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/.
Досягнення Естонії у сфері інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hvylya.net/.
Електронний уряд для початківців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://24tv.ua/special/egovenrment/.

**Аннотация.** В статье выяснены суть системы BankID и цели ее внедрения. Проанализировано развитие системы BankID в Украине на современном этапе. Исследована законодательная база по регулированию функционирования системы BankID в Украине. Определены механизмы работы системы BankID, преимущества и недостатки ее применения по сравнению с другими наиболее распространенными способами верификации. Проведен анализ зарубежного опыта применения BankID.
**Ключевые слова:** BankID, верификация, электронный бизнес, электронная услуга, Интернет-банкинг, платежные системы.

**Summary.** Clarified the essence of BankID system and the purpose of its implementation. Analyzed the development of BankID system in Ukraine at the present stage. Studied the legal framework for regulation of BankID system functioning in Ukraine. Defines the mechanisms BankID system operation, advantages and disadvantages of its use in comparison with other, more common, methods of verification. The analysis of foreign experience of BankID.
**Key words:** BankID, verification, e-business, electronic services, Internet banking, payment systems.

УДК 314.743

**Смутчак З. В.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри менеджменту, економіки та права*
*Кіровоградської льотної академії*
*Національного авіаційного університету*

**Smutchak Z. V.**
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,*
*Associate Professor of Management, Economics and Law*
*Kirovograd Flight Academy of National Aviation University*

# СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ІНТЕНСИВНОСТІ ЗОВНІШНІХ ТРУДОВИХ МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ

# THE SOCIAL AND ECONOMIC CONSEQUENCES OF INTENSITY OF THE EXTERNAL LABOR MIGRATION

**Анотація.** У статті розглянуто передумови виникнення еміграційних процесів, їх причини і наслідки. Особливу увагу приділено історичним етапам переміщень людських ресурсів в Україні. Проаналізовано динаміку чисельності міжнародних емігрантів у світі за останні роки. Виявлено основні тенденції сучасної міжнародної трудової еміграції. Окреслено можливі наслідки інтенсифікації еміграційних процесів в Україні.
**Ключові слова:** переміщення людських ресурсів, трудова еміграція, емігрант, еміграція, трудовий потенціал.

**Постановка проблеми.** Питання еміграції громадян до інших країн є одним із найактуальніших для сучасної України. Зрозуміло, що емігрувати за межі рідної країни змушені люди, які з різних причин не можуть повноцінно жити на її теренах. Перехід України на ринковий шлях розвитку супроводжується не лише великою кількістю політичних і соціально-економічних змін, а й глибокою демографічною кризою, однією з першопричин якої є еміграція населення.

Дослідження даної теми продиктоване низкою серйозних змін у соціальному, політичному та економічному житті України. Після набуття Україною незалежності одним із здобутків демократизації суспільного життя стало усунення обмежень на перетин державного кордону, забезпечення вільного пересування громадян.

На сучасному етапі розвитку глобалізації трудова еміграція виступає своєрідним каталізатором цього процесу, адже вона є одночасно причиною (консолідації культур, релігій) та наслідком («стирання кордонів» між етносами, державами) глобалізації. Однак українська трудова еміграція не є явищем, пов'язаним лише зі світовими тенденціями. Особливістю мотивації до переселення наших громадян на нові місця проживання та працевлаштування за кордоном є кризові економічні чинники всередині держави.

Питання трудової еміграції громадян України за кордон є проблемою державного рівня. Тема українських заробітчан активно обговорюється в пресі та на телебаченні, привертаючи увагу всього суспільства. Мільйони трудових емігрантів з України, більшість з яких працює в Росії, країнах Західної Європи та Північної Америки, змушують державу по-новому усвідомити важливість проблеми захисту прав та свобод її громадян. Сьогодні більшість наших співвітчизників перебуває за кордоном у статусі нелегальних трудових емігрантів і належить до найбільш дискримінованої та незахищеної категорії іноземців. У зв'язку із цим зростає кількість звернень до органів державної влади України від громадян, які потрапляють у складні ситуації за кордоном, з проханням надати їм допомогу та захистити. Ця важлива проблема підкреслюється масштабами та тенденціями трудової еміграції з України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Темі нової хвилі української еміграції, причинам її виникнення та наслідкам стабілізації присвячено чимало праць вітчизняних учених, серед яких особливу увагу привертають дослідження А. Круглашова, Е. Лібанової, Т. Лупула, О. Малиновської, В. Макара, І. Маркова, О. Сича, В. Трощинського, К. Чернової, А. Шевченка.

**Метою** статті є дослідження передумов виникнення зовнішніх трудових міграційних потоків в Україні, їх причин і можливих наслідків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Феномен української діаспори як частини світового українства є унікальним явищем нашої культури, нашої історії. Масові переселення українців за кордон починаються у другій половині – наприкінці XIX ст. Прийнято виділяти чотири хвилі української еміграції.

Перша хвиля починається з останньої чверті XIX ст. і триває до початку Першої світової війни. Масова трудова еміграція до США розпочалася у 1877 р., до Бразилії – у 1880-ті роки, до Канади – з 1891 р., до Сибіру – після революції 1905–1907 рр. Виїздили й до Аргентини, Австралії, Нової Зеландії, на Гавайські острови. Цю еміграцію спричинили аграрна перенаселеність деяких українських територій, низка економічних та соціальних і політичних утисків, національний гніт із боку австро-угорської і російської монархій [1].

Друга хвиля еміграції українців охоплювала період між Першою і Другою світовими війнами у XX ст. і була викликана поєднанням соціально-економічних та політичних причин. Емігрували переважно ті українці, які зі зброєю в руках боролися проти радянської влади, підтримували Центральну Раду, Директорію, Гетьманат. Це були великі і середні землевласники, торговці, службовці, священнослужителі, інтелігенція, солдати і козаки українських військових з'єднань. Вони виїздили до Польщі, Чехословаччини, Австрії, Румунії, Болгарії, Німеччини, Франції, США і Канади.

Третя хвиля еміграції викликана політичними мотивами і розпочалася наприкінці Другої світової війни. Більшою мірою це репатріанти з англійської, американської, французької окупаційних зон. Найчисленнішими серед них були колишні військовополонені, яких сталінсько-беріївський режим уважав зрадниками. Істотну частину переміщених осіб становили люди, силоміць забрані на роботи до Німеччини. Були тут також, звичайно, й ті, хто відверто сповідував антирадянські погляди. Більшість емігрантів цієї хвилі осіла в США, Великобританії, Австралії, Бразилії, Аргентині, Франції [2].

Четверта хвиля, так звана «заробітчанська», розпочалася в 1990-х роках. Її головна причина – економічна скрута перехідного періоду в Україні. Деякі дослідники наголошують на умисному створенні безробіття, головним чином, у Західній Україні. У результаті цього на тимчасову роботу в країни Європи, Америки і Росію виїхало близько 7–8 млн. людей. Частина з них, напевно, вже не повернеться в Україну [2].

Нині, за різними оцінками, понад 30% етнічних українців (понад 20 млн.) живуть за межами України й є громадянами інших держав [3].

Щодо нелегальної трудової еміграції, то вона здійснюється під виглядом туристичних поїздок. До 85% усіх трудових емігрантів виїжджають за кордон саме за туристичними візами (переважно короткостроковими). При цьому, як правило, необхідні для цього документи не оформляються, а гарантії працевлаштування є вельми сумнівними. Але навіть така перспектива не лякає наших громадян заради заробітку.

Проблемою українського ринку праці є надмірна трудова еміграція (за різними оцінками, від 2 до 7 млн. осіб). Близько 80% трудових емігрантів працюють за кордоном нелегально, хоча із 13 країнами світу Україна підписала двосторонні міждержавні угоди щодо працевлаштування емігрантів, а з 15 країнами ведуться переговори.

Наші емігранти мають досить високий освітній рівень, вищу чи незакінчену вищу освіту. Той факт, що за кордоном респонденти працюють, як правило, не за фахом, не є фактором, що стримує еміграцію. Тобто досить кваліфіковані фахівці з різних сфер, освічені люди, на підготовку яких витрачені значні, переважно державні кошти, не можуть реалізуватись у власній країні, а отже, і кошти, витрачені на їх підготовку, залишаються не відпрацьованими державі [3].

До того ж значний відсоток серед емігрантів становить молодь. Серед громадян віком 15–70 років, які шукали іншу основну або додаткову роботу в 2014 р., кожен третій був молодою людиною віком 15–29 років.

Основними причинами, які спонукають молоду людину шукати іншу роботу, є низький рівень оплати праці та неповна зайнятість. До того ж молодь, виїжджаючи за кордон або до інших регіонів у пошуках тимчасового заробітку, має більше шансів та причин і можливостей залишитися на постійне місце проживання. Тобто, це та група ризику, яка не повертається на батьківщину, отже, вилучає назавжди себе як працівника та своїх майбутніх дітей як осіб, що оновлюють трудові ресурси [3].

Із кожним роком міжнародна трудова еміграція набуває все більш глобального характеру. На сьогодні абсолютна більшість країн світу охоплена трудовими еміграційними процесами.

За даними Міжнародної організації праці, станом на 2014 р. у всьому світі налічується близько 232 млн. міжнародних емігрантів, що становить 3,1% від загальної чисельності населення Земної кулі. Для порівняння: у 1990 р. ця цифра становила 154,2 млн., що свідчить про тенденцію до збільшення кількості емігрантів у світі (рис. 1).

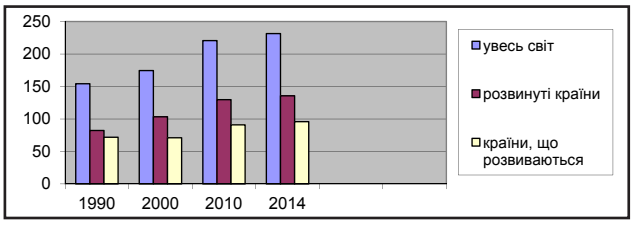



**Рис. 1. Динаміка чисельності міжнародних емігрантів у світі, млн. осіб**

*Джерело: складено на основі [4]*

На сучасному етапі розвитку світового господарства найбільш привабливими центрами для емігрантів є США та Канада (станом на 2015 р. чисельність емігрантів у цих країнах становила 45,8 млн. та 7,3 млн. осіб відповідно). Конкурентами США і Канади виступають країни Західної Європи, а саме Німеччина (9,8 млн. емігрантів), Великобританія (7,8 млн.), Франція (7,4 млн.), Швейцарія (2,3 млн.) тощо. Виділяють такі напрямки, які характерні для сучасних європейських еміграційних потоків: із менш розвинутих країн Східної і Південної Європи (Іспанії, Греції, Туреччини, Польщі, Угорщини тощо) до високорозвинутих країн Північної та Західної Європи (Франції, Німеччини, Великобританії, Швеції і т. д.); із країн Північної Африки, Пакистану, Індії до країн Західної Європи; між високорозвинутими країнами Європи [4; 6; 7].

Австралія також є важливим центром залучення трудових ресурсів (6,5 млн. емігрантів). У кінці XX ст. виділився новий центр залучення робочої сили – район Перської затоки, що представлений такими країнами, як Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати.

На Африканському континенті приваблюють країни Південної та Центральної Африки. Взагалі чисельність емігрантів у всіх країнах Африки станом на 2014 р. становить 18,6 млн. осіб [4–7].

Відносно новими в цьому сенсі є «нові індустріальні країни» Азіатсько-Тихоокеанського регіону: Сінгапур (2,3 млн. емігрантів), Республіка Корея (1,2 млн.), Гонконг (2,8 млн.), а також Тайвань і країни Латинської Америки: Аргентина (1,9 млн. емігрантів), Венесуела (1,2 млн.) та Бразилія (близько 600 тис.) [4].

Надзвичайно актуальним є вивчення економічної сутності міжнародної еміграції, причини, мотиви, які породжують еміграцію робочої сили, її вплив на соціально-економічний розвиток країни, дослідження світового досвіду регулювання міграційних процесів та можливості його використання в Україні.

У сучасних умовах домінуючою тенденцією у міжнародних відносинах є глобалізація, одним із проявів якої виступає міжнародна еміграція робочої сили. Важливість дослідження еміграційних процесів, їх причин та мотивів зумовлена також стрімким зростанням обсягів, нарощуванням інтенсивності, вагомим впливом на економічний та соціальний розвиток країн.

Особливе місце еміграції робочої сили в сучасних умовах визначається насамперед високою динамікою, швидким реагуванням на зміни у суспільстві та економіці. Все більшого поширення і особливого значення набуває переміщення людських ресурсів, зумовлене соціально-економічними, військовими, етнічними та релігійними чинниками. Швидке зростання масштабів міжнародної еміграції, залучення до неї значних обсягів трудових ресурсів робить актуальним дослідження міжнародної еміграції робочої сили як однієї з форм світових господарських зв'язків та її впливу на світове господарство.

Світовий досвід переконливо свідчить, що трудова еміграція забезпечує як безперечні переваги, так і значні перешкоди як країнам, що приймають робочу силу, так і країнам, які її постачають. Разом із тим, міжнародна еміграція робочої сили породжує й гострі соціально-економічні проблеми.

Країни, що приймають робочу силу, отримують при цьому такі переваги:

– внаслідок зменшення витрат виробництва підвищується конкурентоспроможність товарів, які виробляються країною, що пов'язано з більш низькою ціною іноземної робочої сили;

– іноземні робітники, створюючи додатковий попит на товари та послуги, стимулюють зростання виробництва і додаткову зайнятість у країні перебування;

– за імпорту кваліфікованої робочої сили країна, що її приймає, економить на витратах на освіту та професійну підготовку;

– іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор у разі кризи та безробіття;

– іноземні робітники не забезпечуються пенсіями і не враховуються під час реалізації різного роду соціальних програм [8].

Заробітки емігрантів, які є як мінімум у три рази вищими, ніж в Україні, мають і позитивні наслідки. По-перше, заробітчани отримують роботу, по-друге, зменшується напруга на вітчизняному ринку праці, по-третє, вони здійснюють перекази зароблених коштів своїм родичам в Україні. Обсяги переказів із-за кордону в 2007–2012 рр. представлено в табл. 1.

Перекази, що надійшли в 2012 р. ці як оплата праці (тобто від працівників, які працюють за кордоном менше року), становили 4,6 млрд. дол. Частка переказів у формі оплати праці має тенденцію до зростання: у 2008 р. вона становила лише 49,0%, у 2012 р. досягла 61,4% [9].

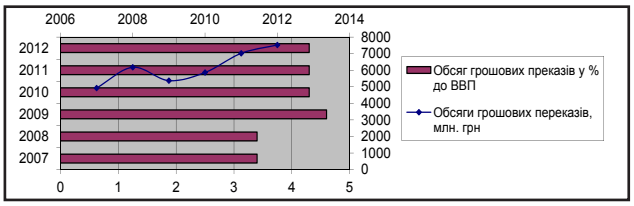



**Рис. 2. Обсяги приватних грошових переказів із-за кордону**

*Джерело: складено на основі [2]*

Тим не менше, перекази заробітчан покращують умови життя родин емігрантів, що, своєю чергою, підвищує платоспроможний попит. Негативним залишається той факт, що більшість надісланих коштів витрачається на споживання і лише в поодиноких випадках може інвестуватися в розвиток бізнесу. Таким чином, рівень заробітної плати – це чи не найважливіший фактор, який сприятиме еміграції українців. Оскільки оплата праці навіть не висококваліфікованих робіт у країнах Євросоюзу є в рази вищою порівняно не тільки з Україною, а й з країнами СНД, можна припустити, що після спрощення візового режиму кількість емігрантів збільшиться. В умовах посилення конкуренції за людські ресурси одним із напрямів еміграційної політики багатьох країн стає заохочення повернення на батьківщину співвітчизників [10].

Залучення іноземної робочої сили призводить до зростання конкуренції на внутрішньому ринку праці, що певною мірою стимулює зростання продуктивності праці та ефективності виробництва в країні.

Еміграційні процеси мають великі негативні наслідки внаслідок відпливу висококваліфікованої робочої сили.

Важливість і значення «людського капіталу» підвищується практично в усіх країнах, які стали на шлях економічного реформування, особливо там, де економіка не дає можливості забезпечити відповідне працевлаштування фахівців, підготовлених у сфері вищої освіти, та наукових кадрів.

До головних причин, які змушують науковців залишати наукові установи, можна віднести: мізерну заробітну плату; різке падіння престижу наукової роботи в суспільстві; погіршення умов для нормальної наукової діяльності або неможливість реалізувати себе як ученого.

Чисельність фахівців, які виконують науково-дослідні роботи, за останні десять років в Україні скоротилася наполовину, 30% учених, залишаючись на своїх робочих місцях, фактично працюють над виконанням досліджень зарубіжних замовників [11].

На тлі позитивних аспектів трудової еміграції, що стосуються інвестування міжнародного еміграційного капіталу в Україну, все ще значною залишається нестача великої кількості висококваліфікованої робочої сили. Чисельними є втрати працездатного населення, а звідси – нестача працівників на робочих місцях підприємств нашої країни. Задля усунення проблеми нелегальної еміграції уряд країни повинен прийняти концепцію національної еміграційної політики для регулювання процесу трудової еміграції.

Своєю чергою, імпорт робочої сили має і протилежний бік. Так, додаткова конкуренція на ринку праці призводить до зростання безробіття. Крім того, масову імміграцію завжди супроводжують зростання соціальної напруженості в суспільстві, конфлікти на расовому, національному та регіональному ґрунті, зростання злочинності та інших негативних явищ. Необхідно також зазначити, що працівники-іноземці, як правило, зазнають у країні – імпортері робочої сили різних форм дискримінації – від умов прийняття на роботу, оплати праці і до сфери медичного обслуговування, страхування.

Варто зазначити, що за роки незалежності України дуже активізувалися процеси трудової міграції, зокрема міждержавної. У середньому на строк від одного місяця до одного року за кордон виїжджають на заробітки близько 5 млн. осіб. Останнім часом виїзд відбувається не тільки з міст, а також із сільської місцевості, особливо прикордонних областей. Як правило, покидають свою домівку особи в найбільш працездатному віці – 35-40 років, більш як половина з них (60–65%) – чоловіки. По суті, йде масштабний експорт праці. Вітчизняна наука ще не звернула належної уваги на це явище з усіма його позитивними і негативними особливостями і не виробила якихось конструктивних рекомендацій. А потреба в них величезна [12].

На заробітки до країн СНД виїжджають переважно представники робітничих професій: шахтарі, будівельники, водії, трудівники сільського господарства; до країн далекого зарубіжжя – висококваліфіковані фахівці (науковці, програмісти, перекладачі), моряки, молодь, яка має вищу освіту і розраховує на роботу у сфері послуг. Найбільше трудових емігрантів з України працює в Греції, Чехії, Словаччині, на Кіпрі, у Німеччині, Швейцарії [12].

Одним із головних спонукальних мотивів еміграції все ще залишається вищий рівень заробітної плати в країнах прибуття. Міждержавна трудова еміграція має чимало позитивних сторін: вона допомагає сім'ям мігрантів виживати у складний період переходу до ринкової економіки, майже вдвічі знижує рівень безробіття на українському ринку праці, який сьогодні сягає, за офіційними даними, 4,3%, а з урахуванням прихованого безробіття він насправді є набагато вищим.

Значна частина трудових емігрантів, перебуваючи за кордоном, підвищує свою кваліфікацію, освоює нові професії, сучасні технології і системи організації виробництва. Повернувшись додому, дехто з них поповнює прошарок підприємців та фахівців, чия праця відповідає світовим стандартам; їм легше влаштуватися на спільні підприємства.

Слід зауважити, що неврегульованість практичних питань міждержавної трудової еміграції спричинює соціальну незахищеність українських громадян, які працюють за кордоном, вони зазнають дискримінації з боку іноземних роботодавців щодо платні, умов, охорони праці тощо. Із загальної кількості емігрантів менш як 1% (28 тис. осіб) працюють легально, проте і вони дуже слабо захищені. Із 310 укладених міждержавних угод про регулювання трудової еміграції фактично виконуються лише угоди з Чехією та Словаччиною [13].

У зв'язку із запровадженням у низці сусідніх держав візового режиму оформлення в'їзних документів може стати для громадян України нереальним, а стихійне повернення нелегалів на батьківщину збільшить напруженість на регіональних ринках праці, особливо в прикордонних районах Львівської, Волинської, Чернівецької, Закарпатської, Луганської, Харківської областей. Так, застосування візового режиму в Польщі, Словаччині, Угорщині, Російській Федерації призведе до депортації та згортання виїзду до цих країн не менш як для 2 млн. нелегальних емігрантів з України.

Отже, незважаючи на низку переваг, головною проблемою залишається те, що нелегальний статус українців за кордоном знижує ціну їхньої праці, створює умови для численних зловживань, формує у свідомості роботодавців країн прибуття уявлення про Україну як недемократичну, неправову державу. Водночас нелегальна трудова еміграція не приносить доходів державі, не поповнює соціальні фонди, ускладнює взаєморозрахунки між державами з цього приводу. Оскільки більшість громадян виїздить на роботу за кордон не на підставі відповідної візи, а за допомогою туристичних, гостьових віз, ваучерів чи запрошень, розбіжність між статистичними й оціночними даними переконливо засвідчує необхідність посилення уваги держави до цієї проблеми. Саме відсутністю такої уваги і користуються роботодавці за кордоном, запрошуючи висококласних спеціалістів. За таких умов величезний трудовий потенціал за мізерну винагороду використовується не в Україні.

**Висновки.** Трудова еміграція в Україні є результатом незадоволення громадян рівнем заробітної плати, наявністю заборгованості по заробітній платі, низького рівня соціальної захищеності людей, великої кількості випускників ВНЗ за недостатньої кількості робочих місць та високого рівня безробіття в країні. Ці причини щороку збільшують кількість трудових емігрантів, і, на жаль, усе більше кваліфікованих працівників виїжджає за кордон у пошуках роботи і кращого життя. Все це призводить до значних утрат трудового потенціалу в Україні.

Із кожним роком чисельність українських трудових емігрантів збільшується. Україна по праву вважається однією з найбільших країн – донорів трудових ресурсів. Проблема полягає в тому, що в нашій державі не ведеться статистика щодо реальної кількості українських громадян, які працюють за кордоном. Немає також реальних даних щодо обсягів еміграції. Це спотворює картину еміграційних процесів в Україні, унеможливлює ефективне їх регулювання і потребує приділення урядом більшої уваги до цієї проблеми.

**Список використаних джерел:**

1. Кизима І.С. Чинники зовнішньої трудової міграції населення України / І.С.Кизима [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.nbuv.gov.ua.
2. Зубалій О. Історія української діаспори : [навч. посіб.] / О. Зубалій, Б. Лановик. – К., 1998. – 148 с.
3. Гайдуцький А. Масштаби потоків міграційного капіталу в Україну / А. Гайдуцький // Вісник НБУ. – 2007. – № 4. – С. 11–14.

4. World Migration in Figures: United Nations. – 2015 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.oecd.org/els/mig/World-Migration-in-Figures.pdf.
5. Міграція в Україні факти і цифри / Міжнародна організація з міграції (МОМ) Представництво в Україні. – Київ, 2011. – 17 с.
6. Сучасний стан та шляхи врегулювання проблем у сфері захисту прав трудових мігрантів-громадян України. Інформаційно-аналітичні матеріали до комітетських слухань / Верховна Рада України, Комітет з прав людини, національних меншин і міжнаціональних відносин. – К., 2010.
7. Ткаченко Л.Г. Проблеми соціального забезпечення українських трудових мі-грантів / Л.Г. Ткаченко // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – № 1. – С. 72.
8. Бербенець О.В. Проблеми міграції робочої сили та шляхи її вирішення / О.В. Бербенець // Ефективна економіка. – 2012. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4450.
9. Огляд приватних грошових переказів в Україну, що відображаються в статистиці платіжного балансу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:www.bank.gov.ua/Publication/econom/Balans/Ogl_grosh_perekaz. Pdf.
10. Малиновська О.А. Політика сусідніх країн щодо співвітчизників як інструмент поповнення людських ресурсів: виклики та уроки для України / О.А. Малиновська // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3(28). – С. 138–146.
11. Карпачова Н.І. Світова проблема еміграції висококваліфікованої робочої сили та відтік інтелекту з України / Н.І. Карпачова // Безпека життєдіяльності. – 2007. – № 10. – С. 15–19.
12. Фомін С. Глобалізація та її наслідки для міграційних процесів України / С. Фомін // Політика і час. – 2004. – № 7. – С. 62–73.
13. Лахно С. Міграція: проблеми лишаються / С. Лахно // Політика і час. – 2003. – № 7. – С. 74–77.

**Аннотация.** В статье рассмотрены предпосылки возникновения эмиграционных процессов, их причины и последствия. Особое внимание уделено историческим этапам перемещения человеческих ресурсов в Украине. Проанализирована динамика численности международных эмигрантов в мире за последние годы. Выявлены основные тенденции современной международной трудовой эмиграции. Определены возможные последствия интенсификации эмиграционных процессов в Украине.

**Ключевые слова:** перемещение человеческих ресурсов, трудовая эмиграция, эмигрант, эмиграция, трудовой потенциал.

**Summary.** The preconditions of emmigration processes, their causes and consequences are discussed in the article. Particular attention is paid to the historical stages of human resources movements in Ukraine. The dynamics of the number of international emigrants in the world in recent years is analysed. The main trends of modern international labor emigration are revealed. The possible effects of the intensification of emmigration processes in Ukraine are determined.

**Key words:** human resources movements, labor emigration, emmirant, emigration, labor potential.

УДК 336.113.1

**Татар М. С.**
*кандидат экономических наук,*
*доцент кафедры финансов*
*Национального аэрокосмического университета им. Н.Е. Жуковского*
*«Харьковский авиационный институт»*

**Tatar M. S.**
*PhD in Economics, Associate professor of the Finance Department,*
*National Aerospase University «Kharkiv Aviation Institute»*

# УПРАВЛЕНИЕ САНАЦИЕЙ УБЫТОЧНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ ИХ РАЗВИТИЯ И ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

# MANAGEMENT OF UNPROFITABLE INDUSTRIAL ENTERPRISES READJUSTMENT DEPENDING ON THEIR SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT LEVEL AND BANKRUPTCY PROBABILITY

**Аннотация.** В статье предложены характеристики предприятия, используемые для принятия решения о необходимости проведения санации. Осуществлены оценивание и прогнозирование уровня социально-экономического развития. Разработана санационная стратегия машиностроительных предприятий с низким уровнем социально-экономического развития, прогнозом снижения уровня социально-экономического развития в будущем, наличием чистого убытка в отчетном периоде, увеличением размера чистого убытка в динамике, наличием значительного размера непокрытого убытка в балансе, существенным снижением валюты баланса и высокой вероятностью банкротства. Предложены мероприятия, необходимые для реализации санационной стратегии в зависимости от класса кризиса и длительности периода убыточности предприятия.

**Ключевые слова:** банкротство, кризис, санационная стратегия, убыточные предприятия, управление санацией, уровень социально-экономического развития.

**Постановка проблемы.** Современное развитие рыночной экономики в Украине характеризуется кризисными явлениями, что приводит к низкой эффективности функционирования субъектов хозяйствования, ухудшению их уровня развития и увеличению количества убыточных предприятий, многие из которых находятся на грани банкротства. Особенно актуальной является проблема своевременного комплексного оценивания и прогнозирования уровня социально-экономического развития (СЭР) предприятий, определение вероятности банкротства предприятий для выявления среди них тех, которые находятся в предкризисном и кризисном состоянии, и обоснование целесообразности санации данных предприятий.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованию понятия социально-экономического развития предприятия посвящены работы таких ученых, как А.Э. Воронкова, Л.В. Запасная, М.Р. Тимощук и др. Значительный вклад в исследование проблем антикризисного управления и санации предприятий сделали такие зарубежные и отечественные ученые, как: Е. Альтман, М.М. Берест, В. Бивер, В.А. Баринов, И.А. Бланк, А.П. Градов, А.Г. Грязнова, Н.А. Кизим, Т.С. Клебанова, Е.М. Коротков, В.С. Пономаренко, А.В. Раевнева, Л.С. Сытник, В.А. Соколенко, А.Н. Тридед и др.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Несмотря на большое количество научных работ, посвященных антикризисному управлению, требуют дальнейшего исследования характеристики предприятия, необходимые для принятия решения о необходимости проведения санации, а также подходы к выбору сценариев санации конкретных предприятий, адаптированные к особенностям функционирования хозяйствующего субъекта.

**Целью статьи** является формирование теоретических основ и практических рекомендаций по обеспечению формирования санационной стратегии машиностроительных предприятий в зависимости от уровня их социально-экономического развития и вероятности банкротства.

**Изложение основного материала исследования.** Для повышения эффективности управления предприятием и обоснованности принятия решения о реализации того или иного управленческого решения предлагается дифференциация управленческих решений в зависимости от:

– уровня социально-экономического развития предприятия (высокий, средний, низкий);

– прогноза уровня социально-экономического развития предприятия в следующих периодах (повышение или снижение);

– вероятности банкротства (минимальная (низкая), средняя или высокая);

– наличия чистой прибыли или убытка в отчетном периоде;

– наличия увеличения или уменьшения размера чистой прибыли в динамике;

– наличия значительного размера нераспределенной прибыли или непокрытого убытка в балансе;

– существенного увеличения или снижения валюты баланса.

Определение целесообразности принятия определенных управленческих решений на основе комплексного анализа вышеуказанных характеристик предприятия позволит повысить обоснованность и качество принимаемых управленческих решений.

Уровень социально-экономического развития предлагается оценить на основе метода интегрального таксономического оценивания [1] путем расчета интегральных

рейтинговых индикаторов по локальным составляющим социально-экономического развития ($D_1$ – развитие производства; $D_2$ – кадровое развитие; $D_3$ – инвестиционно-инновационное развитие; $D_4$ – маркетинговое развитие; $D_5$ – финансовое развитие; $D_6$ – социальное развитие) и расчета общего уровня социально-экономического развития предприятий ($D = f(\{D_1\}, \{D_2\}, \{D_3\}, \{D_4\}, \{D_5\}, \{D_6\})$). Показатели, используемые для расчета локальных составляющих, представлены в работе [2]. Значение полученных интегральных показателей уровня развития изменяются от 0 до 1. Чем ближе значение показателя к 1, тем ближе объект к эталону, то есть тем выше уровень развития данного объекта.

Прогноз уровня социально-экономического развития предприятия осуществлен на основе модели Хольта [3]. В модели Хольта параметры $a_0(t)$ и $a_1(t)$ оцениваются с помощью двух скользящих средних, которые имеют различные независимые параметры сглаживания. Коэффициент $a_1(t)$ оценивается как экспоненциальная средняя приростов параметра $a_0(t)$. Обозначения для прироста параметра $a_0(t)$ в момент t:

$$p(t) = a_0(t) - a_0(t\text{-}1). \quad (1)$$

Тогда, согласно модели Хольта:

$$a_1(t) = \alpha_1 p(t) + (1\text{-}\alpha_1)a_1(t\text{-}1), \quad (2)$$

где $0 \le \alpha_1 \le 1$ – первый параметр сглаживания.

Коэффициент $a_0(t)$ является экспоненциальной средней уровней ряда, рассчитанной с учетом поправки на предыдущий прирост $a_1(t\text{-}1)$:

$$\alpha_0(t) = \alpha_1 y_t + (1\text{-}\alpha_0)\,\alpha_0(t\text{-}1) + (1\text{-}\alpha_0)\,\alpha_1(t\text{-}1), \quad (3)$$

где $0 \le \alpha_0 \le 1$ – второй параметр сглаживания, не зависящий от $\alpha_1$.

Прогноз в момент t на L шагов вперед осуществляется по формуле:

$$\tilde{y}_{t+L} = a_0(t) + a_1(t) \times L. \quad (4)$$

Если обозначить погрешность прогноза, сделанного в момент t-1 на момент t через $e_t$, то есть:

$$e_t = y_t - y_t = y_t - \alpha_0(t\text{-}1) - \alpha_1(t-1), \quad (5)$$

то соотношение можно переписать в виде:

$$\alpha_0(t) = \alpha_0(t\text{-}1) + \alpha_1(t-1) + \alpha_0 e_t, \quad (6)$$

$$a_1(t) = \alpha_1(t-1) + \alpha_0\,\alpha_1\,e_t, \quad (7)$$

которое можно использовать для поправки прогнозов при получении дополнительных данных.

Полученные результаты оценивания уровня социально-экономического развития 10 машиностроительных предприятий в динамике за 5 лет (2011–2015 гг.), а также прогнозные значения общих интегральных показателей оценки уровня социально-экономического развития машиностроительных предприятий на последующие два года (2016–2017 гг.) представлены в табл. 1.

Приведенные данные показывают, что в подавляющем большинстве рассматриваемых лет ПАО «ФЭД», ПАО «Новокраматорский машиностроительный завод» и ПАО «Гребинковский машиностроительный завод» характеризуются высоким уровнем социально-экономического развития.

Полученные значения общего уровня социально-экономического развития изменяются в диапазоне [0,108; 0,914], что свидетельствует о существенном размахе вариации в уровнях развития исследуемых предприятий. С целью дифференциации предприятий по уровню их социально-экономического развития осуществлен кластерный анализ рассматриваемых предприятий. Члены кластеров, минимальное, максимальное и среднее значения представлены в табл. 2.

Диапазоны полученных минимальных и максимальных значений демонстрируют, что в кластер № 1 (высокий уровень) входят предприятия со значениями уровня социально-экономического развития предприятий [0,718–

Таблица 1

**Значения общих интегральных показателей оценки уровня социально-экономического развития (*D*) машиностроительных предприятий Украины в 2011-2015 гг. и прогнозные значения на 2016–2017 гг.**

| № | Предприятия | Годы | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | *2016* | *2017* |
| П1 | ПАО «ФЭД» | 0,721 | 0,734 | 0,769 | 0,718 | 0,801 | *0,819* | *0,838* |
| П2 | ПАО «Харьковский машиностроительный завод «Свет шахтера» | 0,748 | 0,728 | 0,527 | 0,358 | 0,452 | *0,339* | *0,266* |
| П3 | ПАО «Дрогобычский машиностроительный завод» | 0,433 | 0,415 | 0,423 | 0,366 | 0,497 | *0,497* | *0,511* |
| П4 | ПАО «Одесский машиностроительный завод «Красная гвардия» | 0,311 | 0,271 | 0,212 | 0,204 | 0,179 | *0,133* | *0,1* |
| П5 | ПАО «Новокраматорский машиностроительный завод» | 0,844 | 0,847 | 0,872 | 0,795 | 0,914 | *0,923* | *0,939* |
| П6 | ПАО «Коростенский машиностроительный завод» | 0,401 | 0,396 | 0,540 | 0,501 | 0,611 | *0,668* | *0,718* |
| П7 | ПАО «Бериславский машиностроительный завод» | 0,432 | 0,394 | 0,301 | 0,257 | 0,147 | *0,067* | *0,002* |
| П8 | ПАО «Бердичевский машиностроительный завод» Прогресс» | 0,512 | 0,621 | 0,599 | 0,621 | 0,637 | *0,688* | *0,719* |
| П9 | ПАО «Гребинковский машиностроительный завод» | 0,814 | 0,817 | 0,845 | 0,774 | 0,801 | *0,798* | *0,799* |
| П10 | ПАО «Белопольский машиностроительный завод» | 0,178 | 0,171 | 0,175 | 0,142 | 0,108 | *0,093* | *0,076* |

Таблица 2

**Результаты кластерного анализа предприятий**

| Номер кластера | Кластер №1 | Кластер №2 | Кластер №3 |
|---|---|---|---|
| Члены кластера | П1, П5, П9 | П2, П3, П6, П8 | П4, П7, П10 |
| Минимальное значение | 0,718 | 0,358 | 0,108 |
| Максимальное значение | 0,914 | 0,748 | 0,432 |
| Среднее значение | 0,804 | 0,519 | 0,232 |

0,914], в кластер № 2 (средний уровень) – [0,358–0,748], в кластер № 3 (низкий уровень) – [0,108–0,432].

С целью определения предприятий, для которых необходимо проведение санации, следует также провести диагностику банкротства. Диагностика банкротства проведена на основе трех моделей (табл. 3) [5].

Результаты расчетов по трем из представленных моделей для машиностроительных предприятий представлены в табл. 4.

Результаты показали, что высокая вероятность банкротства у ПАО «Одесский машиностроительный завод «Красная гвардия», ПАО «Бериславский машиностроительный завод», ПАО «Белопольский машиностроительный завод». Характеристика предприятий кластеров машиностроительных предприятий представлена в табл. 5.

Результаты таблицы показывают, что из всех 10 анализируемых машиностроительных предприятий только три предприятия, согласно указанным характеристикам, требуют проведения санации и разработки санационной стратегии. Матрицу санационных стратегий предприятий $SS_{ij}$ можно представить в следующем виде:

$i$ – класс кризиса предприятия, $i = \{A, B, C\}$;

$j$ – длительность периода убыточности $j = \{1, 2, 3\}$.

Для учета глубины развития кризисных явлений в процессе формирования санационной стратегии используем следующую классификацию классов кризиса [7]:

1-й класс – кризис для собственников предприятия, проявляется в снижении социально-экономического развития, обусловленном снижением доходности, снижением темпов роста прибыли или появлением убытка, что не сказывается на расчетах с кредиторами;

2-й класс – кризис для кредиторов, возникает тогда, когда снижение дохода или наличие убытка приводит к недостатку средств и характеризуется частичным или несвоевременным исполнением обязательств предприятия перед кредиторами;

3-й класс – кризис на предприятии, возникает как результат существования первых двух этапов и характе-

Таблица 3

**Модели диагностики вероятности банкротства**

| № п/п | Название | Характеристика модели |
|---|---|---|
| 1 | Пятифакторная модель Альтмана (1983 г.) | $Z = 0{,}717 \times X_1 + 0{,}847 \times X_2 + 3{,}107 \times X_3 + 0{,}420 \times X_4 + 0{,}995 \times X_5$,<br>где $X_1$ – отношение рабочего капитала к сумме активов (коэффициент мобильности активов);<br>$X_2$ – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;<br>$X_3$ – отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к сумме активов (доходность имущества);<br>$X_4$ – отношение собственного капитала к задолженности (финансовая структура);<br>$X_5$ – отношение выручки от реализации к сумме активов (оборачиваемость активов).<br>Если Z<1,23, то предприятию в ближайшие два-три года грозит банкротство. Если Z>1,23, то предприятие имеет устойчивое финансовое состояние |
| 2 | Модель Таффлера и Тишоу | $Z = 0{,}53 \times X_1 + 0{,}13 \times X_2 + 0{,}18 \times X_3 + 0{,}16 \times X_4$,<br>где $X_1$ – отношение операционной прибыли к краткосрочным обязательствам (текущая рентабельность краткосрочных обязательств);<br>$X_2$ – отношение оборотных активов к сумме всех обязательств (покрытие оборотными средствами всех обязательств);<br>$X_3$ – отношение краткосрочных обязательств к сумме активов (доля краткосрочной задолженности в валюте баланса);<br>$X_4$ – отношение выручки от реализации к сумме активов (оборачиваемость активов).<br>Если Z>0,3, то предприятие имеет неплохие долгосрочные перспективы, если Z в пределах 0,2 ... 0,3 – банкротство возможно, но если Z<0,2, то банкротство более чем вероятно. |
| 3 | Факторная модель диагностики банкротства Савицкой | $Z = 0{,}111 \times X_1 + 13{,}239 \times X_2 + 1{,}676 \times X_3 + 0{,}515 \times X_4 + 3{,}80 \times X_5$,<br>где $X_1$ – удельный вес собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов;<br>$X_2$ – соотношение оборотного и основного капитала;<br>$X_3$ – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;<br>$X_4$ – рентабельность активов предприятия, %;<br>$X_5$ – отношение выручки от реализации к сумме активов (оборачиваемость активов). Если Z>8, то вероятность банкротства очень низкая. Если Z<8, вероятность банкротства: от 8 до 5 – невелика; от 5 до 3 – средняя; ниже 1 – стопроцентная |

Таблица 4

**Результаты диагностики вероятности банкротства (фрагмент)**

| № предприятия | Пятифакторная модель Альтмана (1983 г.) | | Модель Таффлера и Тишоу | | Модель Савицкой | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Значение | Вероятность банкротства | Значение | Вероятность банкротства | Значение | Вероятность банкротства |
| П1 | Z=3,15 | не грозит | Z=0,89 | вероятности банкротства нет | Z=9,45 | низкая |
| … | … | … | … | … | … | … |
| П9 | Z=3,21 | не грозит | Z=0,77 | вероятности банкротства нет | Z=8,97 | низкая |
| П10 | Z=0,94 | грозит | Z=0,12 | высокая вероятность банкротства | Z=1,09 | высокая |

Таблица 5

**Характеристика предприятий кластеров машиностроительных предприятий**

| Группа (кластер) | Характеристика кластера (критерии для выбора решений) | Предприятия | Характеристика предприятий кластера |
|---|---|---|---|
| 1 кластер | 1) высокий уровень СЭР;<br>2) прогноз повышения уровня СЭР в следующем периоде;<br>3) наличие чистой прибыли в отчетном периоде;<br>4) наличие увеличения размера чистой прибыли в динамике;<br>5) наличие значительного размера нераспределенной прибыли;<br>6) существенное увеличение валюты баланса;<br>7) минимальная (низкая) вероятность банкротства | 1) П5 | 1) высокий уровень СЭР; прогноз повышения уровня СЭР в следующем периоде;<br>минимальная (низкая) вероятность банкротства;<br>увеличение валюты баланса на 307 343 тыс. грн., наличие нераспределенной прибыли в конце 2015 г. в размере 1846 332 тыс. грн., которая увеличилась на 591 355 тыс. грн., наличие чистой прибыли в 2015 г. в размере 952 424 тыс. грн., которая увеличилась на 598 918 тыс. грн. |
| | | 2) П9 | 2) высокий уровень СЭР; прогноз повышения уровня СЭР в следующем периоде;<br>минимальная (низкая) вероятность банкротства;<br>увеличение валюты баланса на 26 844 тыс. грн., увеличение нераспределенной прибыли на 651 тыс. грн., наличие чистой прибыли в 2015 г., которая увеличилась на 651 тыс. грн. |
| | | 3) П1 | 3) высокий уровень СЭР; прогноз повышения уровня СЭР в следующем периоде;<br>минимальная (низкая) вероятность банкротства; увеличение валюты баланса на 234 358 тыс. грн., наличие нераспределенной прибыли в конце 2015 г. в размере 186 872 тыс. грн., которая увеличилась на 61 447 тыс. грн., наличие чистой прибыли в 2015 г. в размере 64 495 тыс. грн., которая увеличилась на 63 122 тыс. грн. |
| 2 кластер | 1) средний уровень СЭР;<br>2) прогноз повышения уровня СЭР в следующем периоде или прогноз стагнации;<br>3) наличие чистой прибыли в отчетном периоде;<br>4) наличие уменьшения размера чистой прибыли в динамике;<br>5) наличие незначительного размера нераспределенной прибыли или наличие незначительного размера непокрытых убытков;<br>6) увеличение или незначительное уменьшение валюты баланса;<br>7) средняя вероятность банкротства или банкротство возможно в будущем | 1) П3 | 1) средний уровень СЭР;<br>прогноз повышения уровня СЭР в следующем периоде; средняя вероятность банкротства;<br>уменьшение валюты баланса на 2 417 тыс. грн., наличие чистого убытка, который увеличился на 1 870 тыс. грн., наличие нераспределенной прибыли в конце 2014 г. в размере 3 300 тыс. грн. и непокрытого убытка в конце 2015 г. в размере 949 тыс. грн. |
| | | 2) П2» | 2) увеличение валюты баланса в динамике на 316 534 тыс. грн., значительный размер нераспределенной прибыли, которая уменьшилась на 37 947 тыс. грн., наличие чистой прибыли в 2014 г. в размере 81 347 тыс. грн. и чистого убытка в 2015 г. в размере 37 948 тыс. грн. |
| | | 3) П6 | 3) уменьшение валюты баланса на 593 тыс. грн., наличие непокрытого убытка, который увеличился на 351 тыс. грн., наличие чистого убытка, размер которого уменьшился в 2015 г. на 1357 тыс грн. по сравнению с 2014 г. |
| | | 4) П8 | 4) увеличение валюты баланса на 5 422 тыс. грн., наличие нераспределенной прибыли, но существенное уменьшение ее в динамике на 21 952 тыс. грн., наличие чистого убытка в 2015 г. размере 21 952 тыс. грн. и увеличение его в динамике на 10 459 тыс. грн. |
| 3 кластер | 1) низкий уровень СЭР;<br>2) прогноз снижения уровня СЭР в следующем периоде;<br>3) наличие чистого убытка в отчетном периоде;<br>4) наличие увеличения размера чистого убытка в динамике;<br>5) наличие значительного размера непокрытого убытка;<br>6) существенное снижение валюты баланса;<br>7) максимальная (высокая) вероятность банкротства | 1) П4 | 1) низкий уровень СЭР;<br>прогноз снижения уровня СЭР в следующем периоде; уменьшение валюты баланса на 1 591 тыс. грн., наличие непокрытого убытка, размер которого увеличился на 4 448 тыс. грн., большой размер чистого убытка (10 230 тыс. грн. в 2015 г.), размер которого увеличился на 1 001 тыс. грн. |
| | | 2) П7 | 2) низкий уровень СЭР;<br>прогноз снижения уровня СЭР в следующем периоде; уменьшение валюты баланса на 6 578 тыс. грн., увеличение чистого убытка на 19 725 тыс. грн., увеличение непокрытого убытка на 35 310 тыс. грн., высокая вероятность банкротства |
| | | 3) П10 | 3) низкий уровень СЭР;<br>прогноз снижения уровня СЭР в следующем периоде; уменьшение валюты баланса на 5 222 тыс. грн., увеличение чистого убытка на 3 391 тыс. грн., увеличение непокрытого убытка на 4 987 тыс. грн., высокая вероятность банкротства |

ризует очень низкий уровень социально-экономического развития, при котором обязательства предприятия превышают его собственные средства, нарушается финансовая устойчивость предприятия, возникает реальная угроза банкротства.

Определение класса кризиса осуществляется следующим образом. Значение групп показателей прибыльности, ликвидности и устойчивости предприятия необходимо сопоставить с нормативными значениями. Если подавляющее большинство (более 2/3) показателей соответствуют нормативным значениям, то группа оценивается в целом положительно (оценка 1), если нет – оценка 0. В табл. 6 приведена характеристика классов кризиса и модель их распознавания.

Предложенная матрица (рис. 1) позволяет учесть взаимодействие класса кризиса и длительности периода убыточности предприятия и выбрать адекватную сложившимся условиям санационную стратегию.

Анализ литературных источников по проблемам антикризисного управления и досудебной санации предприятий Украины [6; 7], а также содержание 3-го кластера машиностроительных предприятий позволили предложить следующее множество типов санационных стратегий:

– стратегия восстановления эффективного функционирования (А), основное управленческое воздействия в рамках которой должно быть направлено на сферу прибыльности предприятия;

– стратегия восстановления платежеспособности (В), в рамках которой санационные решения должны обеспечить своевременное выполнение обязательств предприятия перед внешними субъектами, соответствует классу кризиса для кредиторов;

– стратегия предотвращения банкротства (С), которая предусматривает применение санационных действий, реализуемых прежде всего в сфере управления финансовой устойчивостью и автономностью хозяйствующего субъекта, соответствует классу кризиса для предприятия [7].

Длительность периода убыточности предприятия обусловливает выбор приоритетных инструментов реализации выбранной санационной стратегии, а именно:

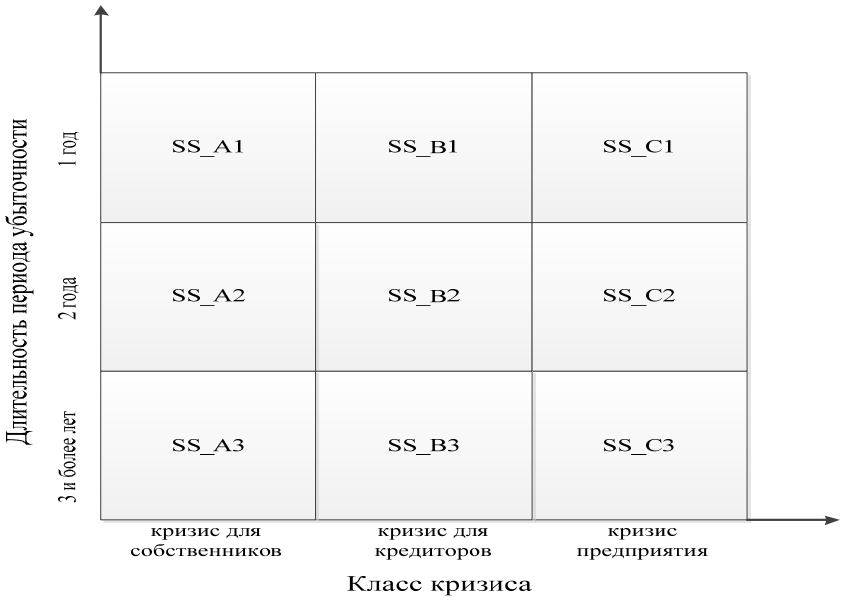



**Рис. 1. Матрица ситуаций для принятия решений по управлению санацией предприятий**

Таблица 6

**Модель распознавания классов кризиса предприятий**

| Класс кризиса | Характеристика класса кризиса | Модель распознавания класса кризиса | |
|---|---|---|---|
| Кризис для собственников предприятия | Темпы прироста финансовых результатов отрицательные, показатели ликвидности и финансовой устойчивости соответствуют нормативным | Показатели прибыльности | 0 |
| | | Показатели ликвидности | 1 |
| | | Показатели финансовой устойчивости | 1 |
| Кризис для кредиторов | Предприятие не способно обеспечить своевременное и полное выполнение обязательств, низкий уровень ликвидности, убыточность | Показатели прибыльности | 0 |
| | | Показатели ликвидности | 0 |
| | | Показатели финансовой устойчивости | 1 |
| Кризис для предприятия | Плохая финансовая устойчивость предприятия, низкий (или критический) уровень финансовой автономии, ликвидность на минимальном уровне, высокая убыточность | Показатели прибыльности | 0 |
| | | Показатели ликвидности | 0 |
| | | Показатели финансовой устойчивости | 0 |

Таблица 7

**Определение класса кризиса предприятий третьего кластера**

| № п/я | Показатели для распознавания класса кризиса | Соответствие нормативу | Класс кризиса | Длительность периода убыточности |
|---|---|---|---|---|
| П4 | Показатели прибыльности | 0 | Кризис для кредиторов | 3 и более лет |
| | Показатели ликвидности | 0 | | |
| | Показатели финансовой устойчивости | 1 | | |
| П7 | Показатели прибыльности | 0 | Кризис предприятия | 3 и более лет |
| | Показатели ликвидности | 0 | | |
| | Показатели финансовой устойчивости | 0 | | |
| П10 | Показатели прибыльности | 0 | Кризис предприятия | 3 и более лет |
| | Показатели ликвидности | 0 | | |
| | Показатели финансовой устойчивости | 0 | | |

Таблица 8

**Санационные стратегии машиностроительных предприятий**

| № | Предприятия | Санационная стратегия и мероприятия по ее реализации |
|---|---|---|
| П4 | ПАО «Одесский машиностроительный завод «Красная гвардия» | *SS_B3*<br>Кризис для кредиторов при длительном периоде убыточности. В этой ситуации реализация стратегии восстановления платежеспособности может быть осуществлена с помощью мобилизации внутренних финансовых источников санации, к которым можно отнести реструктуризацию активов, увеличение входящих и минимизацию исходящих денежных потоков, свертывание инвестиций и т. д. |
| П7, П10 | ПАО «Бериславский машиностроительный завод», ПАО «Белопольский машиностроительный завод» | *SS_C3*<br>Кризис на предприятии сформировался в условиях длительного периода убыточности. Цель санационной стратегии – предотвращение банкротства – может быть достигнута через инициирование санации в рамках процедуры банкротства и финансирования санационных мероприятий с помощью финансовых ресурсов кредиторов, санаторов, других заинтересованных лиц |

– если $j = 3$ – поиск внутренних резервов финансирования санационных мероприятий (санация баланса, реструктуризация активов, уменьшение исходящих денежных потоков, свертывания инвестиций и т. д.);

– если $j = 2$ – поиск оптимального соотношения между привлечением в ограниченных объемах внешних финансовых ресурсов и максимально эффективным использованием собственных источников средств (реструктуризация и пролонгация обязательств, максимизация входящих денежных потоков, рефинансирование дебиторской задолженности и др.);

– если $j = 1$ – активное привлечение внешних источников финансовых ресурсов для финансирования санационных мероприятий (санационные кредиты, финансовое оздоровление с привлечением средств на финансовом рынке, привлечение средств санаторов и инвесторов).

Определение класса кризиса предприятий третьего кластера в зависимости от соответствия нормативным значениям показателей прибыльности, ликвидности и финансовой устойчивости представлены в табл. 7. Согласно полученным результатам, нормативным значениям соответствует только большая часть показателей финансовой устойчивости ПАО «Одесский машиностроительный завод «Красная гвардия», что позволяет определить кризиса данного предприятия как кризис для кредиторов.

Предложенные санационные стратегии убыточных машиностроительных предприятий третьего кластера, которые соответствуют классу кризиса и длительности периода убыточности, представлены в табл. 8.

**Выводы.** Таким образом, предложенные характеристики предприятий дают возможность максимально полно и всесторонне диагностировать деятельность предприятия и являются основанием для дифференциации управленческих решений в зависимости от результатов анализа и оценки характеристик конкретного предприятия. Разработанная модель формирования матрицы санационных стратегий предприятия позволяет учесть взаимодействие класса кризиса и длительности периода убыточности при выборе адекватной санационной стратегии и является инструментом обеспечения повышения эффективности управленческих решений в процессе санации предприятия.

**Список использованных источников:**


1. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с пол. В.В. Иванова ; науч. ред. В.М. Жуковской. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
2. Бистров Ю.М. Оцінювання і прогнозування соціально-економічного розвитку підприємства в контексті забезпечення економічної безпеки / Ю.М. Бистров, О.С. Чмельова, М.С. Татар // INFECO-2016 : матеріали III міжнародної наук.-практ. конф. (28–30 квітня 2016 р.). – С. 22–25.
3. Прогнозування соціально-економічних процесів : [навч. посіб.] / Т.С. Клебанова, В.А. Курзенев, В.М. Наумов [та ін.]. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 656 с.
4. Официальный сайт Агентства по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://smida.gov.ua/.
5. Чібісова І.В. Методи оцінки і прогнозування банкрутства підприємств / І.В. Чібісова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – № 22. – Ч. 2. – С. 389–394.
6. Полінкевич О.М. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / О.М. Полінкевич, В.П. Лещук. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 416 с.
7. Раєвнєва О.В., Берест М.М. Санаційна стратегія промислового підприємства: механізм формування та моделі реалізації : [монографія] / О.В. Раєвнєва, М.М. Берест. – Х. : ІНЖЕК, 2012. – 344 с.


**Анотація.** У статті запропоновано характеристики підприємства, що можуть бути використані для прийняття рішення про необхідність проведення санації. Здійснено оцінювання та прогнозування рівня соціально-економічного розвитку. Розроблено санаційну стратегію машинобудівних підприємств із низьким рівнем соціально-економічного розвитку, прогнозом зниження рівня соціально-економічного розвитку в майбутньому, наявністю чистого збитку у звітному періоді, збільшенням розміру чистого збитку в динаміці, наявністю значного розміру непокритого збитку в балансі, істотним зниженням валюти балансу і високою ймовірністю банкрутства. Запропоновано заходи, необхідні для реалізації санаційної стратегії залежно від класу кризи і тривалості періоду збитковості підприємства.

**Ключові слова:** банкрутство, криза, санаційна стратегія, збиткові підприємства, управління санацією, рівень соціально-економічного розвитку.

**Summary.** The enterprise characteristics which are necessary for a decision of readjustment necessity are proposed in this article. The estimation and forecasting of social and economic development level are done. The remedial strategy is developed for engineering enterprises with low social and economic development level, forecast of reducing social and economic development level in the future, net loss presence in the reporting period, increasing net loss in the dynamics, presence of significant amount of uncovered loss in the balance sheet, significant reduction of total assets in the balance sheet and high bankruptcy probability. The measures which are necessary for readjustment strategy realization are proposed depending on the type and duration of the crisis period of unprofitable enterprises.

**Key words:** bankruptcy, crisis, remediation strategy, unprofitable enterprises, readjustment management, social and economic development level.

УДК 336.14:352

**Татарин Н. Б.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри державних та місцевих фінансів*
*Львівського національного університету імені Івана Франка*
**Войтович В. В.**
*магістр*
*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Tataryn N. B.**
*Candidate of Economic Sciences,*
*Associate Professor of State and Local Finance*
*Lviv National University named after I. Franko*
**Vojtovych V. V.**
*Master*
*Lviv National University named after I. Franko*

# МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ФІНАНСОВА БАЗА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

# LOCAL BUDGETS AS FINANCIAL BASIS OF LOCAL SELF-GOVERNMENT

**Анотація.** У статті розглянуто науково-методичні підходи до формування та використання коштів місцевих бюджетів, що набуває особливої актуальності на шляху євроінтеграції України, оскільки без фінансової самостійності місцевих бюджетів з її численними складниками й урахування податкового потенціалу кожної території побудова й розвиток ефективної національної економіки неможливі. Економічний і соціальний розвиток будь-якої країни багато в чому залежить від розвитку її територій. Це, своєю чергою, вимагає належної фінансової підтримки, яка реалізується через формування місцевих бюджетів. Дедалі більшого значення набувають місцеві бюджети у здійсненні соціально-економічного регулювання, що є вирішальним фактором для їх подальшого розвитку.

**Ключові слова:** місцевий бюджет, доходи, видатки, кошти місцевих бюджетів, територіальна громада.

**Постановка проблеми.** Питання місцевих бюджетів набуває особливої актуальності на шляху євроінтеграції України. Становлення місцевих бюджетів багато в чому залежить від правильності, повноти та оптимальності застосування положень Бюджетного кодексу. Крім того, місцеві бюджети стали більш стабільними й передбачуваними, оскільки зменшилася кількість непрофінансованих повноважень.

Економічний та соціальний розвиток будь-якої країни значною мірою залежить від розвитку її територій. Це, своєю чергою, потребує відповідного фінансового забезпечення, що реалізується через формування місцевих бюджетів. Підвищення значення місцевих бюджетів у реалізації соціального й економічного регулювання є визначальним чинником подальшого розвитку країни. Актуальність проблеми формування доходів місцевих бюджетів і використання їхніх коштів зросла в умовах фінансово-економічної кризи. Забезпечення місцевого самоврядування стабільними та достатніми фінансовими ресурсами є запорукою становлення дієздатної та ефективної місцевої влади. Причому без фінансової самостійності місцевих бюджетів з її численними складниками й урахування податкового потенціалу кожної території побудова та розвиток ефективної національної економіки неможливі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним і практичним аспектам формування та використання коштів місцевих бюджетів присвячено роботи російських і вітчизняних учених, серед яких: В. Андрущенко, С. Буковинський, О. Василик, М. Васильєва, І. Дмитриєва, В. Зайчикова, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, Д. Полозенко, К. Павлюк, Л. Пав-

лова, В. Родіонова, С. Соляннікова, С. Слухай, Л. Тарангул, В. Твердохлєбов, В. Федосов, В. Цитович, І. Чугунов, Л. Ходский, С. Юрій. Окремі питання багатогранної проблеми знайшли своє відображення у працях зарубіжних учених: Р. Аграноффа, Р. Бірда, Ш. Бланкарта, А. Вагнера, Р. Гнейста, Ж. Ле Шательє, Р. Масгрейва, А. Сміта.

**Метою** статті є наукове обґрунтування концептуальних засад удосконалення формування та використання коштів місцевих бюджетів та розроблення методичних і практичних рекомендацій щодо спрямування ресурсів місцевих бюджетів на інноваційно-інвестиційний розвиток територій в умовах реформування міжбюджетних відносин на шляху України до євроінтеграції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз проблем місцевих бюджетів України, а також розгляд теорії та практики побудови бюджетних систем у країнах із ринковою економікою показує, що наявна фінансова самостійність місцевих бюджетів має низку серйозних недоліків. Нині в Україні проблеми, пов'язані з незалежним функціонуванням місцевих бюджетів як самостійних, мають такий вигляд. Недостатність коштів для фінансування розвитку місцевого самоврядування. У бюджетній системі кожної країни місцеві органи влади повинні володіти достатнім обсягом фінансових ресурсів для своєчасного виконання покладених на них функцій та завдань. Формально, відповідно до законодавства України, вони наділені необхідною ресурсною базою, володіють низкою повноважень у частині розпорядження наявними коштами, земельними ділянками, іншими об'єктами комунальної власності. Фактично ж фінансові можливості територіальних громад істотно обмежені, не відповідають установленим нормам забезпечення соціальних гарантій та зумовлюють значні касові розриви під час виконання місцевих бюджетів. При цьому найвагомішим джерелом фінансових ресурсів місцевого самоврядування є доходи місцевих бюджетів. Фінансовий потенціал кожного окремого регіону країни формується саме завдяки раціональному управлінню обсягами власних та закріплених джерел доходів.

До основних джерел доходів місцевих бюджетів належать податкові надходження (загальнодержавні податки, які, згідно із законодавством, закріплені за місцевими бюджетами, місцеві податки та збори, а також відрахування від загальнодержавних податків), кошти, отримані від власних засобів муніципального утворення, які створюються за рахунок діяльності підприємств та організацій, що знаходяться у власності територіальних громад, та оплата за послуги, які надають органи місцевого самоврядування, а також місцеві позики. Співвідношення цих основних джерел у структурі місцевих фінансів визначає ступінь самостійності місцевих бюджетів.

Однак протягом багатьох років в Україні існують проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів, серед них – брак коштів органів місцевої влади та нестабільність надходжень. Постійна нестача фінансових ресурсів у органів місцевого самоврядування та нестабільність їхніх доходних джерел стали проблемою справді загальнодержавної ваги. Як наслідок, на місцях не вирішуються першочергові проблеми громадян, не забезпечується належне фінансування економічного й соціального розвитку відповідних територій, їх благоустрій, управління комунальним господарством освіти, охорони здоров'я, погіршується стан доріг тощо [1].

Негативними факторами, що впливають на динаміку надходжень до місцевих бюджетів, є зниження темпів соціально-економічного розвитку країни, зростання безробіття, загострення інфляційних процесів, девальвація національної валюти, що спостерігалися останнім часом у державі. У разі збереження прискорених темпів зростання видатків на фінансування бюджетної сфери, що знаходяться в компетенції органів місцевої влади, проблема нестабільності надходжень є дуже гострою.

Через постійну нестачу ресурсів органи місцевої влади мають ще одну проблему – це висока частка міжбюджетних трансфертів у складі доходів місцевих бюджетів. Надходження місцевих бюджетів наполовину складаються з трансфертів із державного бюджету, через що органи місцевого самоврядування втрачають реальну здатність здійснювати управління соціально-економічним розвитком територій. Високий рівень дотаційності місцевих бюджетів і залежність територіальних громад від розподілу по вертикалі не дають можливості самостійно здійснювати бюджетний процес на місцевому рівні і посилюють централізацію бюджетних ресурсів. Упродовж 2012–2015 рр. спостерігалася стійка тенденція до зростання питомої ваги міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України – від 44,5% у 2012 р. до 49,7% у 2015 р. [4]. Постійне зростання офіційних трансфертів та загальнодержавних податків у доходах місцевих бюджетів не тільки роблять місцеву владу повністю залежною від дій та рішень центрального уряду, але й суперечить європейським та загальносвітовим тенденціям розвитку місцевого самоврядування. Також знижується ініціативність у мобілізації коштів та пошуку власних резервів наповнення місцевих бюджетів.

Висока частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів свідчить про посилення централізації бюджетних ресурсів. Сьогодні вкрай важливими є питання децентралізації бюджетної системи України, адже фінансова децентралізація – одна з найважливіших умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади.

В ідеалі 90–95% усіх місцевих проблем мають вирішуватися на рівні територіальної громади, однак сьогодні нічого не може бути реалізовано вчасно та якісно з однієї причини: у нашій державі більша частина ресурсів акумулюється в державному бюджеті. За даними Державної казначейської служби України, до місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) у 2015 р. надійшло 153,2 млрд. грн., без урахування міжбюджетних трансфертів надійшло 72,6 млрд. грн., а обсяг міжбюджетних трансфертів становив 79,7 млрд. грн. Частка доходів місцевих бюджетів у структурі доходів зведеного бюджету України є надзвичайно низькою, у 2015 р. вона становила 23,4% [2]. Це свідчить про високу залежність ресурсів місцевої влади від державних коштів і про їх низьку автономію.

Самостійність бюджетів можлива лише за наявності достатніх власних дохідних джерел. Як свідчить досвід економічно розвинених країн, частка власних доходів у бюджетах органів самоврядування повинна становити принаймні 40%. В Україні ж спостерігається негативна тенденція до зменшення частки власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів (в останні роки цей показник не перевищує 5%) і, як результат, збільшення кількості дотаційних бюджетів. Недостатність власних стабільних доходів значно обмежує вплив місцевих органів влади на соціально-економічний розвиток територій.

Таким чином, потужніша економічна база формується у тих областях, де зосереджено більше платників податку на доходи фізичних осіб. Вагомим джерелом надходжень до місцевих бюджетів є плата за землю (його частка у доходах місцевих бюджетів у 2015 р. становила 18,7%). Проте зростання надходжень від неї стримується став-

ками орендної плати, розмір яких не відповідає ринковим умовам і давно не змінювався [3].

Місцеві бюджети займають не лише важливе місце у бюджетній системі, але й одне з центральних місць в економічній системі кожної держави, їх роль і значення безпосередньо зумовлені типом економічної системи, обраними цілями та пріоритетами суспільного розвитку. Основними складниками багатопланової ролі місцевих бюджетів є те, що вони виступають: важливим чинником економічного розвитку і фінансової стабільності; інструментом макроекономічного регулювання; фінансовою базою місцевого самоврядування; інструментом реалізації державної регіональної політики; планами формування і використання фінансових ресурсів територіальних утворень; основним важелем фінансового вирівнювання; головним джерелом фінансових ресурсів для утримання і розвитку місцевого господарства, вирішення місцевих проблем; місцевим бюджетам належить важлива роль у забезпеченні конституційних гарантій, вирішенні соціальних проблем, піднесенні рівня добробуту населення.

Місцеві бюджети є складовою частиною бюджетної системи України. Місцевими бюджетами є бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні, міські, селищні, сільські бюджети та бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад. Нині налічується 11 761 місцевий бюджет (без місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим та м. Севастополя) (рис. 1) [5].

Усі місцеві бюджети є самостійними, що забезпечується закріпленням за ними відповідних джерел доходів бюджету, правом місцевих органів влади визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України, правом відповідних місцевих рад самостійно і незалежно одне від одного розглядати та затверджувати відповідні місцеві бюджети.

Прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом мають 672 бюджети, у тому числі 24 обласні бюджети, бюджет м. Києва, 173 бюджети міст обласного значення та 474 районні бюджети. Нині в регіонах проводиться робота щодо об'єднання територіальних громад. Кабінетом Міністрів України схвалено Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р). Реалізація даної Концепції передбачає створення законодавчої бази діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на новій територіальній основі з визначенням повноважень та їх ресурсного забезпечення. Також затверджено План заходів реалізації Концепції (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 червня 2014 р. № 591-р), яким передбачено конкретні терміни підготовки змін до діючих законодавчих актів та прийняття нових, зокрема Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [5].

В Україні основними джерелами наповнення доходної бази місцевих бюджетів є закріплені доходи та офіційні трансферти, тому місцевим органам влади необхідно впливати на розвиток бази надходжень закріплених доходів і збільшення частки власних доходів. Зокрема, забезпечувати: підтримку підприємств, що створюють нові робочі місця й збільшують фонд оплати праці; збільшення можливості впливу органів місцевого самоврядування на наповнюваність місцевих бюджетів; застосування режиму жорсткої економії бюджетних коштів; сприяння розвитку малого та середнього бізнесу; збільшення доходів від міс-

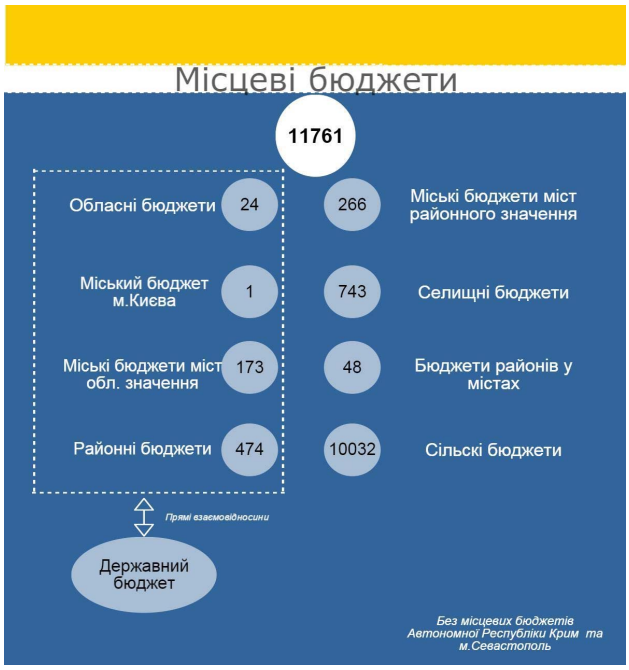



**Рис. 1. Структура і склад місцевих бюджетів**

цевого господарства та забезпечення прибутковості комунальних підприємств.

Таким чином, недостатність коштів для фінансування розвитку місцевого самоврядування; зростання частки міжбюджетних трансфертів у складі доходів місцевих бюджетів та високий ступінь централізації фінансових ресурсів у державному бюджеті, залежність системи формування та виконання місцевих бюджетів від рішень органів влади потребують внесення змін до нормативно-правової бази, яка регулює ці питання. Перераховані проблеми спричиняють необхідність пошуку способів збільшення дохідної бази місцевих бюджетів, її оптимізації, вдосконалення системи формування міжбюджетних трансфертів.

**Висновки.** Нині у фінансовій політиці України є проблема місцевих бюджетів. Невиконання місцевими органами влади планів відрахувань до державного бюджету створює загрозу як власне фінансовій стабілізації, так і проведенню структурних реформ. Тягар проблем, які нагромадилися, негативно позначається на розвитку регіонів.

Практика, що склалася у формуванні місцевих бюджетів, залишається багато в чому недосконалою, у ній намітились істотні протиріччя. Перш за все, слід відмітити протиріччя між процесами формування місцевих бюджетів і їх виконанням. Дисбаланс між дохідною і видатковою частинами бюджетів пояснюється також і тим, що в сучасних умовах відбуваються два протилежних процеси: перший − це спад виробництва, що призводить до скорочення дохідної частини місцевих бюджетів, за неконтрольованого росту заробітної плати, що негативно впливає на грошово-кредитну систему, посилюється інфляція і зростають ринкові ціни; другий − необхідність збільшення видатків на соціальні програми за обмеженості бюджетних асигнувань для їх фінансування. У такій ситуації збалансувати доходи і видатки бюджетів і тим самим домогтися фінансової стабільності в регіонах України стає практично нездійсненим завданням.

Практичне дослідження процесу формування місцевих бюджетів довело, що нині місцеві органи влади не володіють достатніми фінансовими ресурсами для орга-

нізації управління економікою і соціальною сферою на своєму рівні. Це зумовлено цілою низкою обставин:

• високими рівнем концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення регіональних і місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань;

• домінуючою роллю регулюючих доходів у структурі надходжень коштів до місцевого бюджету і низькою часткою закріплених за територіями податкових платежів;

• діючою практикою формування місцевих бюджетів, за якої збережений поки що у своїй основі механізм централізованого встановлення нормативів відрахувань від регулюючих доходів, хоча вони й знаходяться у протиріччі з принципами бюджетної децентралізації;

• тенденцією встановлення видатків униз по бюджетній системі без відповідного підкріплення дохідними джерелами, що призводить до дотаційності багатьох раніше збалансованих місцевих бюджетів.

Отже, аналіз проблем функціонування місцевих бюджетів базового рівня бюджетної системи дає змогу зробити висновки щодо здійснення заходів, спрямованих на покращання умов формування місцевих бюджетів. По-перше, необхідно чітко розподілити компетенції щодо розв'язання конкретних завдань між центральними органами влади й органами регіонального та місцевого самоврядування і поступово здійснювати перехід до децентралізації державних фінансів.

По-друге, необхідно вдосконалити механізм міжтериторіального фінансового вирівнювання. Практика показала, що такий метод регулювання місцевих бюджетів, як вилучення надлишків бюджетних коштів до бюджету вищого рівня та застосування індивідуальних підходів до встановлення нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів, має багато недоліків: він не тільки негативно впливає на дохідну базу місцевих бюджетів, а й позбавляє місцеві органи влади стимулів до збільшення своїх доходів. Спираючись на зарубіжний досвід, необхідно створити спеціальні бюджетні фонди фінансового вирівнювання територій, а перерозподіл доходів між бюджетами одного рівня доцільно було б здійснювати з урахуванням податкової сили територій та мінімального рівня, до якого повинні вирівнюватися фінансові можливості цих територій. Сьогодні назріла необхідність визначення обґрунтованого нормативу бюджетної забезпеченості кожної області, району, міста з урахуванням економічного, соціального, природного й екологічного стану відповідних територій. Існування таких показників дасть змогу визначити реальний розмір фінансових ресурсів для задоволення необхідних потреб регіонів, а також значно вдосконалити процедуру бюджетного планування.

Вирішення цих та інших проблем стосовно формування і використання місцевих бюджетів значною мірою визначило б розширення економічної самостійності регіонів країни. Адже те, наскільки вони політично незалежні і фінансово забезпечені, справляє істотний вплив на формування демократичних, ринково орієнтованих систем і підвищує шанси на успіх реформ. Для реального забезпечення принципів самостійності в складанні і використанні бюджетів усіх рівнів необхідно, щоб кожна ланка бюджетної системи мала чітку, визначену законом дохідну базу, а взаємовідносини між державним і регіональними бюджетами будувалися з урахуваннями специфіки та перспектив соціально-економічного розвитку регіонів.

**Список використаних джерел:**


1. Бюджетне забезпечення територіальних громад України: тенденції останніх років // Галузевий моніторинг. – 2012. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dialogueauc.org.ua/sites/all/sites/dialogueauc.org.ua/files/files/mon9.pdf.
2. Міхєєнко Т.В. Формування доходів місцевих бюджетів: теоретичні і практичні аспекти / Т.В. Міхєєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12(66). – С. 39–44.
3. Павлюк К.В. Формування доходів місцевих бюджетів / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 24–37.
4. Управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів Львівщини: проблеми та напрями підвищення ефективності / І.З. Сторонянська, М.А. Козоріз, С.А. Давимука [та ін.] ; НАН України. Інститут регіональних досліджень ; за ред. д. е. н., проф. І.З. Сторонянської. – Львів, 2013. – 93 с.
5. Фурдичко Л.Є., Гайдис Н. Міжбюджетні відносини в Україні в сучасних умовах / Л.Є. Фурдичко, Н. Гайдис // Регіональна економіка. – 2013. – № 2. – С. 228–229.



**Аннотация.** В статье рассмотрены научно-методические подходы к формированию и использованию средств местных бюджетов, что приобретает особую актуальность на пути евроинтеграции Украины, поскольку без финансовой самостоятельности местных бюджетов с ее многочисленными составляющими и учета налогового потенциала каждой территории построение и развитие эффективной национальной экономики невозможны. Экономическое и социальное развитие любой страны во многом зависит от развития ее территорий. Это, в свою очередь, требует надлежащей финансовой поддержки, которая реализуется через формирование местных бюджетов. Возрастающее значение местных бюджетов в осуществлении социально-экономического регулирования является решающим фактором для дальнейшего развития.



**Ключевые слова:** местный бюджет, доходы, расходы, средства местных бюджетов, территориальная община.



**Summary.** We consider the scientific and methodological approaches to the formation and use of local budgets that are of particular relevance towards European integration of Ukraine. Because without financial independence of local budgets with its many constituents and taking into account the tax potential of each area, the construction and development of effective national economy impossible. Economic and social development of any country depends largely on the development of its territories. This in turn requires appropriate financial support, which is realized through the formation of local budgets. Increasing importance of local budgets in the implementation of social and economic regulation is a decisive factor for further development.



**Key words:** local budget revenues, expenditures, local budgets, local community.

УДК 657.47

**Халоал Ф. А.**
*аспирант*
*Киевского национального университета*
*имени Тараса Шевченко*

**Haloul F. A.**
*PhD Aspirant,*
*Taras Shevchenko National University of Kyiv*

# МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УЧЕТУ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЮ ЗАТРАТ НА ПОДГОТОВКУ КАДРОВ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ В ЛИВИИ И УКРАИНЕ

# APPROACHES FOR ACCOUNTING AND CALCULATION EXPENSES FOR MILITARY TRAINING IN LIBYA AND UKRAINE

**Аннотация.** В статье раскрыты предмет, объект, цель и суть учета в бюджетной сфере. Рассмотрены общепринятые методы учета затрат. Приведена краткая характеристика современных методов управленческого учета, а также конечные цели их использования на предприятиях. Определены объекты учета затрат при подготовке кадров военнослужащих. Охарактеризованы основные методы учета затрат в бюджетной сфере. Выявлены возможные проблемы при построении современной методики учета затрат при подготовке кадров военнослужащих. Внесены предложения по усовершенствованию методики учета затрат при подготовке военных кадров в Ливии.

**Ключевые слова:** учет затрат в бюджетной сфере, методы учета затрат, кассовый метод учета, модифицированный кассовый метод, метод начисления, модифицированный метод начисления, функциональный метод учета затрат.

**Постановка проблемы.** Построение и организация эффективной системы учета затрат – это актуальная проблема для большинства бюджетных учреждений. В условиях хронического дефицита финансового обеспечения перед руководителями предприятий бюджетной сферы стоит очень важная задача – обеспечение оптимизации затрат и эффективное использование выделяемых ресурсов. В достижении поставленной цели значительную роль играет использование рациональной методологии и инструментария учета затрат, которые, в свою очередь, способствовали бы повышению уровня качества предоставляемых услуг, в том числе и в сфере подготовки кадров военнослужащих. В Ливии система учета затрат на подготовку военных офицеров как таковая отсутствует, а на практике используют основные положения Международных стандартов бухгалтерского учета в государственном секторе.

Изменения в современной экономике, ее нестабильность, специфичность причинно-следственных связей и особенности бюджетной сферы требуют решения ключевой задачи – формирование информационной системы учета в соответствии с критериями эффективности и рациональных управленческих решений относительно объектов учета. В этом контексте затраты на подготовку кадров военнослужащих не только в Ливии, но и в Украине можно рассматривать как один из основных объектов учета, поскольку они имеют стратегическое значение и непосредственно влияют на общие результаты деятельности бюджетных военных учебных заведений. Наиболее перспективным вектором усовершенствования системы учета затрат является построение и использование методологии, основанной на современных экономических реалиях и особенностях деятельности бюджетных учреждений.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В последние годы вопросы развития и усовершенствования учета в бюджетных учреждениях активно исследовали многие украинские ученые, в частности: П.И. Атамас, Р.Т. Джога, С.О. Левицкая, Л.Г. Ловинская, В.М. Метелица, С.В. Свирко, С.В. Сысюк, Н.И. Сушко, К.О. Утенкова, О.И. Шара и др. Интерес к проблеме усовершенствования системы учета в бюджетных учреждениях свидетельствует о наличии объективных условий обеспечения его действенности в вопросах повышения эффективности использования ресурсов и формировании деятельности. Однако следует отметить, что вопросы организации учета в бюджетных учреждениях, к сожалению, многими авторами не исследуются или рассматриваются частично. В то же время недостаточно внимания уделяется вопросам усовершенствования учета затрат в военных учебных учреждениях, военных училищах при подготовке кадров военнослужащих.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Анализ работы учреждений бюджетной сферы показывает, что в последнее время стандартный бухгалтерский учет для целей управления предприятием является недостаточным, в частности для управления затратами. Бюджетные учреждения сталкиваются с рядом нерешенных методологических вопросов из-за устаревшей нормативной базы построения и организации бухгалтерского учета. В таких учреждениях остро стоит проблема усовершенствования процессов прогнозирования, управления, а также оценки эффективности использования ресурсов путем внедрения современной методологии учета затрат.

**Цель статьи** состоит в исследовании методики учета затрат в бюджетных учреждениях при подготовке военных кадров и внесении предложений по ее усовершенствованию как в Украине, так и в Ливии.

**Изложение основного материала исследования.** В современных реалиях бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях представляет собой систему контроля наличия и движения бюджетных средств, строится на общепринятых в международной практике принципах. Основными объектами в учете бюджетных учреждений являются доходы и затраты.

Как указано в Бюджетном кодексе Украины [1], бюджетные учреждения ведут бухгалтерский учет в соответствии с Национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета, которые утверждаются Министерством финансов Украины, а также на основании других нормативно-правовых актов по ведению бухгалтерского учета. Государственное казначейство Украины по согласованию с Министерством финансов может вносить свои рекомендации в порядок ведения бухгалтерского учета бюджетных учреждений.

Предметом бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях являются имущество (капитал), источники формирования имущества (капитала) и хозяйственные процессы учреждения [2].

Объектом учета в бюджетных учреждениях являются доходы и затраты; фонды и резервы, создаваемые в процессе выполнения сметы; затраты на содержание бюджетных учреждений и организаций; денежные средства в кассе и на счетах в банке и другие активы и обязательства [3].

Целью ведения бухгалтерского учета бюджетных организаций является формирование полной, правдивой и беспристрастной информации о финансовом состоянии, результатах деятельности и движении денежных средств учреждения [3].

Вопрос учетной политики как совокупности определенных в рамках действующего законодательства принципов, методов и процедур, используемых бюджетными учреждениями для ведения учета и составления финансовой отчетности, определены основным бухгалтерским законом. В целом учетная политика направлена на правильное и достоверное отражение в учете доходов и затрат в процессе предоставления нематериальных услуг в соответствии с утвержденными сметами, на сохранение и эффективное использование государственного имущества.

Учет затрат и калькулирование себестоимости услуг, предоставляемых при подготовке кадров военнослужащих, представляют собой единый учетный процесс исследования затрат в неразрывной связи с объемом предоставленных услуг. Исходя из этого, методика учета затрат и калькулирования проявляется в установленной взаимосвязи приемов и способов их отображения и контроля, на основании чего определяется себестоимость услуг [4]. Необходимо отметить, что независимо от сферы деятельности методы учета затрат характеризуются способами обобщения затрат по составу, содержанию, назначению, месту возникновения, центрам ответственности, по видам продукции, работ или услуг.

Метод бухгалтерского учета – это совокупность способов отображения, группировки, систематизации и контроля над использованием хозяйственных ресурсов в сопоставлении с действующими нормами, эффективностью деятельности и окупаемостью [5, с. 221].

В общепринятой практике бухгалтерского учета выделяют такие методы учета затрат [6]:

– позаказный – объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ, открываемый заранее на определенное количество продукции, на конкретную работу (услугу);

– попередельный – используется в массовых производствах с последовательной переработкой сырья и материалов (нефтепереработка, металлургия, химическая, текстильная промышленность и др.), которая осуществляется в несколько стадий (фаз, переделов);

– попроцессный (простой) – определяет расчет себестоимости продукции (работ, услуг) путем распределения прямых производственных, общепроизводственных, общехозяйственных и прочих затрат отчетного периода на выпущенную продукцию (работы, услуги) в равных долях. В отличие от позаказного метода в непроизводственной сфере попроцессное калькулирование обычно не применяется;

– нормативный метод применяют, как правило, в отраслях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной сложной продукции. Все виды затрат на производство учитывают по текущим нормам, предусмотренным нормативными калькуляциями.

Начиная с середины и до конца XX века учет расходов рассматривался как элемент современного управленческого учета.

Среди зарубежных методов калькулирования себестоимости продукции наибольшее внимание уделяют таким методам: стандарт-кост, директ-костинг, таргет-костинг и кайзен-костинг.

Применение нормативного метода учета затрат соответствует широко применяемой в странах с развитой экономикой системе «стандарт-кост» (standart-cost). Понятие «стандарт-кост» означает себестоимость, которая установлена заранее.

В 1936 г. Дж. Харрис создал систему «директ-кост», согласно которой в себестоимость включаются только прямые затраты, позволяющие рассчитать маржинальный доход и выявить наиболее рентабельные виды продукции [7, с. 42]. Ч. Кларк сформировал принципы директ-костинга – метода, при котором в состав себестоимости включаются только прямые расходы, что позволяет расширить объемы производства, снизить отпускные цены до рассчитанной частичной себестоимости. Д. Хиггинс предложил метод учета затрат по местам их возникновения (центрам ответственности) [8, с. 408–410].

В конце XX века в США группа специалистов, в которую входили Р. Каплан и Р. Купер, разработала метод ABC, предусматривающий учет затрат по видам деятельности и калькулирования по операциям. Японскими специалистами в конце XX века были разработаны и внедрены передовые системы управления затратами: just-in-time, targetcosting, kaizencosting, которые направлены на обеспечение рационального использования ресурсов и стратегическое управление с целью достижения целевой себестоимости продукции [9].

Объектом учета затрат при подготовке кадров военнослужащих выступают места их образования, в частности организации, основные производства, структурные подразделения (факультеты, кафедры, отделения учреждений, научные отделы и лаборатории и т. д.), а также виды услуг. Под объектом калькулирования понимают отдельный вид услуги, определенной потребительской стоимостью (подготовка студента определенной специальности, предоставление соответствующего вида образовательных услуг, практическая подготовка военных кадров).

Себестоимость образовательных услуг, в частности при подготовке кадров военнослужащих, – это стоимостное выражение затрат предприятия с использованием в технологическом процессе выполнения работ и предоставления услуг, природных ресурсов, сырьевых материалов, топлива, энергии, основных средств, инструмента, инвентаря, трудовых и финансовых ресурсов, а также других затрат. Затраты, которые включаются в себестоимость услуг, определяются Положениями (стандартами) бухгалтерского учета и отраслевыми инструкциями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости работ и услуг.

Хотя в научной литературе не проводят разграничения категорий «метод учета затрат» и «метод калькулирования», на практике их применение часто не совпадает. Бывают случаи, когда один метод учета затрат дополняется при калькулировании другими методами. Поэтому считаем, что мнение о том, что позаказный, попередельный, нормативный методы являются основными и общими как для учета затрат, так и для калькулирования себестоимости продукции, является довольно спорным.

Мировая практика учета в государственном секторе экономики признает существование четырех основных методов, на которых базируются учетные системы стран [10]:

1) кассовый метод – учет, по которому признаются операции и события только на момент получения или уплаты денежных средств;

2) модифицированный кассовый метод, то есть доходы учитываются в момент, когда они зарабатываются, начисляются или перечисляются, а затраты – в момент заказа товара/услуги;

3) метод начисления – учет, по которому признаются операции и события, когда они происходят, независимо от того, были уплачены или получены денежные средства;

4) модифицированный метод начисления, который дает возможность учитывать определенные объекты учета по кассовому методу, а другие – по методу начисления.

Для ведения образовательного процесса при подготовке кадров военнослужащих в современных высокотехнологичных реалиях учебные заведения несут огромные затраты, грамотное управление которыми позволит эффективно работать, своевременно выявлять и рационально использовать внутренние резервы учреждения.

Развитие экономических систем, национальных экономик в условиях глобализации выдвигает новые требования к методологии учета затрат в целом и на подготовку кадров военнослужащих в частности.

Специфичность продукта деятельности бюджетных учебных учреждений влечет за собой сложность определения денежно-стоимостных характеристик. Длительное время в этом не возникало необходимости, так как бюджетные учреждения финансировались из бюджета и расходовали выделенные средства согласно установленной смете и на строго определенные виды услуг. Но развитие рыночных отношений во всем мире ставит перед руководством всех предприятий, в том числе бюджетных учебных заведений, цель эффективно использовать полученные денежные средства. Очевидным решением стало предоставление платных государственных услуг. В системе бухгалтерского учета такое решение повлекло постановку и решение новых методологических задач в связи с необходимостью адаптации категории затрат, калькулирования себестоимости и производных от них в рамках системы бухгалтерского учета бюджетных учебных учреждений [11, с. 23, 86].

Автор согласен с мнением Г.Т. Джоги, С.В. Свирко и Л.М. Синельник относительно того, что в процессе нематериального производства отношения возникают или в момент оказания/потребления услуг (совпадение двух фаз движения и реализации услуги), или при конкретном виде деятельности, которая материализуется, а затем потребляется [11, с. 25; 12]. Разделяя мнение этих авторов, отметим, что в этом случае обязательность потребления обеспечивается наличием ранее сформированной потребности. Услуги образовательной отрасли невозможно делать «про запас», невозможно употреблять в большем, чем нужно, количестве, невозможно транспортировать, поскольку транспортировка услуги возможна лишь как изменение местонахождения исполнителя. Следствием этого является необходимость индивидуального предварительного или общественного спроса на деятельность в сфере образовательных услуг.

Бухгалтерский учет затрат на подготовку кадров военнослужащих в Ливии очень длительное время имел много общего з бухгалтерским учетом в странах бывшего СССР, поскольку значительная часть военных кадров проходила обучение на его территориях.

В Ливии после революции 2011 г. вся законодательная и нормативная база была уничтожена, в том числе и касательно бухгалтерского учета в государственном секторе. На современном этапе методология и организация бухгалтерского учета основывается на Международных стандартах бухгалтерского учета в государственном секторе.

На сегодня МСБУГС насчитывают 32 стандарта. Стандарты основаны на МСФО в части, которая может быть применена к государственному сектору. Перед ними стоит цель способствовать организациям государственного сектора разных уровней в подготовке финансовых отчетов на основе метода начислений. К организациям государственного сектора в международной практике относятся национальные правительства, региональные, местные органы управления и соответствующие государственные субъекты хозяйствования. Таким образом, МСБУГС распространяются на все субъекты государственного сектора, кроме государственных коммерческих предприятий.

Училища в Ливии относятся к государственным субъектам хозяйствования, а значит, необходимо рассмотреть методологию учета именно в этой сфере.

Согласно Международным стандартам бухгалтерского учета в государственном секторе, бухгалтерский учет доходов и затрат бюджетных учреждений ведется по методу начисления, то есть операции и события признаются в момент их возникновения, независимо от даты поступления или уплаты денежных средств. Такая ситуация требует перехода на новые стандарты и обуславливает необходимость постепенного введения единых интегрированных систем управления государственными финансами по методу начисления (согласно МСБУГС 1).

Например, в Украине для учета доходов и затрат бюджетных учреждений применяют сочетание двух методов. Учет доходов общего фонда бюджетных учреждений ведется по кассовому методу, тогда как расходы общего фонда и доходы, расходы специального фонда – по методу начислений. Исходя из этого, ученые считают, что в Украине для учета доходов и затрат бюджетных учреждений используют модифицированный метод начислений [13]. Следует обратить внимание, что по нормам части 6 статьи 6 Закона Украины № 996 [14] регулирование вопросов методологии бухгалтерского учета осуществляется централизованно Минфином, а отраслевые особенности применения НП(С)БУГС в форме методических рекомендаций по их применению могут устанавливаться министерствами, другими центральными органами исполнительной власти.

В Ливии, как и во многих европейских странах, основными видами ресурсов, составляющих совокупность затрат на подготовку кадров военнослужащих, являются:

– материальные (техника и вооружение, здания и сооружения, военное имущество и т. д.);

– финансовые (бюджетные средства, выделяемые из государственного бюджета, и внебюджетные средства на текущий год);

– человеческие (профессорско-преподавательский состав, управляющий и обслуживающий персонал).

Методика учета затрат на подготовку военных кадров в Ливии предусматривает несколько этапов:

1) классификация затрат на обучение;

2) приведение их к единой стоимостной форме (определяется в ливийских динарах) с учетом необходимого дисконтирования, при необходимости, прогнозирования на последующие периоды;

3) корректировка затрат в соответствии со спецификой обучения по различным специальностям.

Решение трех поставленных задач вызывает определенные трудности. Так, наименее сложным является решение первого этапа, то есть классификации затрат. Трудность заключается в правильном определении затрат, которые влияют на процесс подготовки кадров военнослужащих опосредованно.

Достаточно проблемный момент в учете затрат – их приведение к единой стоимостной форме. Объясняется это в основном необходимостью определения амортизационных затрат основных средств, вооружения и военной техники и т. д. Сложность вызывает и учет затрат двойного предназначения, то есть затрат, связанных в основном с проведением полевых занятий на полигонах, практикой в частях и других занятий вне самого военно-учебного заведения.

Стоит отметить, что существенная неопределенность возникает и при определении частных затрат для обучения по конкретной специальности в соответствии с государственным стандартом, ведь количество специальностей, по которым осуществляется подготовка кадровых офицеров, не единична. Кроме подготовки по специальностям, обучение проводится также и согласно специализации. Все это предполагает определенное усреднение и соответствующие ошибки в оценках стоимости обучения.

Исходя из экономического содержания затрат, логичным процессом станет представление всех затрат на подготовку офицерских кадров в военных учебных заведениях в качестве полных, прямых и косвенных. Причем совокупность прямых и косвенных затрат и выступает как полные затраты.

Полные затраты на подготовку офицерских кадров в высших учебных заведениях включают все расходы, связанные с непосредственным обучением курсантов в высших военных учебных заведениях, а также расходы, связанные с их подготовкой в войсках, на полигонах, кораблях, в частях и в военных организациях Ливии, а также за пределами страны на территории и в учебных заведениях других стран.

Под прямыми затратами понимаются расходы, непосредственно связанные с процессом обучения [15].

Косвенными затратами являются расходы, связанные с обеспечением учебного процесса как в самих учебных заведениях, так и в войсках.

Само представление расходов как прямых и косвенных затрат также в достаточной степени условно, так как одни и те же затраты могут быть разделены на часть прямых и часть косвенных.

Для бухгалтерского учета затрат огромный интерес представляет определение:

– затрат по годам обучения (от первого до последнего курса) на одного обучаемого в военном училище;

– среднегодовых затрат на одного обучаемого в военных училищах;

– среднегодовых затрат в военных училищах Ливии.

Определение стоимости предоставленных услуг при подготовке военных кадров требует измерения, обобщения и анализа элементов затрат, отнесенных на единицу продукции.

В военных училищах Ливии применяют несколько основных методов при учете затрат на подготовку военных кадров.

Первым методом, заслуживающим внимания, является метод суммарных затрат. Согласно этому методу, при предоставлении услуг учитывают все затраты всех элементов: будь то материальные затраты или заработная плата, прямые или косвенные, переменные или фиксированные элементы. Следовательно, этот метод основан на принципе полного охвата и возмещения затрат.

Второй метод – это метод учета прямых затрат. Себестоимость единицы продукции определяется только прямыми затратами (материалы, затраты труда, производственные элементы), которые легко отнести на единицу продукции (услугу). В то же время косвенные затраты не относят на единицу продукции, но показывают в отчете о доходах и расходах.

Третий метод – это метод переменных затрат. Себестоимость единицы продукции (предоставленной услуги) определяется в соответствии с переменными затратами, которые изменяются в зависимости от объема предоставленных услуг и выполненных работ. В то же время прямые затраты не включены в эту стоимость, но показаны в отчете о доходах и убытке. Следовательно, этот метод основан на частичном учете затрат.

Четвертый метод – метод неиспользованных затрат. Себестоимость единицы продукции (предоставленной услуги) определяется в соответствии со стоимостью элементов переменных затрат, а также определенного процента постоянных затрат, которые учитывают неиспользованную электроэнергию. Либо же затраты на неиспользованную электроэнергию не относятся на себестоимость единицы продукции, но показаны в отчете о доходах и убытках. Следовательно, себестоимость единицы образовательной продукции соизмерима с использованным объемом фиксированных затрат

Современные реалии требуют трансформации как технологических, так и организационных условий деятельности бюджетных учреждений. Именно поэтому целесообразно в классификации методов учета затрат на подготовку кадров военнослужащих за основу принимать способы сбора информации о затратах, а не объекты, в разрезе которых эта информация накапливается.

Совершенствование методов учета затрат на подготовку кадров военнослужащих в Ливии должно носить незамедлительный характер. Это объясняется тем, что денежные потоки с государственного бюджета не контролируются, не проводится анализ их эффективности. В реальности едва ли не единственной причиной, по которой может быть проведена проверка использования бюджетных средств, является практически стопроцентное нецелевое их применение.

С целью усовершенствования учета затрат на подготовку военных кадров в военных училищах Ливии автор предлагает первоначально структурировать затраты по центрам стоимости:

1) содержание библиотечных фондов, учебного оборудования (книги, мебель, техника и другие электронные приборы);

2) оборудование учебных классов;

3) оборудование кабинетов сотрудников;

4) оборудование кафе, столовых;

5) обустройство комнат офицеров;

6) обустройство комнат сержантов;

7) оборудование медицинских кабинетов;

8) лабораторное оборудование;

9) практическое обучение за пределами учебного заведения;

10) теоретическое обучение (семинары, тренинги, совещания) как на территории, так и за пределами учебных центров;

11) субсидии, помощь – финансовая и в натуральной форме;

12) оплата труда преподавателей (заработная плата, бонусы, пенсия);

13) стипендия студентов (достигает 500 ливийских динаров);

14) затраты на административное управление.

В процессе изучения мирового и украинского опыта в методологии учета затрат как в коммерческой сфере, так и государственном секторе, автор пришел к выводу, что при учете затрат на подготовку кадров военнослужащих в Ливии наиболее целесообразным будет использование метода учета затрат на основе функций. То есть предлагается широкое применение методов ABC/ABM/ABB (Activity Based Costing/Activity Based Management/Activity Based Budgeting). Но применение названных методов не исключает использования модифицированного метода начисления, при котором определенные объекты учета учитываются по кассовому методу, а другие – по методу начисления. Совместное применение этих методов позволит, с одной стороны, вести учет денежных средств, полученных из государственного бюджета, а с другой – анализировать и контролировать эффективность их использования, а также прогнозировать суммы затрат на будущие периоды.

Предпосылками для применения функционального метода учета затрат в военных училищах Ливии автор считает следующие имеющиеся условия:

– в результате учебного процесса в военных училищах Ливии выпускаются военные кадры различных специальностей, то есть предоставление услуг имеет диверсифицированный результат;

– для подготовки военных кадров любой специальности используется определенный механизм действий и функций, задействован определенный список материальных и нематериальных активов;

– значительный процент накладных затрат в общей структуре затрат при подготовке кадров военнослужащих;

– военные училища имеют определенный объем ресурсов, который позволяет им выполнять производственные функции. Эти ресурсы распределяются по функциям пропорционально центрам затрат, то есть затратообразующим факторам;

– существующий бессистемный, нерациональный порядок учета затрат требует нововведений согласно современным реалиям ведения деятельности в любой сфере во всем мире.

При подготовке военных кадров каждая операция или действие требует затрат соответствующих ресурсов. Система ABC определяет эти затраты с использованием средств и методов управленческого и бухгалтерского учета, в частности группировки предстоящих и имевших место затрат по местам формирования и центрам ответственности.

**Выводы.** В ходе исследования выявлено, что общепринятыми методами учета затрат на предприятиях являются позаказный, попередельный, попроцессный, нормативный, но современные реалии требуют применения таких методов учета, как стандарт-кост, директ-костинг, таргет-костинг и кайзен-костинг. В Ливии методика учета затрат на подготовку кадров военнослужащих состоит из нескольких этапов: классификации затрат, приведению их к единой стоимостной форме и их корректировке согласно обучению по различным специальностям. С целью усовершенствования учета государственных денежных средств в военных училищах Ливии, а также повышения контроля над эффективностью их использования предлагается широкое применение функционального метода учета затрат по местам формирования и центрам ответственности.

**Список использованных источников:**


1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (зі змінами та доповненнями) : редакція від 04.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
2. Шара Є.Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях : [навч. посіб.] / Є.Ю. Шара, О.М. Андрієнко, Л.І. Жидеєва. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
3. Михайлов М.Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навч. посіб.] / М.Г. Михайлов, М.І. Телегунь, О.П. Славкова. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 384 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у бюджетних організаціях / Ф.Ф. Бутинець, Т.П. Остапчук, Н.А. Остап'юк. – Житомир : Рута, 2004. – 448 с.
5. Гриліцька А.В. Сутність та напрями класифікації методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції / А.В. Гриліцька, О.М. Шинкаренко, Ю.В. Мінчук // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 26(1). – С. 220–224.
6. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні. Основи та практика : [навч. посіб.] / В.С. Лень, В.В. Гливенко ; за ред. В.С. Леня ; вид. 4-е. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2012. – 752 с.
7. Лень В.С. Управлінський облік : [навч. посіб.] / В.С. Лень. – К. : Знання-Прес, 2003. – 287 с.
8. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : [учеб. пособ. для вузов] / Я.В. Соколов. – М. : ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
9. Юрченко О.А. Облік витрат операційної діяльності: історичний аспект / О.А. Юрченко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2011. – Вип. 8(29). – Ч. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kapitanvova.ucoz.ua/load/jurchenko_o_a_oblik_vitrat_operacijnoji_dijalnosti_istorichnij_aspekt/20-1-0-545.
10. Salvatore SchiavoCampo, Daniel Tommasi Managing Government Expenditure. – 1999. – 531 p.
11. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [підручник] / Р.Т. Джога, С.В. Свірко, Л.М. Сінельник. – К. : КНЕУ, 2003. – 481 с.
12. Джога Р.Т. Облік у бюджетих установах : [підручник] / Р.Т. Джога, Л.М. Сінельник, М.В. Дунаєва. – К. : КНЕУ, 2006. – 480 с.
13. Калюга Є.В. Застосування методу нарахувань для визнання доходів і витрат у державному секторі / Є.В. Калюга. – К. : Наук. думка, 2012. – 34 с.
14. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами та доповненнями), редакція від 25.06.2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
15. Косова Т.Д., Березовенко Л.В. Аналіз складу та структури витрат на навчання під час підготовки офіцера в системі вищої освіти / Т.Д. Косова, Л.В. Березовенко // Вісник ДонНУЕТ. – 2013. – № 3(59). – С. 90–99.

**Анотація.** У статті розкрито предмет, об'єкт, мета і суть обліку в бюджетній сфері. Розглянуто загальноприйняті методи обліку витрат. Наведено коротку характеристику сучасних методів управлінського обліку, а також кінцеві цілі їх використання на підприємствах. Визначено об'єкти обліку витрат під час підготовки кадрів військовослужбовців. Охарактеризовано основні методи обліку витрат у бюджетній сфері. Виявлено можливі проблеми під час побудови сучасної методики обліку витрат під час підготовки кадрів військовослужбовців. Внесено пропозиції щодо вдосконалення методики обліку витрат під час підготовки військових кадрів у Лівії.

**Ключові слова:** облік витрат у бюджетній сфері, методи обліку витрат, касовий метод обліку, модифікований касовий метод, метод нарахування, модифікований метод нарахування, функціональний метод обліку витрат.

**Summary.** The article deals with the subject, the object, the purpose and essence of accounting in the public sector. Considered generally accepted cost accounting methods. A brief description of modern methods of management accounting, as well as the ultimate purpose of their use in the workplace. Defined objects of cost accounting in the preparation of military personnel. It describes the main methods of cost accounting in the public sector. Identified possible problems in the construction of modern cost accounting methodology in the preparation of military personnel. Proposals to improve the cost accounting methods in the preparation of military personnel in Libya.

**Key words:** cost accounting in the public sector, methods of cost accounting, cash accounting, modified cash basis, the accrual method, the modified accrual method, functional cost accounting method.

УДК 338.45

**Шапуров О. О.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*
*Запорізької державної інженерної академії*

**Shapurov O. O.**
*PH.D.,*
*Zaporozhye State Engineering Academy*

# АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ У МЕТАЛУРГІЇ: ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

# ANALYSIS OF CURRENT TRENDS OF INDUSTRY: INNOVATIVE-INVESTMENT DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS IN GLOBAL MARKETS

**Анотація.** У статті розглянуто світове виробництво сталі. Проаналізовано динаміку виробництва сталі країнами світу. Розглянуто динаміку виробництва сталі світовими корпораціями за останні п'ять років. Розраховано індикатори конкурентоспроможності світових корпорацій. Оцінено рівень капітального інвестування металургійної індустрії. Визначено основні аспекти інноваційного розвитку металургійних підприємств. Проаналізовано структуру світового виробництва сталі.

**Ключові слова:** світове виробництво, світова реалізація, корпорація, індикатор конкурентоспроможності, капітальні інвестиції, інноваційна діяльність, структура виробництва сталі.

**Постановка проблеми.** Сучасні тенденції світової економіки спрямовані на постійні інновації: розвиток робототехніки, ІТ-технологій, виробництво наноматеріалів та наноструктурованого покриття, впровадження когнітивних наук.

На думку багатьох учених, сировинні галузі третього технологічного укладу стримують динаміку національної економіки, необхідно всебічно стимулювати третинний сектор економіки (сектор фінансових послуг, ІТ- послуг). Але слід виділити основні фактори на захист сировинних галузей, зокрема металургійного сектору економіки:

1) кожен рік виробляється та продається на світовому ринку майже 1,5 млн. т сталі, і з кожним роком цей показник зростає (2016 р. – 1,621 млн. т). Україна входить у десятку експортерів світу;

2) металургійна галузь є стратегічним складником національного виробництва, основною бюджетоутворюючою та експортною галуззю економіки України;

3) Україна має великі запаси залізних і марганцевих руд, енергетичного вугілля, є діючі металургійні підприємства з окремими елементами сучасних технологій і поки ще висококваліфіковані кадри, а також великі потенційні потреби на модернізацію діючого металофонду країни;

4) більшість підприємств промисловості, які створюють 30% ВВП, належить до галузі металургії та знаходиться в старопромислових регіонах.

Отже, пріоритетним напрямом підприємств старопромслових регіонів країни є модернізація та розвиток металургійного виробництва, а не розвиток третинного сектору ВВП.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам розвитку різних векторів металургійної промисловості присвячено чимало досліджень науковців та практиків, зокрема О.І. Амоші, С.С. Аптекаря, К.В. Гумелюк, Л.М. Кузьменко, Л.Г. Червової, М.Г. Чумаченка та ін. Але недостатньорозкритопитанняінноваційно-інвестиційного розвитку та конкурентоспроможності на світовому ринку.

**Метою** статті є аналіз сучасних тенденцій металургійної галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Металургійне виробництво є провідним напрямом промисловості України. У структурі промисловості 36% належить саме металургійної галузі.

Провідну роль металургії у формуванні ВВП країни підтверджує Міжнародна асоціація сталі (World Steel Association). За її даними, Україна знаходиться на 10-му місці, виробляючи 23 млн. т сталі (у 2015 р.).

Кольорова металургія в Україні розвинута недостатньо через брак власної сировини, тому переважна частина металургійної продукції належить до чорної металургії. Основними продуктами чорної металургії є виробництво чавуну та сталі.

Незважаючи на противників виробництва продукції чорної металургії, динамічні тенденції росту все одно простежуються.

Розглянемо тенденції на прикладі виробництва сталі (табл. 1, рис. 1).

Виробництво сталі за останні 65 років збільшилося в 8,5 разів. Потреба збільшувалася значними темпами починаючи з 2000 р., причому показник виробництва більше 1 млрд. спостерігався вже в 2004 р.

Середні темпи зростання за рік наведено в табл. 2.

Найбільшими країнами – виробниками сталі є: Китай – 790 млн. т, ЄС – 160,8 млн. т, Японія – 103,1 млн. т, США – 78,1 млн. т, Індія – 74,5 млн. т, Південна Корея – 98,7 млн. т, Росія – 58 млн. т. На ці країни припадає 88% світового виробництва сталі.

Виробничі потужності Китаю перевищують абсолютний показник ЄС у п'ять разів, Росії – у 13 разів.

Динаміку виробництва сталі країнами світу наведено в табл. 3 та на рис. 2.

Третину всієї сталі світу виробляють 10 основних корпорацій світу: ArcelorMittal, Hesteel Group, NSSMC, POSCO, Baosteel Group, Shagang Group, Ansteel Group, JFE Steel Corporation, Shougang Group, Tata Steel Group.

50% корпорацій – найбільших виробників сталі належать Китаю, 20% – Японії, 10% – Південній Кореї, тобто практично 80% корпорацій знаходиться в Азії.

Динаміку виробництва сталі світовими корпораціями за останні п'ять років наведено в табл. 4.

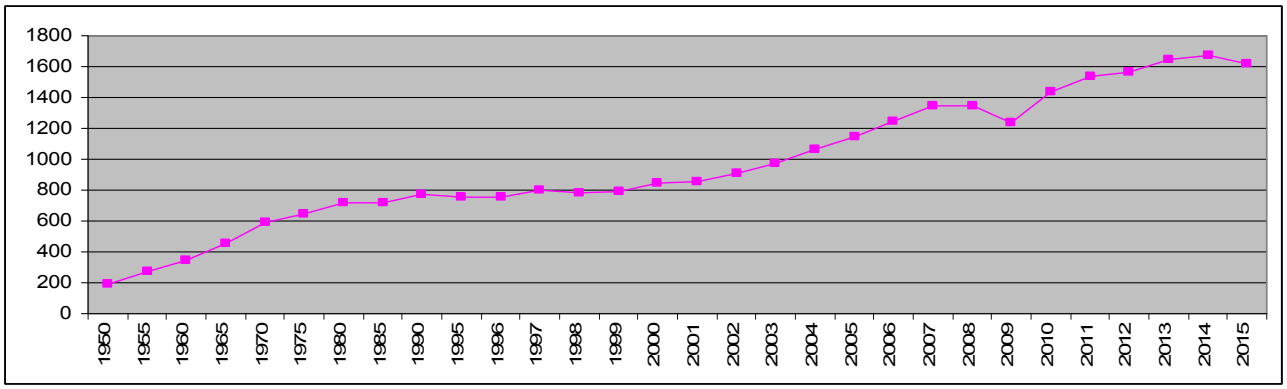



**Рис. 1. Динамічні тенденції виробництва сталі**

Таблиця 1

**Світове виробництво сталі [7]**

| Рік | Світове виробництво сталі, млн. т | Рік | Світове виробництво сталі, млн. т | Рік | Світове виробництво сталі, млн. т |
|---|---|---|---|---|---|
| 1950 | 189 | 1997 | 800 | 2008 | 1343 |
| 1955 | 270 | 1998 | 779 | 2009 | 1239 |
| 1960 | 347 | 1999 | 790 | 2010 | 1433 |
| 1965 | 456 | 2000 | 850 | 2011 | 1538 |
| 1970 | 595 | 2001 | 852 | 2012 | 1560 |
| 1975 | 644 | 2002 | 905 | 2013 | 1650 |
| 1980 | 717 | 2003 | 971 | 2014 | 1670 |
| 1985 | 719 | 2004 | 1063 | 2015 | 1621 |
| 1990 | 770 | 2005 | 1148 | | |
| 1995 | 753 | 2006 | 1250 | | |
| 1996 | 751 | 2007 | 1348 | | |

Таблиця 2

**Середні темпи зростання за рік, % [7]**

| 50-55 | 55-60 | 60-65 | 65-70 | 70-75 | 75-80 | 80-85 | 85-90 | 90-95 | 95-00 | 00-05 | 05-10 | 10-15 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 7,4 | 5,1 | 5,6 | 5,5 | 1,6 | 2,2 | 0,1 | 1,4 | -05 | 2,5 | 6,2 | 4,5 | 2,5 |

Найбільшими національними корпораціями є Metinvest Holding LLC та ISD, які займають відповідно 40-е та 65-е місце в рейтингу та мають потужність 1,2% світового виробництва.

Для оцінки конкурентоспроможності вітчизняних корпорацій використаємо групу економічних методів та підходів: бенчмаркінг як основний метод оцінки; метод групування замість експертної бальної оцінки; графічний підхід для ілюстрації результатів розрахунку.

Основні індикатори, які будуть використані для порівняння: дохід, активи, виробничі потужності, чистий прибуток.

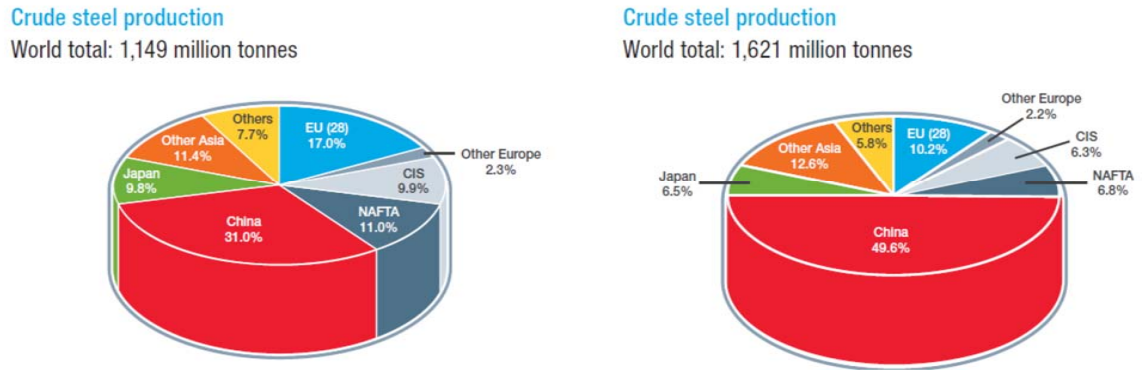



**Рис. 2. Виробництво сталі країнами світу 2005,2015 рр., млн. т**

Таблиця 3

**Виробництво сталі країнами світу, млн. т [7]**

| Країни | 2013 | 2014 | 2015 | Країни | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **ЕС (28)** | **160.9** | **163.6** | **160.8** | Південна Африка | 7.1 | 6.4 | 6.4 |
| **ІНШІ КРАЇНИ ЄВРОПИ** | **38.6** | **38.4** | **36.2** | Інші країни Африки | 1.9 | 1.9 | 1.7 |
| Росія | 56.0 | 58.5 | 58.0 | **АФРИКА** | **15.8** | **14.7** | **13.5** |
| ***Україна*** | ***17.0*** | ***14.7*** | ***11.2*** | Іран | 15.4 | 16.3 | 16.1 |
| Інші країни СНД | 6.6 | 7.4 | 7.7 | Саудівська Аравія | 5.5 | 6.3 | 5.2 |
| **СНД** | **79.7** | **80.6** | **76.9** | Інші країни Сходу | 5.9 | 7.2 | 7.9 |
| Канада | 12.1 | 12.5 | 12.2 | **КРАЇНИ СХОДУ** | **26.8** | **29.8** | **29.2** |
| Мексика | 18.2 | 18.9 | 18.2 | Китай | 808.2 | 809.0 | 790.0 |
| США | 85.8 | 86.9 | 78.1 | Індія | 66.3 | 72.3 | 74.5 |
| **НАФТА** | **116.0** | **118.3** | **108.5** | Японія | 108.9 | 108.5 | 103.1 |
| Аргентина | 5.2 | 5.5 | 5.0 | Південна Корея | 65.0 | 70.4 | 68.7 |
| Бразилія | 33.4 | 33.4 | 32.9 | Тайвань та Китай | 22.2 | 23.0 | 21.3 |
| Венесуела | 2.1 | 1.5 | 1.3 | Інші країни Азії | 12.7 | 14.7 | 13.7 |
| Інші країни Латинської Америки | 5.1 | 5.0 | 5.0 | **АЗІЯ** | **1,083.4** | **1,097.9** | **1,071.3** |
| **ЦЕНТРАЛЬНА ТА ПІВДЕННА АМЕРИКА** | **45.8** | **45.4** | **44.3** | **АВСТРАЛІЯ** | **4.6** | **4.6** | **4.9** |
| Єгипет | 6.8 | 6.5 | 5.5 | **НОВА ЗЕЛАДНІЯ** | **0.9** | **0.9** | **0.8** |

Таблиця 4

**Динаміка виробництва сталі світовими корпораціями [7]**

| Компанії | Країна | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Ранг |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ArcelorMittal | Люксембург | 97.248 | 93.575 | 96.096 | 98.088 | 97.136 | 1 |
| Hesteel Group(Hebei Iron and Steel Co Ltd) | Китай | 44.360 | 42.840 | 45.786 | 47.094 | 47.745 | 2 |
| Nippon Steel and Sumitomo Metal Corporation (NSSMC) | Японія | 33.388 | 47.858 | 50.128 | 49.300 | 46.374 | 3 |
| POSCO | Південна Корея | 39.118 | 39.875 | 38.417 | 41.593 | 41.975 | 4 |
| Baosteel Group | Китай | 43.340 | 42.700 | 43.908 | 43.347 | 34.938 | 5 |
| Shagang Group | Китай | 31.920 | 32.310 | 35.081 | 35.332 | 34.214 | 6 |
| Ansteel Group | Китай | 29.750 | 30.230 | 33.687 | 34.348 | 32.502 | 7 |
| JFE Steel Corporation | Японія | 29.902 | 30.409 | 31.161 | 31.406 | 29.825 | 8 |
| Shougang Group | Китай | 30.040 | 31.420 | 31.523 | 30.777 | 28.553 | 9 |
| Tata Steel Group | Індія | 23.820 | 22.974 | 25.272 | 26.202 | 26.314 | 10 |
| ***Metinvest Holding LLC*** | ***Україна*** | 14.375 | 14.344 | 14.295 | 11.182 | 9.654 | 40 |
| ***ISD*** | ***Україна*** | н/д | 8,485 | 7,944 | 6,026 | 4,803 | 65 |

Основні корпорації – об'єкти дослідження: ArcelorMittal, Hesteel Group, Nippon Steel and Sumitomo Metal Corporation (NSSMC), POSCO, Tata Steel Group, Metinvest Holding LLC.

Графічне зображення розрахунків наведено на рис. 3.

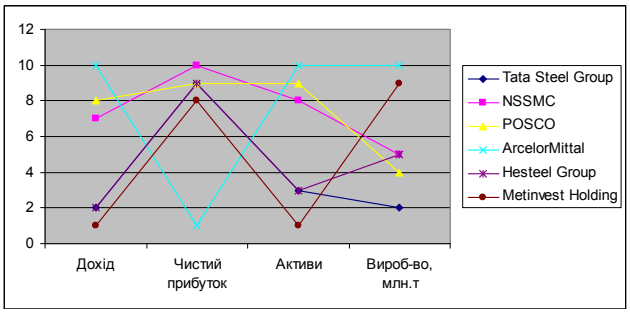



**Рис. 3. Динаміка індикаторів світових корпорацій**

Національна корпорація Metinvest Holding LLC, відповідно до рейтингу, практично не поступається значеннями індикатора корпорації Hesteel Group.

Виходячи з графічного зображення, найбільш інвестиційна привабливими є корпорації POSCO та Nippon Steel and Sumitomo Metal Corporation.

На першому місці з розглянутого рейтингу знаходиться ArcelorMittal, але у транснаціональній корпорації існує індикатор збитковості (збиток становить близько 7 млрд. USD).

Динамічні тенденції розвитку та фінансову стійкість підприємства металургійної галузі повинні постійно підтримувати за рахунок новацій та залучення фінансових ресурсів.

У табл. 6 наведено капітальні інвестиції металургійної галузі України. За останні шість років металургійне виробництво отримує в середньому 10 млрд. грн. кожен рік. У 2010–2015 рр. капітальне інвестування металургії збільшилося в 1,85 рази (на 5,75 млрд. грн). Питома вага металургії в капітальних інвестиціях країни становить 4–5%. Питома вага металургійної індустрії в капітальних інвестиціях промисловості з кожним роком зростає і досягла рівня 14,23% у 2015 р. У цілому капітальне інвестування має позитивні динамічні тенденції.

Сучасний стан чорної металургії України, незважаючи на значні інвестиції в розвиток галузі в останні кілька років, продовжує відповідати відсталій структурі виробництва сталі (частка мартенівської сталі в загальному обсязі виплавки за підсумками 2015 р. перевищила 22,6%) [1, с. 37].

Динаміку основних країн виробників сталі (виходячи зі способу виробництва) наведено в табл. 7.

Залишилося дві країни у світі, які використовують мартенівський спосіб виплавки сталі, – Україна та Росія. Найбільші країни – виробники сталі використовують киснево-конверторне виробництво та електричний спосіб. Співвідношення названих способів залежить від країни: Китай має 93,9% виробництв із киснево-конверторним способом; Індія має 57,3% промислових підприємств з

Таблиця 5

**Основні індикатори світових корпорацій [4; 7]**

| Корпорації | Дохід | Чистий прибуток | Активи | Вироб-во, млн. т | Середній рейтинго-вий бал |
|---|---|---|---|---|---|
| Tata Steel Group, млн. USD (INP) | 15975 (1088064) | -41 (-2768) | 26082 (1776589) | 26 | |
| ***Рейтинговий бал*** | ***2*** | ***9*** | ***3*** | ***2*** | ***4*** |
| Nippon Steel and Sumitomo Metal Corporation (NSSMC), млн. USD (JPY) | 43214 (4907429) | 1281 (145419) | 56578 (6425043) | 46 | |
| ***Рейтинговий бал*** | ***7*** | ***10*** | ***8*** | ***5*** | ***7,5*** |
| POSCO, млн. USD (KRW) | 49832 (5819234456) | 154 (180646) | 68857 (80408759) | 42 | |
| ***Рейтинговий бал*** | ***8*** | ***9*** | ***9*** | ***4*** | ***7,5*** |
| ArcelorMittal, млн. USD | 63578 | -7946 | 76846 | 97 | |
| ***Рейтинговий бал*** | ***10*** | ***1*** | ***10*** | ***10*** | ***7,75*** |
| Hesteel Group(Hebei Iron and Steel Co Ltd), млн. USD (KRW) | 14291 (98257) | 101 (697) | 24780 (170368) | 48 | |
| ***Рейтинговий бал*** | ***2*** | ***9*** | ***3*** | ***5*** | ***4,75*** |
| Metinvest Holding LLC, млн. USD | 6832 | -1003 | 9182 | 9,7 | |
| ***Рейтинговий бал*** | ***1*** | ***8*** | ***1*** | ***9*** | ***4,75*** |

*Конвертовано валюту на сайті http://minfin.com.ua/*

Таблиця 6

**Капітальні інвестиції [6]**

| Показник | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Капітальні інвестиції країни, млн. грн. | 189061 | 259932 | 293692 | 267728 | 219420 | 273116 |
| Капітальні інвестиції промисловості, млн. грн. | 56725 | 89146 | 103473 | 105594 | 86242 | 87656 |
| Капітальні інвестиції металургійної галузі, млн. грн. | 6719 | 9810 | 9282 | 10898 | 11833 | 12470 |
| Питома вага металургійної галузі у загальних інвестиціях країни, % | 3,55 | 3,77 | 3,16 | 4,07 | 5,39 | 4,57 |
| Питома вага металургійної галузі у промисловості, % | 11,84 | 11,00 | 8,97 | 10,32 | 13,72 | 14,23 |

Таблиця 7

**Структура сталі світу за способами виробництва [7]**

| Країни | Виробництво сталі, млн. т. | Способи виробництва сталі, % до загального обсягу | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Киснево-конверторний | Мартенівський | Електросталь |
| Китай | 803,8 | 93,9 | - | 6,1 |
| ЄС | 166,1 | 60,6 | - | 39,4 |
| Японія | 105,2 | 77,1 | - | 22,9 |
| США | 78,8 | 37,3 | - | 62,7 |
| Індія | 89,4 | 42,7 | - | 57,3 |
| Південна Корея | 69,7 | 69,6 | - | 30,4 |
| Росія | 70,9 | 67,7 | 2,4 | 25,5 |
| Україна | 23,9 | 71,8 | 22,6 | 5,6 |

Таблиця 8

**Інноваційна діяльність металургійних підприємств [2; 3]**

| Показники | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|
| **Характеристика підприємств, які займались інноваційною діяльністю** | | | |
| Кількість підприємств, які займались інноваційною діяльністю (за напрямами інноваційної діяльності), од | 133 | 138 | 65 |
| *із них витрачали кошти* | | | |
| на внутрішні НДР | 21 | 23 | 13 |
| на зовнішні НДР | 16 | 15 | 11 |
| на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення | 81 | 78 | 40 |
| інші зовнішні знання | 5 | 7 | 1 |
| навчання та підготовку персоналу | 27 | 22 | - |
| ринкове запровадження інновацій | 4 | 4 | - |
| інше | 11 | 10 | 16 |
| Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, од. | 113 | 110 | 54 |
| впроваджували інноваційні процеси | 62 | 41 | 36 |
| із них маловідходні, ресурсозберігаючі | 56 | 10 | 17 |
| впроваджували інноваційні види продукції | 61 | 55 | 36 |
| із них нові для ринку | 9 | 13 | 7 |
| Кількість промислових підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, од. | 89 | 82 | 44 |
| продукцію, що була новою для ринку | 16 | 15 | 8 |
| продукцію, що була новою тільки для підприємства | 79 | 74 | 41 |
| Кількість підприємств, що придбали та передали нові технології (технічні досягнення) в Україні та за її межами, од. | 30 | 30 | 30 |
| **Фінансування інноваційної діяльності** | | | |
| Загальний обсяг витрат за напрямами інноваційної діяльності, тис. грн. | 1091242,5 | 466573,8 | 7901345,5 |
| *у тому числі* | | | |
| внутрішні НДР | 73698,3 | 51727,9 | 15046,4 |
| зовнішні НДР | 17698 | 5021,1 | 6184,7 |
| придбання машин, обладнання та програмного забезпечення | 739754,9 | 279458,9 | 7868031 |
| інші зовнішні знання | 4811,3 | 118,3 | 19,0 |
| інше | 255280 | 130247,6 | 12064 |
| Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності, тис. грн. | 1091242,5 | 466573,8 | 7901345,5 |
| *у тому числі за рахунок* | | | |
| власних джерел | 962840,5 | 436510,5 | 7891688,5 |
| державного бюджету | - | 3975 | - |
| місцевих бюджетів | 386,0 | - | 106,6 |
| позабюджетних коштів | - | - | - |
| вітчизняних інвесторів | 210 | 41,6 | 11,7 |
| іноземних інвесторів | 42523,3 | 14172,7 | 27,2 |
| кредитів | 84893,1 | 11874 | 9511,5 |
| інших джерел | 389,6 | - | - |
| **Результати інноваційної діяльності** | | | |
| Кількість найменувань упроваджених інноваційних видів продукції, од. | 352 | 354 | 324 |
| Кількість упроваджених нових технологічних процесів, од. | 221 | 320 | 122 |
| Обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис. грн. | 6694393,4 | 2728256 | 6174632 |
| продукція, що була новою для ринку | 367312,1 | 156532 | 150248,9 |
| продукція, що була новою тільки для підприємства | 6327081,3 | 2571724 | 6024383 |
| Реалізація інноваційної продукції за межі України, тис. грн. | 4787691 | 1508932 | 3928747 |

електричним способом виробництва; США теж виробляє майже 65% сталі на основі електричних печей.

Україна, як і країни Азії, на 72% використовує киснево-конверторне виробництво та має найменший відсоток електричного виробництва сталі у світі. Причиною відсталості металургійного комплексу є повільне зменшення темпів інноваційного розвитку.

Інноваційною діяльністю займається 65 підприємств металургійної індустрії, з них витрачають кошти на внутрішні та зовнішні НДР – 37%, усі інші кошти використовуються на придбання інноваційних машин та обладнання. Із 65 промислових підприємств упроваджують інновації тільки 54 (83%).

Із кожним роком скорочується кількість промислових підприємств, що впроваджували та реалізовували інновації, скорочення становить відповідно 52% та 51%.

Загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність збільшився з 1 до 7 млрд. грн. Практично не спрямовуються кошти на внутрішні та зовнішні НДР, їх питома вага у загальному обсягу витрат – 0,2%.

У 95–99% випадків інноваційна діяльність металургійних підприємств фінансується за рахунок власних джерел.

Результати інноваційної діяльності теж мають спадні тенденції розвитку. Обсяг реалізованої інноваційної продукції зменшився на 8%, кількість упроваджених нових технологічних процесів скоротилася вдвічі.

Майже 50% інноваційної продукції реалізовується за межі України. Вартість реалізованої продукції зменшилася практично на 1 млрд. грн.

Результати інноваційної діяльності металургійних підприємств України наведено в табл. 8.

**Висновки.** На основі проведеного аналізу сучасних тенденцій металургійної галузі можна окреслити такі основні важливі положення:

1) виробництво сталі за останні 65 років збільшилося в 8,5 разів. Потреба збільшувалася значними темпами починаючи з 2000 р., причому показник виробництва більше 1 млрд. спостерігався вже в 2004 р.;

2) найбільшими країнами – виробниками сталі є: Китай – 790 млн. т, ЄС – 160,8 млн. т, Японія – 103,1 млн. т, США – 78,1 млн. т, Індія – 74,5 млн. т, Південна Корея – 98,7 млн. т, Росія – 58 млн. т. На ці країни припадає 88% світового виробництва сталі;

3) третину всієї сталі світу виробляють 10 основних корпорацій світу: ArcelorMittal, Hesteel Group, NSSMC, POSCO, Baosteel Group, Shagang Group, Ansteel Group, JFE Steel Corporation, Shougang Group, Tata Steel Group. Національна корпорація Metinvest Holding LLC, відповідно до рейтингу, практично не поступається світовим корпораціям значенням індикаторів;

4) за останні шість років металургійне виробництво отримує в середньому 10 млрд. грн. кожен рік. У 2010–2015 рр. капітальне інвестування металургії збільшилося в 1,85 рази (на 5,75 млрд. грн). Питома вага металургії у капітальних інвестиціях країни становить 4–5%. Питома вага металургійної індустрії в капітальних інвестиціях промисловості з кожним роком зростає і досягла рівня 14,23% у 2015 р.;

5) сучасний стан чорної металургії України, незважаючи на значні інвестиції в розвиток галузі в останні кілька років, продовжує характеризуватися відсталою структурою виробництва сталі (частка мартенівської сталі в загальному обсязі виплавки за підсумками 2015 р. перевищила 22,6%);

6) в останні роки значно знизився рівень витрат на інновації, до того ж основні витрати стосуються лише придбання нових машин, устаткування та інших основних засобів. Майже не витрачаються кошти на розроблення та впровадження інноваційної продукції, нових марок сталі, дослідження технологій плавки і прокату, інноваційні засоби автоматизації управління виробництвом, створення інноваційних кластерів і наукові розробки в межах підприємств і корпорацій.

**Список використаних джерел:**


1. Громова Я.А. Дослідження перспектив інноваційного розвитку металургійної галузі України: маркетинговий аспект / Я.А. Громова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10(136). – С. 37–45.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики. – Київ, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat. gov.ua/.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики. – Київ, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat. gov.ua/.
4. Портал фінансових ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.investing.com.
5. Резнікова О.С. Перспективи розвитку металургійних підприємств України в умовах глобальної конкуренції / О.С. Резнікова // Інтелект XXI. – 2014. – № 3. – С. 54–63.
6. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики. – Київ, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat. gov.ua/.
7. Worldsteel Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldsteel.org.


**Аннотация.** В статье рассмотрено мировое производство стали. Проанализирована динамика производства стали по странам мира. Рассмотрена динамика производства стали мировыми корпорациями за последние пять лет. Рассчитаны индикаторы конкурентоспособности мировых корпораций. Оценен уровень капитального инвестирования металлургической индустрии. Определены основные аспекты инновационного развития металлургических предприятий. Проанализирована структура мирового производства стали.

**Ключевые слова:** мировое производство, мировая реализация, корпорация, индикатор конкурентоспособности, капитальные инвестиции, инновационная деятельность, структура производства стали.

**Summary.** In the article the world steel production is looked through. The dynamics of steel production of countries of the world is analised. You can see the dynamics of production of steel by global corporations during the past five years. The indicators of competitiveness of the world's corporations are calculated. The level of capital investment to iron and steel industry is reviewed. The main aspects of innovative development of metallurgical enterprises are determined. The structure of production of steel in the world is analised.

**Key words:** world production, global sales, corporation, an indicator of competitiveness, capital investment, innovation, structure of steel production.

УДК 339.92

**Шапурова О. О.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*
*Запорізької державної інженерної академії*

**Shapurova O. O.**
*PH.D.,*
*Zaporozhye State Engineering Academy*

# ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ КОРПОРАЦІЙ АВТОМОБІЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ: ВИРОБНИЦТВО, ЗБУТ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ

# ECONOMICAL ASPECTS OF CORPORATIONS OF AUTOMOTIVE INDUSTRY: PRODUCTION, MARKETING, FINANCIAL STABILITY

**Анотація.** У статті розглянуто індикатори внеску автомобільної індустрії в розвиток країни. Проаналізовано світове виробництво автомобільного транспорту впродовж 2011–2015 рр. Розглянуто основні показники корпорацій – лідерів автомобільної індустрії. Проаналізовано обсяги продажів автомобілів упродовж 2005–2015 рр. Розраховано тип фінансової стійкості провідних автомобільних корпорацій світу.

**Ключові слова:** світове виробництво, світова реалізація, фінансова стійкість корпорації, автомобільна індустрія, власні обігові кошти.

**Постановка проблеми.** У сучасних глобальних умовах розвитку з кожним роком поширюється панування транснаціональних корпорацій. Нині в усьому світі налічується близько 82 тис. ТНК, які мають понад 825 тис. іноземних філій; 500 найбільших ТНК реалізують 80% усієї світової продукції електроніки і хімії, 95% фармацевтики, 76% продукції машинобудування. ТНК контролюють до половини промислового виробництва у світі, дві третини міжнародної торгівлі, приблизно чотири п'ятих патентів і ліцензій на нову техніку і технології. Зокрема, за оцінками ЮНКТАД, за 1990–2014 рр. додана вартість, вироблена іноземними філіями ТНК, зросла з 1,0 до 7,9 трлн дол. США, їхні сумарні активи – з 3,9 до 102,0 трлн. дол., сукупний продаж – з 4,7 до 36,4 трлн. дол., кількість зайнятих – з 20,6 до 75,7 млн. осіб, а експортна діяльність – з 1,4 до 7,8 трлн. дол. [1, с. 87].

Провідні ТНК світу діють переважно в 11 країнах світу: США, Китаї, Росії, Японії, Великобританії, Німеччині, Франції, Іспанії, Мексиці, Австралії, Швейцарії.

Доходи 100 найбільших ТНК світу можна порівнювати з ВВП країн світу: корпорація Wal-Mart Sores має дохід у розмірі 469,2 млрд. дол. (ВВП Китаю – 489,2); Apple – 164,7 млрд. дол. (ВВП України – 175,5 млрд.дол.)[1] [2, с. 17].

Нині діяльність ТНК досягнула свого найвищого рівня, охопивши практично всі країни світу та всі фази суспільного відтворення на галузевому та територіально-регіональному рівнях.

Вирішення важливих питань світового масштабу в сучасних умовах функціонування належить саме транснаціональним корпораціям. Важелі управління поступово переходять від політичної спільноти до власників найбільших ТНК. Це не випадково, тому що ТНК – це масштабні системні підприємства зі своєю корпоративною культурою, традиціями та мисленням (100 найбільших ТНК об'єднують майже 0,24% населення світу – 16,8 млн. ос.).

Найбільш важливими для національної економіки країн є ТНК автомобільної галузі. Цей факт підтверджують особливі риси автомобілебудування: виробництво автомобілів забезпечує понад 70% доданої вартості; галузь автомобілебудування формує попит на товари і послуги підприємств суміжних галузей; один працюючий в автомобілебудуванні створює щонайменше шість робочих місць у суміжних галузях.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Світові тенденції розвитку автомобілебудування розкрито у працях П. Проноза, Н. Брюховецької, А. Семенова, В. Кищуна, Т. Ладуби, Ю. Пирожкової, Н. Бодрової, О. Стернюк.

У своїх працях учені вирішували завдання теоретичного та практичного характеру:

– визначення особливостей асортиментної політики автомобілебудівних підприємств;

– аналіз світових тенденції розвитку автомобілебудівної промисловості;

– осмислення тенденцій розвитку глобальної автомобільної промисловості через призму теоретичних концепцій міжнародного менеджменту;

– розкриття особливостей монополізації світового автомобільного ринку;

– аналіз особливостей правового регулювання підприємств автомобілебудівної галузі;

– дослідження перспектив розвитку світового автомобільного ринку.

Водночас, незважаючи на достатню широту дослідження проблематики розвитку світового автомобілебудування, залишається низка питань, що потребують подальшого дослідження, зокрема щодо фінансової стійкості та стабільності транснаціональних корпорацій.

**Метою** статті є дослідження основних економічних аспектів корпорацій автомобільної індустрії: виробництва, збуту, фінансової стійкості.

Для систематизації досліджень учених нами поставлено такі завдання:

– проаналізувати стан виробництва та реалізації автомобілів у розрізі країн світу;

Показники 2013 р.

– визначити основні провідні корпорації світу та їх особливості;

– оцінити фінансову стійкість провідних автомобілебудівних корпорацій світу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Автомобілебудування має суттєвий вплив на торговельний оборот, рівень державних доходів, обсяг іноземних інвестицій та на загальний ВВП країни в цілому.

Індикатори внеску автомобільної індустрії в розвиток країни наведено в табл. 1.

Найвагоміший внесок у національну економіку здійснює виробництво автомобілів в Японії, підтвердженням факту є загальний оборот у розмірі 435 610 млн. євро та доходи бюджету від автомобілебудування – 66 444 млн. євро.

Лідером за обсягом прямих інвестицій в автомобільну галузь є США (прямі інвестиції перевищують 30 млрд. євро).

Виходячи із соціального забезпечення та зайнятості більш привабливою країною є Китай (загальна чисельність працівників галузі більш ніж 1,5 млн. ос.).

Світове виробництво автомобільного транспорту впродовж останніх п'яти років збільшилося майже на 11 млн. од. (темп приросту – 13,6%). Динаміку світового виробництва наведено в табл. 2.

Регіонами – лідерами виробництва та світового зростання є :

– країни Африки. Темп зростання – 150,18%. Обсяг виробництва – 835 937 од.;

– країни NAFTA. Темп зростання – 133,18%. Обсяг виробництва в 2015 р. – 17 949 038 од.;

– країни Азії та Океанії. Темп зростання – 117,77%. Обсяг виробництва в 2015 р. – 47 786 156 од.

Мізерне зростання автомобільної індустрії в країнах ЄС (3,7%). Катастрофічна ситуація з виробництвом автомобільного транспорту в країнах СНД – падіння становить 683 тис. од (30%) та країнах Південної Америки – 1300 тис. од (30%).

Найбільшими темпами збільшується виробництво автомобільного транспорту у США (139,7%), Мексиці –

Таблиця 1

**Індикатори внеску автомобільної індустрії в розвиток країни [4]**

| Країни | Загальний оборот, млн. євро | Прямі інвестиції, млн. євро | Доходи бюджету від галузі, млн. євро | Зайнятість у сфері автомобілебудування, ос. |
|---|---|---|---|---|
| Японія | 435610 | 6450 | 66444 | 725000 |
| США | 425106 | 30416 | 64289 | 954210 |
| Німеччина | 227666 | 11900 | 44314 | 773217 |
| Франція | 111901 | 4196 | 34000 | 304000 |
| Китай | 86984 | 5330 | н/д | 1605000 |

Таблиця 2

**Світове виробництво автомобільного транспорту, од. [4]**

| Країни світу | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Темп, % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Європа** | **20 954 156** | **19 863 709** | **19 789 533** | **20 429 625** | **21 096 325** | **100,68** |
| ЄС(15 країн) | 14 121 717 | 12 828 665 | 12 828 654 | 13 483 961 | 14 441 935 | 102,27 |
| ЄС(27 країн) | 17 522 340 | 16 275 525 | 16 246 974 | 17 127 469 | 18 177 481 | 103,74 |
| у т. ч. | | | | | | |
| Німеччина | 6 146 948 | 5 649 260 | 5 718 222 | 5 907 548 | 6 033 164 | 98,15 |
| Іспанія | 2 373 329 | 1 979 179 | 2 163 338 | 2 402 978 | 2 733 201 | 115,16 |
| Франція | 2 242 928 | 1 967 765 | 1 740 000 | 1 821 464 | 1 970 000 | 87,83 |
| Великобританія | 1 463 999 | 1 576 945 | 1 597 872 | 1 598 879 | 1 682 156 | 114,90 |
| Чехія | 1 199 845 | 1 178 995 | 1 132 931 | 1 251 220 | 1 303 603 | 108,65 |
| Італія | 790 348 | 671 768 | 658 207 | 697 864 | 1 014 223 | 128,33 |
| **Інші країни Європи** | **2 242 685** | **2 515 206** | **2 417 025** | **2 131 711** | **1 560 048** | **69,56** |
| ***у т.ч. країни СНД*** | ***2 231 662*** | ***2 504 174*** | ***2 406 120*** | ***2 028 561*** | ***1 476 418*** | ***66,16*** |
| **Америка** | **17 793 809** | **20 089 597** | **21 128 805** | **21 222 463** | **20 964 654** | **117,82** |
| ***Північноамериканська зона вільної торгівлі (NAFTA)*** | ***13 477 706*** | ***15 800 943*** | ***16 498 633*** | ***17 422 866*** | ***17 949 038*** | ***133,18*** |
| США | 8 661 535 | 10 335 765 | 11 066 432 | 11 660 702 | 12 100 095 | 139,70 |
| Мексика | 2 681 050 | 3 001 814 | 3 052 395 | 3 368 010 | 3 565 469 | 132,99 |
| Канада | 2 135 121 | 2 463 364 | 2 379 806 | 2 394 154 | 2 283 474 | 106,95 |
| ***Південна Америка*** | ***4 316 103*** | ***4 288 654*** | ***4 630 172*** | ***3 799 597*** | ***3 015 616*** | ***69,87*** |
| Бразилія | 3 407 861 | 3 402 508 | 3 712 380 | 3 146 386 | 2 429 463 | 71,29 |
| ***Азія та Океанія*** | ***40 576 318*** | ***43 696 469*** | ***45 799 146*** | ***47 404 769*** | ***47 786 156*** | ***117,77*** |
| Китай | 18 418 876 | 19 271 808 | 22 116 825 | 23 731 600 | 24 503 326 | 133,03 |
| Японія | 8 398 630 | 9 943 077 | 9 630 181 | 9 774 665 | 9 278 238 | 110,47 |
| Південна Корея | 4 657 094 | 4 561 766 | 4 521 429 | 4 524 932 | 4 555 957 | 97,83 |
| Індія | 3 927 411 | 4 174 713 | 3 880 938 | 3 844 857 | 4 125 744 | 105,05 |
| **Африка** | **556 637** | **586 396** | **636 519** | **719 608** | **835 937** | **150,18** |
| **Разом** | **79 880 920** | **84 236 171** | **87 354 003** | **89 776 465** | **90 780 583** | **113,64** |
| *у т. ч. Україна* | *104 654* | *76 281* | *50 449* | *28 751* | *8 244* | *7,88* |

Таблиця 3

**Динаміка виробництва найбільших автомобільних корпорацій світу, од. [4]**

| № | Корпорація | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Країна |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | TOYOTA | 8,050,181 | 10,104,424 | 10,324,995 | 10,475,338 | 10,083,831 | Японія |
| 2 | VOLKSWAGEN | 8,525,573 | 9,254,742 | 9,379,229 | 9,894,891 | 9,872,424 | Німеччина |
| 3 | DAIMLER AG | 2,137,067 | 2,195,152 | 1,781,507 | 1,973,270 | 2,134,645 | Німеччина |
| 4 | FORD | 5,516,931 | 5,595,483 | 6,077,126 | 5,969,541 | 6,396,369 | США |
| 5 | G.M. | 9,031,670 | 9,285,425 | 9,628,912 | 9,609,326 | 7,485,587 | США |
| 6 | B.M.W. | 1,738,160 | 2,065,477 | 2,006,366 | 2,165,566 | 2,279,503 | Німеччина |
| 7 | HONDA | 2,909,016 | 4,110,857 | 4,298,390 | 4,513,769 | 4,543,838 | Японія |
| 8 | NISSAN | 4,631,673 | 4,889,379 | 4,950,924 | 5,097,772 | 5,170,074 | Японія |
| 9 | HYUNDAI | 6,616,858 | 7,126,413 | 7,233,080 | 8,008,987 | 7,988,479 | Південна Корея |
| 10 | SAIC | 1,478,502 | 1,783,548 | 1,992,250 | 2,087,949 | 2,260,579 | Китай |
| 11 | RENAULT | 2,825,089 | 2,676,226 | 2,704,675 | 2,761,969 | 3,032,652 | Франція |
| 12 | TATA | 1,197,192 | 1,241,239 | 1,062,654 | 945,113 | 1,009,369 | Індія |
| 13 | FUJI | 580,261 | 753,32 | 808,919 | 888,812 | 938,553 | Японія |
| 14 | PSA | 3,582,410 | 2,911,764 | 2,833,781 | 2,917,046 | 2,982,035 | Франція |
| 15 | SUZUKI | 2,725,899 | 2,893,602 | 2,842,133 | 3,016,710 | 3,034,081 | Японія |
| 16 | FIAT | 2,336,954 | 2,127,295 | 4,681,704 | 4,865,758 | 4,865,233 | Італія |
| 17 | DONGFENG MOTOR | 1,108,949 | 1,137,950 | 1,238,948 | 1,301,695 | 1,209,296 | Китай |
| 18 | MAZDA | 1,165,591 | 1,189,283 | 1,264,173 | 1,328,426 | 1,540,576 | Японія |
| 19 | ISUZU | 480,889 | 600,47 | 532,966 | 541,068 | 669,284 | Японія |
| 20 | BYD | 449,425 | 455,444 | 510,95 | 433,718 | 446,885 | Китай |

Таблиця 4

**Динаміка реалізації автомобільного транспорту [4]**

| Регіон / країна | Період до настання кризи | | | Період фінансової кризи | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| Європа | 21 063 326 | 21 863 840 | 23 006 722 | 21 872 430 | 18 645 351 |
| ЄС (28 країн) | 18 186 036 | 18 516 490 | 18 870 211 | 17 385 906 | 16 226 713 |
| ЄС (15 країн) | 16 942 079 | 17 161 729 | 17 297 311 | 15 813 252 | 15 228 050 |
| Нові члени ЄС | 1 243 957 | 1 354 761 | 1 572 900 | 1 572 654 | 998 663 |
| Росія, Туреччина та інші країни Європи | 2 877 290 | 3 347 350 | 4 136 511 | 4 486 524 | 2 418 638 |
| ***Україна*** | 276 697 | 391 301 | 525 680 | 640 968 | 181 750 |
| Америка | 23 335 468 | 23 351 377 | 23 604 213 | 20 907 634 | 17 499 864 |
| Північноамериканська зона вільної торгівлі (NAFTA) | 20 242 979 | 19 899 024 | 19 301 479 | 16 240 451 | 12 859 351 |
| Центральна та Південна Америка | 3 092 489 | 3 452 353 | 4 302 734 | 4 667 183 | 4 640 513 |
| Азія/Океанія/країни Сходу | 20 408 597 | 21 818 586 | 23 625 638 | 24 284 312 | 28 267 659 |
| Африка | 1 127 349 | 1 328 314 | 1 340 152 | 1 278 762 | 1 181 065 |
| Разом за всіма країнами | 65 934 740 | 68 362 117 | 71 576 725 | 68 343 138 | 65 593 939 |

| Регіон / країна | Період стабілізації | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Європа | 18 808 688 | 19 740 019 | 18 663 268 | 18 342 988 | 18 590 806 | 19 044 918 |
| ЄС (28 країн) | 15 665 090 | 15 664 437 | 14 358 421 | 14 135 620 | 14 998 517 | 16 466 203 |
| ЄС (15 країн) | 14 696 720 | 14 683 816 | 13 420 004 | 13 191 012 | 13 913 204 | 15 223 297 |
| Нові члени ЄС | 968 370 | 980 621 | 938 417 | 944 608 | 1 085 313 | 1 242 906 |
| Росія, Туреччина та інші країни Європи | 3 143 598 | 4 075 582 | 4 304 847 | 4 207 368 | 3 592 289 | 2 578 715 |
| ***Україна*** | 188 408 | 227 250 | 259 586 | 232 894 | 105 957 | 52 341 |
| Америка | 19 730 925 | 21 579 008 | 23 676 520 | 25 034 824 | 25 120 753 | 25 231 935 |
| Північноамериканська зона вільної торгівлі (NAFTA) | 14 203 961 | 15 597 614 | 17 526 688 | 18 764 508 | 19 548 459 | 20 762 256 |
| Центральна та Південна Америка | 5 526 964 | 5 981 394 | 6 149 832 | 6 270 316 | 5 572 294 | 4 469 679 |
| Азія/Океанія/країни Сходу | 35 191 633 | 35 405 435 | 38 225 604 | 40 579 153 | 42 508 968 | 43 850 874 |
| Африка | 1 273 898 | 1 473 138 | 1 600 993 | 1 685 143 | 1 699 621 | 1 550 256 |
| ***Разом*** | 75 005 144 | 78 197 600 | 82 166 385 | 85 642 108 | 87 920 148 | 89 677 983 |

133%, Китаї – 133%, Італії – 128%, Іспанії – 115%, Японії – 110%.

90% світового виробництва автомобілів створюють 20 перших транснаціональних корпорацій зі списку Global 2000 журналу Forbes: Toyota Motor, Volkswagen Group, Daimler, Ford Motor, General Motors, BMW Group, Honda Motor, Hyundai Motor, SAIC Motor, Renault, Tata Motors, Fuji Heavy Industries, Peugeot, Suzuki Motor, Fiat Chrysler, Dongfeng Motor Group, Mazda Motor, Isuzu Motors, BYD.

Динаміку виробництва найбільших автомобільних корпорацій світу наведено в табл. 3.

Невід'ємним складником дослідження будь-якої галузі національної економіки є виявлення платоспроможного попиту на продукцію галузі, що відбивається в обсягах продажу, тобто кількості офіційно реалізованих нових транспортних засобів.

Так, у різних регіонах світу впродовж останніх 10 років було зафіксовано такі обсяги продажів нового автомобільного транспорту (табл. 4).

Дані таблиці свідчать, що впродовж 2005 р. і до початку світової кризи (2008 р.) реалізація автомобільного транспорту динамічно зростала з кожним роком. У період фінансової кризи обсяги продажу автомобілів зменшилися в Європі – на 11,5%, в Америці – на 25%.

Фінансова криза практично не торкнулася автомобільного ринку Азії та Океанії, реалізація автомобілів збільшилася майже на 40%, порівнюючи 2009 р. з 2005 р.

Надзвичайно великі обсяги продажів автомобілів в Азії та Океанії пояснюються насамперед стрімким підйомом китайского автопрому, який останніми роками наростив потенціал виробничих потужностей і реалізовує продукцію не тільки на експорт, а й сам активно забезпечує сучасними автомобілями власне населення та Тихоокеансько-Азіатський регіон.

Європейські виробники автомобільного транспорту в 2015 р. так і не вийшли на обсяги продаж 2005 р. (90,4% від обсягу продажу 2005 р.).

Транснаціональні корпорації Тихоокеансько-Азіатського регіону в період 2005–2015 рр. збільшили свої обсяги продажу у два рази (на 23 млн. од.).

Традиційно низька купівельна спроможність спостерігається в Африці, де обсяги продажів автомобілів почали перевищувати 1,5 млн. од. лише у 2012 р.

Найбільш критична ситуація з реалізацією в нашій країні. На протязі 10 років обсяг реалізації автомобільного транспорту в Україні зменшився у п'ять разів. Структуру продажів автомобільного транспорту наведено на рис. 1, 2.

Ефективна операційна діяльність, удала збутова політика транснаціональної корпорації неможливі без фінансової стійкості та стабільності.

Основною умовою забезпечення фінансової стійкості підприємства є формування достатніх обсягів коштів, які дають змогу в повному обсязі виконати свої зобов'язання перед бюджетом, розрахуватися з працівниками, кредиторами, постачальниками. Іншими словами, корпорація буде фінансово стійкою, якщо величина її вхідних грошових потоків від операційної діяльності перевищуватиме вихідні. Виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що одним із важливих компонентів фінансової стійкості є наявність необхідної кількості фінансових ресурсів, які можна сформувати лише за умови ефективної роботи корпорації та отримання прибутку, що неможливо без застосування управлінських рішень.

Діагностувати фінансову стійкість корпорацій можливо виходячи з типу фінансової стійкості.

Із досліджених світових корпорацій – лідерів автомобілебудування половина є фінансово нестійкими.

Корпорації Німеччини мають нестачу власних обігових коштів і довгострокових позик у розмірі 3–14 млрд. EUR.

Визначення фінансової стійкості корпорацій Німеччини та США наведено в табл. 5.

Корпорація FORD має запас нормальної фінансової стійкості у розмірі 32 987 млн. USD. Провідна корпорація США – G.M., в якій працюють майже 216 тис. ос., має нестачу власних обігових коштів і довгострокових позик у розмірі 15 573 млн. USD.

Автомобільні корпорації Франції мають нестачу коштів та позик у розмірі 3–7 млрд. EUR і належать до нестійкого типу фінансового стану. Проблеми фінансової стійкості має індійський транснаціональний гігант TATA.

Визначення фінансової стійкості корпорацій Франції, Індії, Італії та Південної Кореї наведено в табл. 6.

Абсолютну фінансову стійкість має одна з двадцяти досліджених корпорацій, власник бренду Subaru – Fuji Heavy Industries. Корпорація FUJI має вільні власні обігові кошти у розмірі 535 415 млн. JPY.

85% корпорацій Японії є фінансово стійкими. Проблемним суб'єктом господарювання є автовиробник HONDA, який має дефіцит коштів та позик у розмірі

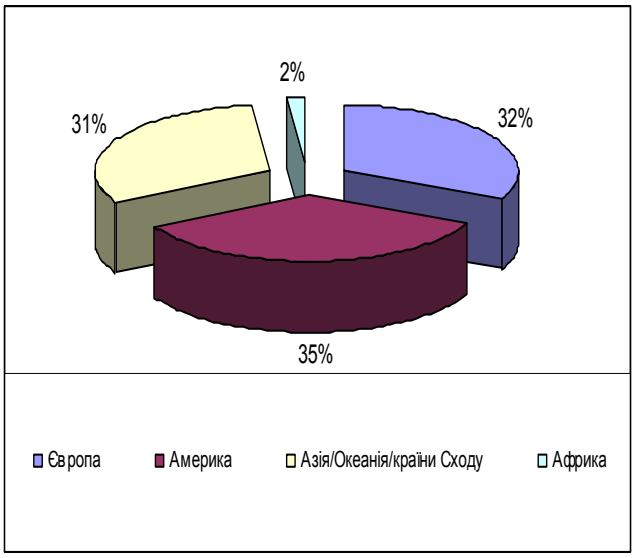



**Рис. 1. Структура продажів у 2005 р.**

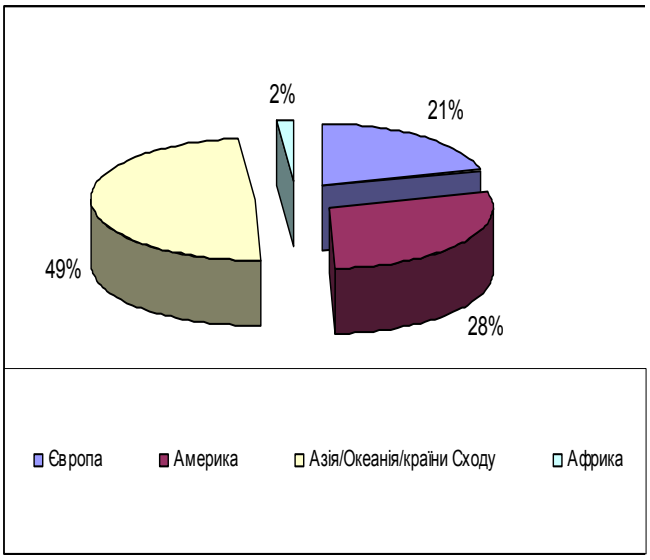



**Рис. 2. Структура продажів у 2015 р.**

Таблиця 5

**Визначення фінансової стійкості корпорацій Німеччини та США***

| Країна | Німеч. | Німеч. | Німеч. | США | США |
|---|---|---|---|---|---|
| Корпорація (дата балансу) | VOLKSWAGEN | DAIMLER AG | B.M.W. | FORD | G.M. |
| | 31.12.15 | 31.12.15 | 31.12.15 | 31.12.15 | 31.12.15 |
| Валюта | млн. EUR | млн. EUR | млн. EUR | млн. USD | млн. USD |
| Власні обігові кошти | -148488 | -71758 | -67813 | -73963 | -85059 |
| Наявність власних і довгострокових джерел покриття | -3102 | 14766 | -3760 | 41306 | -1809 |
| Загальний розмір основних джерел | 145387 | 91847 | 61831 | 122320 | 69408 |
| Запаси | 35048 | 23760 | 11071 | 8319 | 13764 |
| ***Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів )*** | ***-183536*** | ***-95518*** | ***-78884*** | ***-82282*** | ***-98823*** |
| ***Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів і довгострокових кредитів і позик*** | ***-38150*** | ***-8994*** | ***-14831*** | ***32987*** | ***-15573*** |
| ***Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів*** | ***110339*** | ***68087*** | ***50760*** | ***114001*** | ***55644*** |
| ***Тип фінансової стійкості*** | ***1*** | ***1*** | ***1*** | ***2*** | ***1*** |

* 0 – кризовий фінансовий стан; 1 – нестійкий фінансовий стан; 2 – нормальна фінансова стійкість; 4 – абсолютна фінансова стійкість

*Джерело: розраховано на основі [5]*

Таблиця 6

**Визначення фінансової стійкості корпорацій Франції, Індії, Італії та Південної Кореї***

| Країна | Франція | Франція | Індія | Італія | Півд. Корея |
|---|---|---|---|---|---|
| Корпорація (дата балансу) | PSA Peugeot Citroën | RENAULT | TATA | FIAT | HYUNDAI |
| | 31.12.15 | 31.12.15 | 31.03.2015 | 31.12.15 | 31.12.15 |
| Валюта | млн. EUR | млн. EUR | млн. INR | млн. EUR | млн. KRW |
| Власні обігові кошти | -19131 | -9595 | -806376,8 | -41859 | -35814778 |
| Наявність власних і довгострокових джерел покриття | -3534 | 729 | 14863,9 | 13686 | 26315690 |
| Загальний розмір основних джерел | 19424 | 53018 | 1017583,9 | 47089 | 67529210 |
| Запаси | 4163 | 4128 | 292723,4 | 11351 | 9198999 |
| ***Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів )*** | ***-23294*** | ***-13723*** | ***-1099100,2*** | ***-53210*** | ***-45013777*** |
| ***Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів і довгострокових кредитів і позик*** | ***-7697*** | ***-3399*** | ***-277859,5*** | ***2335*** | ***17116691*** |
| ***Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів*** | ***15261*** | ***48890*** | ***724860,5*** | ***35738*** | ***58330211*** |
| ***Тип фінансової стійкості*** | ***1*** | ***1*** | ***1*** | ***2*** | ***2*** |

* 0 – кризовий фінансовий стан; 1 – нестійкий фінансовий стан; 2 – нормальна фінансова стійкість; 4 – абсолютна фінансова стійкість

*Джерело: розраховано на основі [5]*

Таблиця 7

**Визначення фінансової стійкості корпорацій Японії***

| Країна | Японія | Японія | Японія | Японія | Японія | Японія | Японія |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Корпорація (дата балансу) | TOYOTA | HONDA | NISSAN | FUJI | SUZUKI | MAZDA | ISUZU |
| | 31.03.16 | 31.03.16 | 31.03.16 | 31.03.16 | 31.03.16 | 31.03.16 | 31.03.16 |
| Валюта | млн. JPY | млн. JPY | млн. JPY | млн. JPY | млн. JPY | млн. JPY | млн. JPY |
| Власні обігові кошти | -11991330 | -5226235 | -1904303 | 535415 | -111491 | -200678 | -128200 |
| Наявність власних і довгострокових джерел покриття | 2085097 | 771275 | 3983386 | 824598 | 486674 | 387237 | 364428 |
| Загальний розмір основних джерел | 18209553 | 6241626 | 10747573 | 1784093 | 1632630 | 1393707 | 929705 |
| Запаси | 2061511 | 1313292 | 1274566 | 278367 | 286300 | 383515 | 249074 |
| ***Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів )*** | ***-14052841*** | ***-6539527*** | ***-3178869*** | ***257048*** | ***-397791*** | ***-584193*** | ***-377274*** |
| ***Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів і довгострокових кредитів і позик*** | ***23586*** | ***-542017*** | ***2708820*** | ***546231*** | ***200374*** | ***3722*** | ***115354*** |
| ***Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів*** | ***16148042*** | ***4928334*** | ***9473007*** | ***1505726*** | ***1346330*** | ***1010192*** | ***680631*** |
| ***Тип фінансової стійкості*** | ***2*** | ***1*** | ***2*** | ***4*** | ***2*** | ***2*** | ***2*** |

* 0 – кризовий фінансовий стан; 1 – нестійкий фінансовий стан; 2 – нормальна фінансова стійкість; 4 – абсолютна фінансова стійкість

*Джерело: розраховано на основі [5]*

Таблиця 8

**Визначення фінансової стійкості провідних корпорацій Китаю***

| Країна | Китай | | |
|---|---|---|---|
| Корпорація (дата балансу) | SAIC | DONGFENG | BYD |
| | 31.12.15 | 31.12.15 | 31.12.15 |
| Валюта | млн. CNY | млн. CNY | млн. CNY |
| Власні обігові кошти | -66571,26 | -537,9 | -28672,22 |
| Наявність власних і довгострокових джерел покриття | 12262,87 | 2480,57 | -11590,99 |
| Загальний розмір основних джерел | 269930,69 | 13289,83 | 54519,13 |
| Запаси | 37243,44 | 1483,82 | 15806,59 |
| Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів ) | -103814,7 | -2021,72 | -44478,81 |
| Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів і довгострокових кредитів і позик | -24980,57 | 996,75 | -27397,58 |
| Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів | 232687,25 | 11806,01 | 38712,54 |
| Тип фінансової стійкості | 1 | 2 | 1 |

* 0 – кризовий фінансовий стан; 1 – нестійкий фінансовий стан; 2 – нормальна фінансова стійкість; 4 – абсолютна фінансова стійкість

*Джерело: розраховано на основі [5]*

542 млрд. JPY. Визначення фінансової стійкості корпорацій Японії наведено в табл. 7.

Мають значну проблему з фінансової стійкістю корпорації автопрому Китаю. Корпорація SAIC має дефіцит у розмірі 25 млрд. CNY; BYD – 27 млрд. CNY. Визначення фінансової стійкості провідних корпорацій Китаю наведено в табл. 8.

**Висновки.** Таким чином, на основі проведеного дослідження економічних аспектів корпорацій автомобільної індустрії можна окреслити такі основні важливі положення:

1) аналіз стану розвитку автомобілебудування і світових ринків транспортних засобів показав, що на теперішній час країнами – лідерами з виробництва та світового зростання є Південна Африка (займає майже 95% виробництва країн Африки); США, Мексика (регіон NAFTA); Китай, Японія, Південна Корея, Індія (регіон Азії та Океанії);

2) збут продукції автомобільної індустрії впродовж 2005 р. і до початку світової кризи (2008 р.) динамічно зростав із кожним роком. У період фінансової кризи обсяги продажу автомобілів зменшилися. Значного падіння обсягів продажів зазнали два регіони: в Європі збут зменшився на 11,5%; в Америці – на 25%.

Європейські виробники автомобільного транспорту в 2015 р. так і не вийшли на обсяги продаж 2005 р. (90,4% від обсягу продажу 2005 р.).

Транснаціональні корпорації Тихоокеансько-Азіатського регіону в період 2005–2015 рр. збільшили свої обсяги продажу у два рази (на 23 млн. од.).

Традиційно низька купівельна спроможність спостерігається в Африці, де обсяги продажів автомобілів почали перевищувати 1,5 млн. од. лише в 2012 р.

Найбільш критична ситуація з реалізацією – у нашій країні. На протязі 10 років обсяг реалізації автомобільного транспорту в Україні зменшився у п'ять разів;

3) 90% світового виробництва автомобілів створюють 20 перших транснаціональних корпорацій зі списку Global 2000 журналу Forbes: Toyota Motor, Volkswagen Group, Daimler, Ford Motor, General Motors, BMW Group, Honda Motor, Hyundai Motor, SAIC Motor, Renault, Tata Motors, Fuji Heavy Industries, Peugeot, Suzuki Motor, Fiat Chrysler, Dongfeng Motor Group, Mazda Motor, Isuzu Motors, BYD. Саме ці компанії протягом останніх 10 років є флагманами світової автомобільної індустрії, про що свідчить висока питома вага зазначених країн у загальносвітовому виробництві автомобілів;

4) основою подальшого розвитку автомобільної корпорації є фінансова стійкість та стабільність. Із досліджених світових корпорацій – лідерів автомобілебудування 50% є фінансово нестійкими.

Корпорації Німеччини мають нестачу власних обігових коштів і довгострокових позик у розмірі 3–14 млрд. EUR; провідна корпорація США – G.M. – 15 573 млн. USD; автомобільні корпорації Франції – 3–7 млрд. EUR. Мають значну проблему з фінансової стійкістю корпорації автопрому Китаю: корпорація SAIC має дефіцит у розмірі 25 млрд. CNY; BYD – 27 млрд. CNY.

Інша ситуація з корпораціями Японії. Транснаціональні компанії TOYOTA, NISSAN, SUZUKI, MAZDA, ISUZU мають нормальну фінансову стійкість. Абсолютну фінансову стійкість має власник бренду Subaru – Fuji Heavy Industries. Вільні власні обігові кошти FUJI становлять 535 415 млн. JPY.

Проблемним суб'єктом господарювання є автовиробник HONDA, який має дефіцит коштів та позик у розмірі 542 млрд. JPY.

**Список використаних джерел:**

1. Столярчук Я.М. Глобальна транснаціоналізація бізнес-діяльності: тенденції, формати, конфлікт інтересів / Я.М. Столярчук // Науковий вісник Дипломатичної академії України. Економічні науки. – 2015. – Вип. 22. – Ч. 3. – С. 86–94.
2. Некрасова Т.С. Транснаціональні корпорації в економіці держави: важелі впливу та наслідки для розвитку / Т.С. Некрасова, О.М. Гребешкова // Стратегія економічного розвитку України. – 2016. – № 38. – С. 11–28.
3. Проноза П.В. Світове автомобілебудування: сучасні тенденції та перспективи розвитку / П.В. Проноза // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 118–125.
4. Офіційний сайт Міжнародної організації підприємств автомобільної промисловості (International Organization of Motor Vehicle Manufactures –IOMVM) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oica.net/.
5. Портал фінансових ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.investing.com.

**Аннотация.** В статье рассмотрены индикаторы вклада автомобильной индустрии в развитие страны. Проанализировано мировое производство автомобильного транспорта в течение 2011–2015 гг. Рассмотрены основные показатели корпораций – лидеров автомобильной индустрии. Проанализированы объемы продаж автомобилей в течение 2005–2015 гг. Рассчитан тип финансовой устойчивости ведущих автомобильных корпораций мира.

**Ключевые слова:** мировое производство, мировая реализация, финансовая устойчивость корпорации, автомобильная индустрия, собственные оборотные средства.

**Summary.** The article describes the indicators of the contribution of the automotive industry in the development of the country. Global production of automobile transport in 2011-2015 was analyzed. The main indicators of corporations that are leaders in the automotive industry were described. The volumes of car sales during 2005-2015 were analyzed. The financial stability of the leading automotive companies in the world was calculated.

**Key words:** global production, global implementation, financial stability of the Corporation, the automotive industry, working capital.

УДК 339.9.024:061.2ЄС:[316.422.42:316.776]

**Shvets A. I.**
*Doktor Filozofii (PhD) – dr n. ekon., Docent,*
*Docent katedry ekonomii przedsiębiorstwa na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Lwowskiego Narodowego imienia Ivana Franki*

**Shvets A. I.**
*Doctor of Philosophy (PhD) - Economic Sciences,*
*Associate Professor, Associate Professor of Economics Department,*
*Lviv National University named after Ivan Franko*

# TEORETYCZNE A PRAWNE ASPEKTY ROZWOJU SPOŁECZEŃSTWA INFORMACYJNEGO W UE

# THEORETICAL & LEGAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INFORMATION SOCIETY IN THE EU

**Streszczenie. W artykule ujawnia się istota informatyzacji. Ustalono związek przyczynowo-skutkowy między rozwojem informatyzacji i s**połeczeństwem informacyjnym. Rozpatrzono różne naukowe podejścia do definicji pojęcia społeczeństwa informacyjnego. Określono główne cechy, charakterystyczne dla sformowanego społeczeństwa informacyjnego. Scharakteryzowano prawne aspekty regulacji społeczeństwa informacyjnego w UE.

**Słowa kluczowe:** informacja, technologie informacyjno-komunikacyjne, informatyzacja, społeczeństwo informacyjne, infrastruktura informacyjna.

**Problem badawczy.** Dynamiczny rozwój globalnego środowiska informacyjnego oraz rosnący popyt na coraz lepszą jakość produktów i usług technologii informacyjno-komunikacyjnych (w skrócie ICT, z ang. Information and Communication Technology) przyczyniły się do powszechnego stosowania komputerów i ogólnoświatowej sieci komputerowej (Internet) dla różnorodnych potrzeb w różnych dziedzinach życia. Temat rozwoju informatyzacji i społeczeństwa informacyjnego w UE zawiera problem badawczy, ponieważ współczesna nauka i technika stworzyły wiele obszarów high-tech, których zastosowania mogą w istotny sposób zmienić formy ludzkiej aktywności w procesach ekonomicznych i społecznych.

**Analiza ostatnich badań i publikacji.** Wielu badaczy jest głęboko przekonanych o doniosłej roli informatyzacji w procesach formujących współczesne społeczeństwo. Abramowicz M., Nowak J.S., Goban-Klas T., Sienkiewicz P., Górczyńska M., Ciesak Ł. poddały badaniom zinformatyzowany sposób rozwoju współczesnych społeczeństw informacyjnych, oparty na ekspansji ICT, który tworzy podłoże dla gruntownej zmiany warunków i stylu życia społecznego.

**Nierozstrzygnięte wcześniej części ogólnego problemu.** W artykule zastanawiam się głównie na roli technologii, która w wypadku społeczeństwa informacyjnego znajduje się w centrum zainteresowania, a także zmianach funkcjonowania społeczeństwa i gospodarki w związku z wykorzystaniem infrastruktury informacyjnej w połączeniu ze zmianami organizacyjnymi i nowymi umiejętnościami w administracji publicznej w celu usprawnienia usług publicznych i procesów społeczno-ekonomicznych.

**Cel pracy.** Zdobycie europejskiego doświadczenia w zakresie zapewniania obywatelom i przedsiębiorcom, a także administracji publicznej dostępu do narzędzi użytecznych, bezpiecznych, prostych w stosowaniu, powszechnie dostępnych i neutralnych technologicznie z następnym stosowaniem ich w praktyce na Ukrainie, co ułatwi obywatelom załatwienie spraw urzędowych, a także spraw, związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, z ochroną zdrowia, poszukiwaniem pracy, zdobywaniem wiedzy, wykształcenia itp.

**Wyniki badania.** Obecnie bez komputerów świat współczesny nie mógłby istnieć. Wiąże się to iz zastosowaniem sieci

komputerowych, odpowiedniego oprogramowania, systemów operacyjnych, itp. Proces wykorzystania ich możliwości w życiu codziennym, gospodarce, różnego typu instytucjach czy w edukacji nazywa się informatyzacją.

Informatyzacja często używa się jako synonim komputeryzacji, czyli wprowadzaniem komputerów do wybranych miejsc docelowych, zastępowaniem papierowych baz danych bazami informatycznymi z dedykowanymi systemami wyszukiwania, sortowania i przechowywania danych, elektronicznymi formularzami, komunikacją opartą na komunikatory internetowe, itp. Informatyzacja natomiast dotyczy pojęcia przekształcenia gospodarki czy społeczeństwa na danym terenie w gospodarkę informacyjną lub społeczeństwo informacyjne, czyli oparte na informacji i przebiega w ramach zwiększania liczby systemów informacyjnych, wkładów finansowych w ramach projektów opartych o technologię IT [1, s. 7].

Technologie informatyczne (w skrócie IT, z ang. Information Technology) odnoszą się do technologii związanych z komputerami i oprogramowaniem, nie związanych jednak z technologiami komunikacyjnymi i dotyczącymi sieci i są węższym pojęciem niż technologie informacyjne i komunikacyjne (CMC, z ang. Computer Mediated Communication). Pod tym pojęciem kryje się typ technologii przetwarzających, gromadzących i przesyłających informacje w formie elektronicznej. Rozwój tych technologii sprawia, że oba pojęcia stają się coraz bardziej spójne, będący przy tym motorem rozwoju cywilizacyjnego, społecznego i gospodarczego [2].

Rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych i jednocześnie zwiększenie zasobów informacji w drugiej połowie XX wieku przyczyniło się do powstania nowego typu utworu społecznego – „społeczeństwa informacyjnego", świadkami którego jesteśmy dzisiaj.

Pierwsze wiadomości na temat społeczeństwa informacyjnego pojawiły się w połowie lat sześćdziesiątych w Japonii, gdzie rozwój mikroelektroniki będącej podstawą techniki cyfrowej był najszybszy. Termin „jōhōka shakai" oznaczający społeczeństwo komunikujące się poprzez komputer (The Computer-Mediated Communication Society) czyli „społeczeństwo informacyjne", został użyty po raz pierwszy w 1963 roku przez Tadao Umesao w artykule na temat ewolucyjnej teorii społeczeństwa opartego na informacji [3, s. 9], a spopularyzowany przez K. Koyama w 1968 roku w rozprawie pt. „Wprowadzenie do Teorii Informacji" (Introduction to Information Theory) [4].

W Europie pojęcie „społeczeństwa informacyjnego" pojawiło się w 1978 r. za pośrednictwem ekspertów Simona Nory i Alaina Minca w raporcie przedstawionym prezydentowi Francji, w Stanach Zjednoczonych było rozpowszechnione w latach osiemdziesiątych [5, s. 43], a na Ukrainie z 2006 roku, kiedy były umocnione Rekomendacje Rozwoju Społeczeństwa Informacyjnego.

Rezolucją Zgromadzenia Ogólnego Organizacji Narodów Zjednoczonych z dnia

27 marca 2006 r. został ustanowiony Światowy Dzień Społeczeństwa Informacyjnego (ŚDSI) jako kontynuacja mającego wieloletnią tradycję Światowego Dnia Telekomunikacji [6].

Mimo wielkiej ilości literatury na temat społeczeństwa informacyjnego i jego definicji, wskazuję na jedną, która, z mego punktu widzenia, wyjaśnia to pojęcie najtrafniej. Społeczeństwo informacyjne według definicji Ministerstwa Administracji i Cyfryzacji RP to „społeczeństwo znajdujące się na takim etapie rozwoju techniczno-organizacyjnego, że osiągnięty poziom zaawansowania technologii informacyjno-telekomunikacyjnych stwarza warunki techniczne, ekonomiczne, edukacyjne i inne do powszechnego wykorzystania informacji w produkcji wyrobów i świadczeniu usług. Społeczeństwo takie zapewnia obywatelom powszechny dostęp i umiejętność korzystania z technologii teleinformatycznych w ich działalności zawodowej i społecznej, w celu podnoszenia i aktualizacji wiedzy, korzystania ze zdobyczy kultury, ochrony zdrowia oraz spędzania wolnego czasu i innych usług mających wpływ na wyższą jakość życia" [7, s. 272].

Żeby scharakteryzować społeczeństwo informacyjne podaję jedną z najbardziej popularnych charakterystyk tego pojęcia z raportu IBM Community Development Foundation, według którego w społeczeństwie informacyjnym są postrzegane następne cechy:

– wysoki stopnień korzystania z informacji w życiu codziennym przez większość obywateli i organizacji;

– użytkowanie jednorodnej lub kompatybilnej technologii informacyjnej na użytek własny, społeczny, edukacji i działalności zawodowej;

– umiejętność przekazywania, odbierania, a także szybkiej wymiany danych cyfrowych bez względu na odległość [8, s. 11].

Uważam, że społeczeństwo informacyjne zależy nie tylko od informacji, lecz także od środków i sposobów jej gromadzenia, przekazywania, przesyłania, co jest możliwe przez ogólnoświatową sieć komputerową (Internet). Dlatego, uzupełniając zaznaczone powyżej cechy, dołączam sieć Internet do kluczowych cech, charakteryzujących społeczeństwo informacyjne.

Według podanych wyżej określeń wyodrębniam podstawowe cechy, które charakteryzują społeczeństwo informacyjne: *kapitał ludzki, technologie informacyjno-komunikacyjne, sieć Internet, informacja, wiedza, infrastruktura informacyjna*. Poniżej wyjaśniam niezbędność każdej czynności w środowisku informacyjnym.

Pierwszą podstawową cechą społeczeństwa informacyjnego wyodrębniam *kapitał ludzki*, który składa się z pracowników, zapełniających rozwój produktów i usług ICT, powszechną edukację informatyczną, prowadzą badania naukowe oraz działalność badawczo-rozwojową w sferze informatyzacji. Otóż, warunkiem rozwoju społeczeństwa informacyjnego są wykwalifikowani pracownicy, potrafiący posługiwać się technikami informacyjno-komunikacyjnymi i stale podnoszący swoje kwalifikacje, zdolni także nabywać umiejętności w nowych dziedzinach, płynących z rozwoju ICT.

Inną podstawową cechą społeczeństwa informacyjnego jest bardzo dynamiczny *rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych* i niezbędnych do ich wykorzystania urządzeń, które spowodowały dogłębne zmiany w rzeczywistości społecznej i gospodarczej.

W społeczeństwie informacyjnym spostrzegam szybsze docieranie do informacji, co ułatwia podejmowanie decyzji i pomaga lepiej zadowolić potrzeby indywidualne i społeczne. Najbardziej widoczną oznaką kształtowania społeczeństwa informacyjnego i jego najważniejszym narzędziem jest ogólnoświatowa *sieć Internet*.

Z założenia większość definicji społeczeństwa informacyjnego zwracają uwagę także na ważną rolę *informacji*:

– globalny charakter generowanych informacji, zapotrzebowania na informację i sposobu wykorzystywania informacji;

– techniczne możliwości nieograniczonego gromadzenia informacji;

– opracowywanie technologii i standardów umożliwiających ujednolicony opis i wymianę informacji;

– możliwość przekazywania informacji bez względu na czas i przestrzeń;

– predyspozycja odbierania informacji przez wszystkich zainteresowanych;

– ewentualność powszechnego, otwartego i nielimitowanego korzystania z Internetu jako źródła informacji [9, s. 422].

W społeczeństwie informacyjnym obywatel powinien posiadać umiejętność poszukiwania informacji w Internecie za pomocą ICT.

O efektywnym wyszukiwaniu informacji w Internecie decyduje głównie *wiedza*:

– wiedza o tym, której informacji dokładnie szukać (sprecyzowane określenie potrzeb);

– wiedza o tym, w jaki sposób poszukiwać informacji (umiejętność wprowadzenia planu działania);

– wiedza o tym, gdzie szukać informacji (obeznanie z narzędziami wyszukiwawczymi i ich dobór)

– wiedza o tym, jak odpowiednio zastosować informację i dopasować narzędzi [10, s. 53].

Z rozwojem cywilizacyjnym i ekonomicznym w gospodarce opartej na wiedzy staje się niezbędna dla funkcjonowania społeczeństwa informacyjnego *infrastruktura informacyjna*, która łączy kompleks instytucji, jednostek organizacyjnych, zasobów i systemów informacyjnych oraz technologii informacyjnych, określające stosunki społeczne, polityczne i ekonomiczne. Podaję podstawowe zasady funkcjonowania owej infrastruktury w społeczeństwie informacyjnym:

– powszechny dostęp ludzi do podstawowego zakresu techniki komunikacyjnej i informatycznej;

– otwarta sieć - dostęp do sieci dla wszystkich operatorów i usługodawców w dziedzinie łączności, informacji i komunikowania masowego na warunkach wolnej konkurencji;

– zdolność wzajemnego łączenia się i przekazywania danych między elementami zintegrowanej architektury sieci komunikacyjnych, sprzętu do przetwarzania informacji, banków danych i terminali;

– zdolność współpracy wszelkiej techniki i sprzętu komunikacyjnego i informatycznego, umożliwiających komunikowanie się i przekaz danych między wszystkimi ludźmi, niezależnie od tego, gdzie się znajdują i jakimi środkami komunikowania się posługują;

– konkurencja, co kładzie nacisk na rozwój tej infrastruktury przez kapitał prywatny w ramach liberalnych rozwiązań wolnorynkowych i ograniczenie interwencjonizmu państwowego w tej dziedzinie [11].

Podstawową częścią infrastruktury informacyjnej społeczeństwa i gospodarki jest infrastruktura informacyjna państwa. Stanowi ona podstawę ładu informacyjnego i bezpieczeństwa informacyjnego, a także obejmuje zasoby i systemy informacyjne warunkujące funkcjonowanie społeczeństwa i gospodarki, w tym szczególnie:

1) zasoby i systemy informacyjne obsługujące sektor publiczny w gospodarce narodowej, w tym zasoby i systemy zarządzane, kontrolowane lub nadzorowane przez aparat państwa,

2) zasoby i systemy informacyjne zarządzane przez jednostki sektora niepublicznego, w tym przez podmioty komercyjne sektora informacyjnego gospodarki, za które to zasoby i systemy odpowiedzialność ponosi lub powinno ponosić państwo [12, s. 14].

Uważam, że w społeczeństwie informacyjnym nowoczesne technologie i globalizacja rynków zmieniają sposób funkcjonowania państwa, przeobrażając podmioty urzędnicze i gospodarcze w podmioty skomputeryzowane, które wykorzystują współczesne technologie informacyjne i zasoby wiedzy w działalności i zarządzaniu oraz działają nie tylko w obszarze rzeczywistej działalności, a także w przestrzeni wirtualnej (sieci Internet).

Na każdą zmianę społeczną reaguje prawo, które nie jest niczym innym jak dowodem na aktualny rozwój i stan ludzi, którym służy. Informatyzacja jako szeroki proces także ma podstawę prawną, zwłaszcza, że pojęcie społeczeństwa informacyjnego od dawna znajduje się w orbicie zainteresowań Unii Europejskiej, która stawia sobie za cel „ukształtowanie społeczeństwa nowego typu, opartego na wiedzy, w którym technologie gromadzenia, przetwarzania, przekazywania i użytkowania informacji są dostępne i tanie […]; to społeczeństwo, w którym nowe technologie ICT są podstawą tworzenia dochodu narodowego i dostarczają źródła utrzymania większości jego członków". Począwszy od 1993 r. Unia Europejska podejmuje działania zmierzające do rozwoju tak rozumianego społeczeństwa [13, s. 11].

Dokonując analizy pojęcia społeczeństwa informacyjnego w kontekście dokumentów, które miały wpływ na jego budowę na gruncie UE, w pierwszej kolejności należy wskazać na Strategię i2010 - Europejskie społeczeństwo informacyjne na rzecz wzrostu i zatrudnienia. Dokument ten zawiera ramy polityki UE dla społeczeństwa informacyjnego w latach 2005-2009 i odwołuje się do strategii lizbońskiej. Głównym jej celem, jak wynika z wprowadzenia do Strategii i2010, jest zbudowanie w pełni zintegrowanego społeczeństwa informacyjnego na fundamencie ICT stosowanych szeroko w usługach publicznych, w małych i średnich przedsiębiorstwach oraz w gospodarstwach domowych. Kolejnym krokiem ku stworzeniu podstaw społeczeństwa nakierowanego na zdobywanie wiedzy jest Europejska Agenda Cyfrowa sporządzona w 2010 roku. Agenda jest jednym z siedmiu projektów przewodnich strategii Europa 2020. Kluczową kwestią także w przypadku tego dokumentu jest określenie podstawowej roli, jaką muszą odegrać technologie informacyjno-komunikacyjne w dążeniu UE do osiągnięcia zamierzeń wyznaczonych na rok 2020 [14].

Wskazane dokumenty mają ogólny charakter, w konkretnych obszarach, takich jak np. e-administracja (e-government) czy też e-zdrowie (e-health), ich doprecyzowaniu służą akty o charakterze szczegółowym. W zakresie obszaru e-sprawiedliwość (e-justice), na uwagę zasługuje Wieloletni plan działania na lata 2009-2013 dotyczący europejskiego e-prawa, który został wydany w formie zawiadomienia instytucji i organów Unii Europejskiej. Już od lipca 2016 roku w całej Unii Europejskiej weszły w życie przepisy rozporządzenia eIDAS (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie identyfikacji elektronicznej i usług zaufania w odniesieniu do transakcji elektronicznych na rynku wewnętrznym) [15]. Nowe rozporządzenie zastępuje wcześniejszą dyrektywę 1999/93/WE w sprawie wspólnotowych ram prawnych dla podpisów elektronicznych, jak również krajowe przepisy państw członkowskich UE w tym zakresie.

Celem rozporządzenia eIDAS jest zwiększenie bezpieczeństwa i zaufania do transakcji elektronicznych poprzez wprowadzenie jednolitych przepisów w całej Unii Europejskiej. Usprawni to znacząco komunikację elektroniczną między obywatelami, przedsiębiorstwami i administracją publiczną na terenie całej Unii.

Rozporządzenie odnosi się nie tylko do podpisu elektronicznego (tj. zastępowana dyrektywa 1999/93/WE), ale wkracza także w obszar nowych narzędzi niezbędnych dla kompleksowego świadczenia transgranicznych e-usług, takich jak identyfikacja elektroniczna, pieczęć elektroniczna czy elektroniczne doręczenia.

Oznacza to konieczność dostosowania polskiego prawa wykonawczego do wymogów rozporządzenia. Prace w tym zakresie już trwają i polegają m.in. na przygotowaniu ustawy, która uchyli obowiązującą ustawę o podpisie elektronicznym oraz ureguluje materię pozostawioną przez eIDAS do obsłużenia państwom członkowskim (tj. kwestie nadzoru nad usługami, odpowiedzialności za świadczone usługi oraz kary

administracyjne). Z uwagi na brak możliwości bezpośredniej zmiany ustawą również krajowych rozporządzeń związanych z obszarem uregulowanym w eIDAS, konieczna będzie także ich nowelizacja. Jest to proces długotrwały, dlatego należy go rozpocząć z odpowiednim wyprzedzeniem tak, aby nowe przepisy – spójne pojęciowo i merytorycznie - mogły zafunkcjonować płynnie od 1 lipca 2016 roku.

Oprócz nowelizacji krajowych aktów prawnych konieczne będzie również dostosowanie systemów informatycznych zwłaszcza tych w ramach, w których świadczone są elektroniczne usługi publiczne. Szczególnej uwagi w tym względzie wymagają przepisy dotyczące wzajemnego, transgranicznego uznawania tzw. notyfikowanych środków elektronicznej identyfikacji oraz kwalifikowanych podpisów elektronicznych w usługach publicznych. Celem rozporządzenia eIDAS jest stworzenie odpowiednich warunków sprzyjających interoperacyjności usług administracji elektronicznej w całej Unii Europejskiej.

**Wnioski.** Ujednolicenie przepisów w całej UE spowoduje, że kontakt elektroniczny pomiędzy obywatelami, przedsiębiorcami i administracją publiczną będzie wygodniejszy i bardziej bezpieczny. Wpłynie to pozytywnie na rozwój całego sektora e-usług, nie tylko administracji publicznej. Jeden identyfikator elektroniczny otrzymany w ojczystym kraju będzie pozwalał na uwierzytelnienie się w różnych systemach teleinformatycznych w całej UE np. w systemach opieki zdrowotnej. Każdy podpis elektroniczny spełniający wymagania określone przepisami będzie nie tylko uznany, ale też łatwo rozpoznany, a jego poprawność i ważność łatwa do zweryfikowania.

**Literatura:**


1. Abramowicz M., Społeczeństwo informacyjne a informatyzacja, S.7 [online] – Dostępny z World Wide Web: http://www.onkol.kielce.pl/onkol/projekt/ konferencja_zamykajaca_prezentacje/ Abramowicz.pdf.
2. ICT - Technologie informacyjno-komunikacyjne [online] – Dostępny z World Wide Web: http://www.istshare.eu/ict-technologie-informacyjno-komunikacyjne.html.
3. Nowak J.S., Społeczeństwo informacyjne – geneza i definicje, Rozdział II, S. 9 [online] – Dostępny z World Wide Web: http://www.silesia.org.pl/upload/ Nowak_Jerzy_Spoleczenstwo_informacyjne-geneza_i_definicje.pdf.
4. Społeczeństwo informacyjne [online] – Dostępny z World Wide Web: http://pl.wikipedia.org/wiki/Społeczeństwo_informacyjne#cite_ note-1.
5. Goban-Klas T., Sienkiewicz P., Społeczeństwo informacyjne: Szanse, zagrożenia, wyzwania, Wydawnictwo Fundacji Postępu Telekomunikacji, Kraków, 1999, S. 43 [online] – Dostępny z World Wide Web: http://informacjacyfrowa.wsb.edu.pl/pdfs/SpoleczenstwoInformacyjne.pdf.
6. Światowy Dzień Społeczeństwa Informacyjnego [online] – Dostępny z World Wide Web: http://www.pti.org.pl/Inicjatywy/Swiatowy-Dzien-Spoleczenstwa-Informacyjnego.
7. Społeczeństwo Informacyjne w Liczbach 2013, Departament Społeczeństwa Informacyjnego MAC, Warszawa, 2013, S. 272.
8. STUDIA Biura Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu, 3(19), Warszawa, 2009, S. 11[online] – Dostępny z World Wide Web: http://orka.sejm.gov.pl/ WydBAS.nsf/0/23A7171DCFEC11E4C125767F00491759/$file/BAS_03_09-13_1.pdf.
9. Górczyńska M., Społeczeństwo informacyjne a korzystanie z edukacyjnych zasobów informacyjnych Internetu, Społeczeństwo informacyjne: Gospodarka, technologie, procesy, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krkowie, Kraków, 2011, S. 422.
10. Skaner Kompetencji, Podręcznik, S. 53 [online] – Dostępny z World Wide Web: http://nawigatorprzyszlosci.pl/pliki/SK_Podręcznik.pdf.
11. Społeczeństwo Informacyjne w Polsce, Wstęp do Formułowania Założeń Polityki Państwa, Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji, Warszawa, lipiec 1996 r. 53 [online] – Dostępny z World Wide Web: http://kbn.icm.edu.pl/pub/ info/dep/spo.html.
12. Oleński J., Infrastruktura Informacyjna Państwa w Glibalnej gospodarce, Wydanie I, Warszawa, 2006, S.14.
13. Ciesak Ł., Społeczeństwo informacyjne, Rozdział 1., S. 11 [online] – Dostępny z World Wide Web: http://www.bibliotekacyfrowa.pl/ Content/38933/002.pdf.
14. Łuczak L., Portal e-Justice jako element budowy społeczeństwa informacyjnego Unii Europejskiej [online] – Dostępny z World Wide Web: http://www.e-mentor.edu.pl/artykul/index/numer/51/id/1051.
15. Rozporządzenie eIDAS, usługi zaufania i identyfikacja elektroniczna wejdą w miejsce ustawy o podpisie [online] – Dostępny z World Wide Web: http://prawo.vagla.pl/node/10206.


**Анотація.** У статті розкривається сутність інформатизації. Простежено причинно-наслідкові зв'язки між розвитком інформатизації та формуванням інформаційного суспільства. Розглянуто різні наукові підходи до визначення поняття інформаційного суспільства. Визначено основні риси, характерні для сформованого інформаційного суспільства. Охарактеризовано правові аспекти регулювання інформаційного суспільства в ЄС.

**Ключові слова:** інформація, інформаційно-комунікаційні технології, інформатизація, інформаційне суспільство, інформаційна інфраструктура.

**Summary.** The article reveals the essence of informatization. Traced causal relationship between the development of informatization and formation of information society. Discusses various scientific approaches to the definition of the information society. Characterized the main features of the formed information society. Described legal aspects of adjusting of information society in the EU.

**Key words:** information, information and communication technologies, informatization, information society, information infrastructure.

**Аннотация.** В статье раскрывается сущность информатизации. Обозначены причинно-следственные связи между развитием информатизации и формированием информационного общества. Рассмотрены различные научные подходы к определению понятия информационного общества. Определены основные черты, характерные для сложившегося информационного общества. Охарактеризованы правовые аспекты регулирования информационного общества в ЕС.

**Ключевые слова:** информация, информационно-коммуникационные технологии, информатизация, информационное общество, информационная инфраструктура.

УДК 331.556.4:311.74:314.96

**Шиманська К. В.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри міжнародної економіки*
*Житомирського державного технологічного університету*

**Shymanska K. V.**
*PhD in Economics, Associate Professor,*
*Associate Professor of Department of International Economics*
*Zhytomyr State Technological University*

# ГЕНДЕРНА СТРУКТУРА УКРАЇНСЬКОЇ ЕМІГРАЦІЇ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ

# UKRAINIAN EMIGRATION GENDER STRUCTURE: CURRENT TRENDS, TRANSFORMATION AND SOCIO-ECONOMIC IMPACTS

**Анотація.** У статті досліджено гендерну структуру еміграції населення України. Визначено основні передумови її трансформації в сучасних соціально-економічних умовах, зокрема явище фемінізації трудової еміграції. На основі вивчення статичних та аналітичних даних описано основні тенденції даного явища. Описано фінансові аспекти гендерної диференціації трудової міграції та її соціодемографічні наслідки. Окреслено ключові аспекти, які слід урахувати під час формування міграційної політики України.

**Ключові слова:** міжнародна міграція, еміграція, імміграція, трудова міграція, жіноча міграція, гендерна структура міграції, фемінізація міграції.

**Постановка проблеми.** Питання зовнішньої трудової міграції надзвичайно гостро сьогодні постали перед Україною. Різке зростання числа українських мігрантів за кордоном і пов'язана з ним низка соціально-економічних та демографічних проблем стоять на порядку денному як на регіональному рівні, так і на національному. І очікувана всіма лібералізація візового режиму з країнами Європейського Союзу тільки ускладнить ситуацію. Так, за результатами дослідження з питань міграції та торгівлі людьми в Україні, проведеного в 2015 р. агенцією GfK Ukraine для Міжнародної організації з міграції (далі – МОМ) [1], частка сімей (розширених), члени яких працюють за кордоном, становила 5,4% (у 2011 р. вона становила 5,5%, у 2008 р. – 7,0%, у 2006 р. – 10,0%); разом із тим неофіційна еміграція суттєво зросла – з 27,6% у 2011 р. до 40,5% у 2015 р. [1].

Слід додати, що за результатами опитування, проведеного Представництвом МОМ в Україні, лише половина короткострокових трудових мігрантів відповіли, що мають урегульований статус у країні призначення (серед довгострокових мігрантів така частка вище та становить 81%). При цьому переважними країнами, щодо яких мігранти визнають власний неурегульований статус, є Республіка Білорусь (42%), Російська Федерація (38%), Італія (32%), Португалія (23%), Іспанія (22%) [2, с. 43]. Як бачимо, викликає занепокоєння частка трудових мігрантів, що працюють неофіційно, оскільки в перспективі вони зіткнуться з відсутністю належного соціально-економічного захисту у приймаючій країні (наприклад, у зв'язку з виробничими травмами, адже українські мігранти, як правило залучені до важких та небезпечних робіт), небезпекою потрапляння в сучасне рабство.

Проте посилює проблему й трансформація гендерно-вікової структури української міграції, яка характеризується зростанням чисельності жінок-мігрантів (більш уразливої категорії мігрантів), зниженням середнього віку мігрантів, що провокує проблеми старіння нації, зниженням рівня народжуваності, погіршенням трудового потенціалу населення тощо. У зв'язку із цим актуалізується потреба у вивченні гендерної структури українських мігрантів для пошуку детермінант їх міграційної мотивації та в перспективі вдосконалення міграційної політики України на тлі її євроінтеграційних перетворень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Свій науковий пошук вивченню гендерної структури міжнародної міграції присвятили такі вітчизняні вчені, як Г.В. Герасименко [3], О.А. Малиновська [4], О.В. Позняк [3; 4], Е.М. Лібанова [4], І.П. Майданік [5], М.М. Касьянова [6], О.В. Ширма [6]. Соціопсихологічний портрет українських емігранток сформувала С. Одинець [7], яка визначила соціально-демографічні характеристики українських мігрантських осередків в Італії в ретроспективі останніх десяти років, а також основні причини жіночої міграції, способи виїзду, моделі зайнятості українок в Італії.

Дослідженням питань жіночої міграції, її тенденцій та причинно-наслідкових зв'язків серед зарубіжних учених займаються Д. Вандегріфт [8] та М. де Ріт [9], які зосередили увагу на вивченні сфер працевлаштування мігранток; Я. Худжа та Л. Платт [10], які дослідили економічну активність жінок-мігранток за етнічною приналежністю в країні призначення (на прикладі Великобританії); М. Черутті та М. Гаудіо, які здійснили порівняння міграційних потоків жінок на базі ідентифікації особливостей соціокільтурних особливостей сприйняття жінки в суспільстві (на прикладі мексиканців у США та парагвайців в Аргентині) [11]. Разом із тим Р. Сарті [12] та Ф. Скрінци [12; 13], наголошуючи на проблемі ототожнення поняття «гендерний» з поняттям «жіночий», скеровують свої дослідження саме на вивчення працевлаштування чоловіків-мігрантів у нетиповій для них сфері роботи на дому.

**Метою** статті є вивчення гендерної структури українських емігрантів, визначення їх міграційної мотивації та її трансформації протягом останніх років, пошук соціально-економічних детермінант посилення гендерної трансформації еміграційних потоків з України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для кращого розуміння структури міграційних потоків з України слід наголосити, що 87,9% мігрантів перебувають за кордоном з метою роботи, 5,3% – на навчанні, 3,8% – з метою воз'єднання родини [2, с. 32].

«За даними Відділу населення ООН, – указують Г.В. Герасименко та О.В. Позняк, – у кінці XX століття потік жінок-мігрантів зростав більш прискореними темпами, ніж чоловіків, у країнах, що є найважливішими реципієнтами трудових мігрантів. Окреслюється нова тенденція фемінізації міжнародної міграції, що є наслідком сучасних змін у структурі зайнятості та сегментації світового ринку праці» [3, с. 46].

Якщо ж глибше характеризувати параметри міграційних потоків у гендерному зрізі, то тут слід звернутися до узагальнень, зроблених М.М. Касьяновою та О.В. Ширмою [6], які за результатами проведених досліджень зазначають, по-перше, зростання частки жінок-мігранток порівняно з 2001 р. (з 24% до 32,8% у 2011 р.), по-друге, різну географічну спрямованість жіночої та чоловічої міграції, по-третє, вищий порівняно з чоловіками середній вік жінок-мігранток (37,9 проти 36,2 років), а також суттєво вищу частку осіб із вищою освітою серед мігрантів саме жіночого населення (20% проти 11%) [6, с. 15–16]. Базуючись на описаних указаними авторами інформаційного базису проведеного ними дослідження, робимо висновок, що вони формували свою думку виходячи з досліджень, проведених фахівцями Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України [4]. Зауважимо, що в оригінальному дослідженні вченими додатково проаналізовано відмінності в середній тривалості перебування жінок та чоловіків в еміграції [4, с. 114], а також структуру трудових мігрантів за шлюбним станом [4, с. 115]. Дане дослідження дає широке уявлення про статевовікову та соціальну структури українських емігрантів.

На нашу ж думку, значною проблемою досліджень фактичного перебігу міграційних процесів, їх кількісного та якісного вимірювання є неможливість формування реальної оцінки структури еміграційних потоків з України у зв'язку зі значним сектором тіньової та неурегульованої еміграції. У зв'язку із цим уважаємо більш прийнятним використовувати в ході дослідження дані, сформовані міжнародними організаціями та неурядовими організаціями, які враховують латентні міграційні потоки між країнами та особливості статистичного обліку мігрантів в окремих із них. Так, за даними Представництва МОМ в Україні, «довгострокові трудові мігранти чоловічої статі переважають у віковій групі 30–44 років (50% чоловіків / 36% жінок), а трудових мігрантів-жінок більше в категорії 45–65 років (47% жінок / 28% чоловіків). У молодшій віковій групі 18–29 років кількість чоловіків / жінок більш збалансована (17% / 22%)» [2, с. 15]. Окрім того, «прогнозується, що частка жінок, які здійснюють довгострокову трудову міграцію, збільшиться з 34% до 42%» [2, с. 32]. Іншу гендерну пропорцію трудових мігрантів (на прикладі вихідців із сільської місцевості) спостерігає І.П. Майданік, яка вказує, що серед них «частка чоловіків у 3,5 рази вища за частку жінок (77,9% та 22,1% відповідно)» [5, с. 151].

Низку ґрунтовних висновків щодо трансформації гендерної структури міграції роблять Г.В. Герасименко та О.В. Позняк, які зазначають: «Тривалий час наукові дослідження міграційних процесів передбачали, що абсолютну більшість трудових мігрантів репрезентують чоловіки, які виступають основними годувальниками родин, тоді як жінки несуть відповідальність за дітей та домашню роботу, залишаючись удома. Традиційно жінок не вважали суб'єктами міграції взагалі чи розглядали як «залежних» та «вторинних» мігрантів, які супроводжують свою родину або чоловіка» [3, с. 46]. Зокрема, до основних рис гендерної трансформації міграційних процесів вони відносять наступні тенденції: «1) фемінізацію міжнародної міграції – прискорене зростання чисельності та питомої ваги жінок у складі міжнародних мігрантів <…>; 2) зміну ролі жінок у родині, суспільстві, економіці <…>; 3) професійну гендерну сегрегацію та сегментацію міжнародного ринку праці <…>; 4) підвищену вразливість жінок-мігрантів до дискримінації, експлуатації та порушення прав людини, зокрема торгівлі людьми» [3].

М. де Ріт [9] у дослідженні праці іммігрантів у сфері домашньої роботи в Ємені говорить про те, що «аналіз траєкторій міграції показує різні мотиви жінок до міграції, їх вибір щодо конкретних країн, шляхи, якими вони організовують міграцію, а також подальші наслідки їх мобільності для контакту із сім'ями, що лишилися вдома» [9]. У цьому і виявляється гендерний аспект процесу міграції: стать відіграє роль на етапі підготовки до міграції, під час виїзду з країни походження та в'їзду в країну міграції, а також під час проживання та роботи в приймаючій країні.

Погоджуючись із таким твердженням, уважаємо за доцільне окреслити основні фактори, які спричиняють такі структурні зрушення, зокрема зростаючу пропозицію оплачуваної домашньої праці в економічно розвинених країнах – роботу, яку місцеві жінки вважатимуть низькокваліфікованою та низькооплачуваною. До цих факторів І.М. Петрова [14] додає намагання боротися з бідністю, покращити умови життя та забезпечити дітей, безробіття та обмежені соціальні й економічні можливості в країні походження, розширені можливості самореалізації висококваліфікованих жінок-мігрантів у країнах призначення, боротьба з особистою дискримінацією, прагнення рівних можливостей, наявність осіб для утримання домогосподарства у країні походження, ймовірність заміжжя за кордоном.

Разом із тим слід наголосити на суттєвих загрозах (ризикових аспектах) фемінізації міграційних потоків, серед яких – більша вразливість жінок під час перебування за кордоном (небезпека торгівлі людьми).

Якщо проаналізувати показники протидії торгівлі людьми в Україні (за 2004–2016 рр.), можемо спостерігати такі тенденції: передусім поступово знижується частка жінок у кількості постраждалих (рис. 1); однак глибший аналіз усереднених показників за статтю та формою експлуатації (за 2007–2016 рр.) указує на те, що майже 100% постраждалих від сексуальної експлуатації є жінками, 43% жінок експлуатувалися в інший спосіб (жебрацтво та трудова експлуатація), 89% жінок стали жертвою змішаної експлуатації.

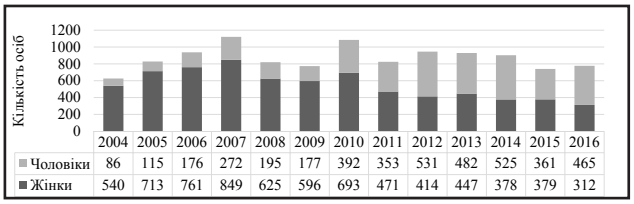



**Рис. 1. Структура та динаміка кількості постраждалих осіб за статтю (2004 – вересень 2016 рр.) [15]**

Окрім того, не можна оминути увагою зростання розриву у винагородах за працю жінок та чоловіків; часте обмеження кваліфікаційного рівня виконуваних робіт, що також є соціально-економічним наслідком посилення гендерної нерівності. Узагальнивши результати обстежень,

здійснених Представництвом МОМ в Україні, сформовано порівняльну таблицю фінансових та інших показників української трудової еміграції в гендерному аспекті (табл. 1).

Для пояснення такої ситуації можна привести думку Д. Вандегріфт, яка вказує, що «жінки, які не мають дітей, навіть за несприятливих умов у сфері зайнятості отримують більш високі доходи за рахунок підприємницької діяльності завдяки більш тривалому часу роботи, разом із тим, батьківські обов'язки інших жінок зумовлюють параметри їх роботи» [8]. Якщо ж говорити про диференціацію гендерного сприйняття роботи мігрантів у сфері домашнього обслуговування, то цікавою є висновок Р. Сарті та Ф. Скрінци [12], які вбачають у подібному працевлаштуванні чоловіків-мігрантів потужний спосіб долучити їх до, як правило, непомітної та неоплачуваної на батьківщині домашньої роботи, виконуваної переважно жінками. А от щодо жіночої зайнятості в даній сфері послуг, то тут спостереження вказаних учених визначають іншу тенденцію: мігрантки, що працюють у сфері домашньої роботи за кордоном у такий спосіб, можна сказати, виконують свої «традиційні» завдання як жінки та матері, але вже в транснаціональному вимірі: жінки, які мігрують і працюють за кордоном як хатні робітниці змінюють поняття «хороша мати», доповнюючи його важкою працею заради благополуччя своїх дітей (їх значення в родинах зростає у зв'язку з тим, що саме вони тепер виконують роль годувальниць).

Останнім часом усе частіше виділяють також низку проблем суспільно-родинного характеру: дистанціювання сімей, формування прошарку перманентних утриманців, трансформація формату існування родин, складність адаптації мігрантів після повернення.

За словами М. Черутті та М. Гаудіо, «ключовим фактором у розумінні статевих відмінностей у характері міграції є культурний фактор – гендерно-сімейна система, яка переважає в кожній країні, і роль, яку вона визначає для жінок у суспільстві» [11]. На нашу думку, важливим соціально-психологічним наслідком фемінізації міграції є формування більшої самостійності жінок щодо здійснення міграцій та працевлаштування, що накладає свій відбиток і на трансформацію суспільного значення жінки як самостійного та повноцінного суб'єкта економічних відносин. У зв'язку із цим уважаємо, що описані вище суспільно-родинні проблеми не повинні пояснюватися гендерними параметрами міграції та виникають у разі міграції будь-кого з батьків.

Під час визначення напрямів удосконалення системи регулювання міграції жінок (формування відповідних елементів національної міграційної політики) слід скон-

Таблиця 1

**Фінансові аспекти гендерного профілю українських емігрантів [2]**

| Параметр порівняння | Мігранти за статтю | |
|---|---|---|
| | Жінки | Чоловіки |
| Галузі працевлаштування мігрантів у країні призначення | Робота на дому – 33% (старші жінки), готельно-ресторанний бізнес та туризм – 21% (молодші жінки), сільське господарство – 10%, виробництво – 9% | Будівництво – 45% (молодші чоловіки), виробництво – 17%, транспорт і комунікація – 9%, сільське господарство – 8% |
| Середня величина оплати праці за рівнем зайнятості: | | |
| - некваліфікований робітник | 1146 дол. США | 1072 дол. США |
| - кваліфікований робітник | 1608 дол. США | 1531 дол. США |
| - висококваліфікований робітник | 2704 дол. США | 2690 дол. США |
| - спеціаліст | 2133 дол. США | 2733 дол. США |
| - керівник | 2298 дол. США | 3003 дол. США |
| - професіонал | 2099 дол. США | 2045 дол. США |
| Розрив у величині оплати праці, у т. ч. за галузями: | У середньому на 5% доходи чоловіків більше, ніж у жінок | |
| - охорона здоров'я | У середньому на 53% доходи чоловіків більше, ніж у жінок | |
| - готельно-ресторанний бізнес | У середньому на 53% доходи чоловіків більше, ніж у жінок | |
| - сільське господарство | У середньому на 28% доходи чоловіків більше, ніж у жінок | |
| Розрив у величині оплати праці, у тому числі за країнами призначення: | | |
| - країни СНД | Чоловіки заробляють у середньому на 22% більше | |
| - країни ЄС | Чоловіки заробляють приблизно на рівні з жінками | |
| Частка мігрантів із вищою освітою | 53% | 37% |
| Середня величина грошових переказів | 5 708 дол. США | 7 200 дол. США |
| (у середньому на 20% вище, ніж мігрантки) | | |
| Основні напрями витрачання грошових переказів | Підтримка батьків і родичів | Відкладання заощаджень, купівля нерухомості та інвестування в бізнес |
| Частка переказів у натуральній формі | 51% | 40% |
| Частка мігрантів, схильних до заощаджень | 97% | 96% |
| Частка мігрантів, що зберігають заощадження за кордоном | 87% | 73% |
| Цільова сума заощаджень | 201 тис. дол. США | 194 тис. дол. США |
| Обсяг заощаджень | 27 тис. дол. США | 25 тис. дол. США |

центрувати увагу не на створенні умов для посилення укріплення наявних гендерних ролей та обмеження ролі жінки функціями у домогосподарстві та репродуктивними функціями, а на посиленні системи захисту її інтересів, дотриманні прав та свобод жінки як людини, формуванні економіко-правового базису реалізації її трудових та соціальних прав як на території України, так і за її межами.

**Висновки.** Аналіз гендерної структури міграційних процесів (зокрема, явища міжнародної міграції) є актуальним напрямом наукових досліджень. Це можна пояснити тим, що соціально-економічні умови життя та трудової діяльності чоловіків і жінок у нашій державі різні, що зумовлено традиційним (хоча і не позбавленим недоліків) сприйняттям ролі жінки в нашому суспільстві. Разом із тим уважаємо, що саме це обумовлює формування міграційних мотивів та параметризує в подальшому зовнішні міграції жінок (тривалість міграції, спосіб життя та працевлаштування в країні призначення, фінансові аспекти заощаджень та грошових переказів). У статті досліджено гендерну структуру еміграції населення України та виявлено, що їй притаманне явище фемінізації, що відповідає загальносвітовим тенденціям.

Соціально-економічні та демографічні наслідки трансформації гендерної структури міграції досить широкі. З одного боку, негативними наслідками є зниження рівня народжуваності (мігранти, як правило, відстрочують або скорочують народження дітей, народжують їх на території іншої країни), дистанціювання сімей, формування прошарку перманентних утриманців, трансформація формату існування родин, складність адаптації мігрантів після повернення. Однак важливим соціально-психологічним наслідком фемінізації міграції є формування більшої самостійності жінок щодо здійснення міграцій і працевлаштування та перегляду суспільного значення жінки як самостійного та повноцінного суб'єкта економічних відносин.

Уважаємо за доцільне під час формування національної міграційної політики України передбачати окремі положення, орієнтовані на забезпечення гендерної рівності щодо здійснення зовнішніх міграцій українських жінок та створення умов для посилення системи захисту їх інтересів, формування економіко-правового базису реалізації їх трудових та соціальних прав, а також дотримання прав та свобод жінки як людини як на території України, так і за її межами.

**Список використаних джерел:**


1. Дослідження з питань міграції та торгівлі людьми: Україна, 2015 р. / GfK Ukraine для Міжнародної організації з міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iom.org.ua/sites/default/files/pres_kit_gfk_iom2015_ua_fin_3_2.pdf.
2. Міграція як чинник розвитку в Україні: Дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їх впливу на розвиток в Україні / Міжнародна організація з міграції, Представництво в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf.
3. Герасименко Г.В., Позняк О.В. Гендерні аспекти трудових міграцій населення України / Г.В. Герасименко, О.В. Позняк // Демографія та соціальна економіка. – 2006. – № 1. – С. 46– 54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/11655.
4. Населення України. Трудова еміграція в Україні / Е.М. Лібанова, О.В. Позняк, О.А. Малиновська [та ін.] ; за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.
5. Майданік І.П. Сільська молодь як особлива категорія учасників трудових міграцій / І.П. Майданік // Український соціум. – 2005. – № 5/6. – С. 150–155.
6. Касьянова М.М., Ширма О.В. Основні чинники та соціальний склад трудової міграції населення України (1991–2011 рр.) / М.М. Касьянова, О.В. Ширма // Наука. Релігія. Суспільство. – 2013. – № 3. – С. 14–17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nrs_2013_3_5.
7. Одинець С. Українські мігрантки в Італії: соціально-демографічний портрет й основні фактори міграційного процесу у перспективі останнього десятиліття / С. Одинець // Народознавчі зошити. – 2013. – № 4. – С. 600 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/NaZo_2013_4_6.
8. Vandegrift D. Global Restructuring, the Tourism Industry, and Women Workers in Caribbean Costa Rica // Gender & Society. – 2008. – Vol. 22. – Issue 6. – P. 778–798 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0891243208324999.
9. De Regt M. Ways to come, ways to leave: Gender, mobility, and il/legality among Ethiopian domestic workers in Yemen // Gender & Society.– 2010. – T. 24. – № 2. – P. 237–260.
10. Khoudja Y., Platt L. Labour market entries and exits of women from different origin countries in the UK // CReAM discussion papers, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eprints.lse.ac.uk/65384/1/__lse.ac.uk_storage_LIBRARY_Secondary_libfile_shared_repository_Content_Platt%2C%20L_Labour%20market_PLatt_Labour%20market_2016.pdf.
11. Cerrutti M., Gaudio M. Gender differences between Mexican migration to the United States and Paraguayan migration to Argentina //The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science. – 2010. – T. 630. – № 1. – P. 93–113 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0002716210368105.
12. Sarti R., Scrinzi F. Introduction to the special issue: Men in a woman's job, male domestic workers, international migration and the globalization of care // Men and masculinities. – 2010. – T. 13. – № 1. – P. 4–15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1097184X10382878.
13. Scrinzi F. Masculinities and the international division of care: Migrant male domestic workers in Italy and France //Men and Masculinities. – 2010. – T. 13. – № 1. – P. 44–64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1097184X10382880.
14. Петрова І.М. Фемінізація трудової міграції та її вплив на дисфункцію українських сімей мігрантів / І.М. Петрова // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Філософські науки. – 2012. – № 15. – С. 101–106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvvnufn_2012_15_23.
15. Протидія торгівлі людьми в Україні: Статистика МОМ станом на 30 вересня 2016 р. / Представництво Міжнародної організації з міграції в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iom.org.ua/sites/default/files/iom_vot_statistics_ukr_sep2016.pdf.

**Аннотация.** В статье исследованы гендерную структуру эмиграции населения Украины. Определены основные предпосылки ее трансформации в современных социально-экономических условиях, в частности, явление феминизации трудовой эмиграции. На основе изучения статических и аналитических данных описаны основные тенденции данного явления. Описаны финансовые аспекты гендерной дифференциации трудовой миграции и ее социо-демографические последствия. Кроме того, определены ключевые аспекты, которые следует учесть при формировании миграционной политики Украины.

**Ключевые слова:** международная миграция, эмиграция, иммиграция, трудовая миграция, женская миграция, гендерная структура миграции, феминизация миграции

**Summary.** The article studied the gender structure of the Ukrainian population emigration. The basic preconditions of its transformation in current socioeconomic circumstances, in particular, the phenomenon of the labor migration feminization have been identified. The main trends of this phenomenon have been described basing on statistics studying. The financial aspects of migration gender differences and its socio-demographic impact have been described. Key aspects that should be targeted in Ukrainian migration policy formation have been formed.

**Keywords:** international migration, emigration, immigration, labor migration, female migration, migration gender structure, the feminization of migration.

УДК 341.655 (477)

**Шинкар В. А.**
*кандидат економічних наук,доцент,*
*доцент кафедри міжнародних економічних відносин*
*Ужгородського національного університету*
**Король М. М.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри міжнародних економічних відносин*
*Ужгородського національного університету*
**Качур Ю. Б.**
*магістр факультету міжнародних економічних відносин*
*Ужгородського національного університету*

**Shynkar V. A.**
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,*
*Senior Lecturer at Department of International Economic Relations*
*Uzhhorod National University*
**Korol M. M.**
*Candidate of Economic Sciences,*
*Senior Lecturer at Department of International Economic Relations*
*Uzhhorod National University*
**Kachur Yu. B.**
*Master of Faculty of International Economic Relations*
*Uzhhorod National University*

# ОСОБЛИВОСТІ ВВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ УКРАЇНИ ЩОДО РОСІЇ

# FEATURES OF UKRAINE ECONOMIC SANCTIONS ON RUSSIA

**Анотація.** У статті проведено аналіз експорту товарів та послуг з України, проаналізовано основні країни – партнери України та нинішнє протистояння Росії з Україною та ЄС у газовій сфері. Окреслено основні проблеми для вітчизняної економіки у газовій сфері. Вказано найбільш проблемні санкції та обмежувальні заходи стосовно громадян і юридичних осіб РФ в Україні, персональні економічні санкції відносно російських банків.

**Ключові слова:** Україна, Росія, економічні санкції, експорт товарів, імпорт товарів, експорт послуг, імпорт послуг.

**Постановка проблеми.** В умовах сучасної глобальної взаємозалежності країн порушення окремими з них наявних правил взаємодії, співпраці та співіснування супроводжується застосуванням міжнародних економічних санкцій. Економічні санкції на сучасному етапі існування міжнародних відносин є чи не єдиним надійним інструментом впливу на державу, що порушує норми міжнародного права, вдається до збройних конфліктів та

насилля і зачіпає інтереси держав-партнерів у всіх сферах зовнішньоекономічної діяльності. Сучасні міжнародні відносини повинні продовжувати вдосконалювати процес санкційної політики і чітко визначати цілі, які мають досягатись економічними санкціями.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Уведення економічних санкцій України щодо Росії знаходяться у центрі уваги багатьох учених-економістів. Дослідженню цих проблем присвячено праці таких науковців, як А.А. Белькевич, Н.Н. Щебарова, О.І. Павлюк, А.В. Єгоров, Д. Лейтон-Браун, Р. Гаас та Дж. Кіршнер та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Специфіка нинішнього етапу українсько-російських економічних відносин полягає в тому, що вони набувають конфліктного характеру, ознак протистояння за умов російської військової агресії. До вже традиційних зон українсько-російського економічного конфлікту не лише додалися нові елементи, а й де-факто відбувається зміна характеру двосторонніх економічних відносин на різних рівнях їх реалізації: державному й приватному. Необхідним постає завдання ретельного дослідження введення економічних санкцій України проти Росії.

**Мета** статті полягає у здійсненні аналізу економічних санкції в міжнародних економічних відносинах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогоднішнє українсько-російське економічне протистояння позначається як на структурі й динаміці двосторонньої торгівлі, так і на розвитку різних галузей та секторів економік обох країн. Хоча, звичайно, відносний вплив цього протистояння на економіку України та Росії різний через різницю їх масштабів.

Аналіз даних Державної служби статистики України вітчизняної зовнішньої торгівлю товарами з Росією показує, що у квітні-липні 2014 р. динаміка експорту українських товарів до Росії була більш рівномірною, ніж динаміка імпорту товарів із Росії. Щомісячні коливання вартості експорту українських товарів до Росії у цей період становили близько 5–6%. Що ж стосується динаміки імпорту російських товарів в Україну, то оскільки в його структурі надзвичайно висока частка належала енергоносіям, щомісячні коливання вартості імпорту товарів із Росії були більшими за коливання експорту українських товарів і, відповідно, перебували в межах 21–34%. Причому з травня 2014 р. доволі помітною видалася тенденція скорочення обсягу імпорту російських товарів в Україну. У результаті в липні 2014 р. Україною було імпортовано російських товарів на суму майже у два рази меншу, ніж у травні цього ж року [1].

Проаналізуємо основні країни – партнери в експорті та імпорті товарів з України в 2015 р. (рис. 1, 2).

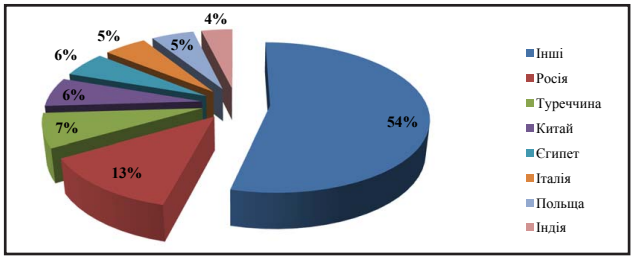



**Рис. 1. Основні країни – партнери в експорті товарів у 2015 р. [2]**

Як видно з рис. 1, зовнішня торгівля товарами України з Росією (експорт) помітно знизилася в період 2013–2015 рр. Так, згідно зі статистичними даними, якщо в 2013 р. зовнішня торгівля товарами становила 14 786,7 млн. дол. США, у 2014 р. – 9 798,2 млн. дол. США, то вже в 2015 р. вона становила лише 4 827,7 млн. дол. США. У 2015 р. Росія серед основних країн – партнерів в експорті товарів посіла друге місце (12,7%), далі йдуть Туреччина (7,3%), Китай (6,3%), Єгипет (5,5%), Італія (5,2%), Польща (5,2%), Індія (3,8%) та ін. (54,0%).

У зовнішній торгівлі товарами Росії з Україною (імпорт) теж спостерігається помітне скорочення обміну в період 2013–2015 рр. Якщо в 2013 р. зовнішня торгівля товарами Росії з Україною становила 23 097,6 млн. дол. США, у 2014 р. – 12 700,0 млн. дол. США, то в 2015 р. – лише 7 492,7 млн. дол. США [2].

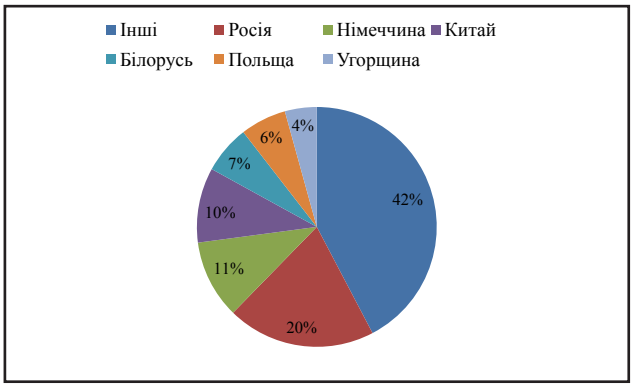



**Рис. 2. Основні країни – партнери в імпорті товарів у 2015 р. [2]**

На рис. 2 видно, що серед основних країн-імпортерів Росія займає друге місце (20%), за нею слідують Німеччина (11%), Китай (10%), Білорусь (7%), Польща (6%), Угорщина (4%).

У зовнішній торгівлі послугами (експорт, рис. 3) теж спостерігається різке скорочення за період 2013–2015 рр. Якщо в 2013 р. зовнішня торгівля послугами України з Росією становила 5 257 698,7 тис. дол. США, у 2014 р. – 3 537 813,3 тис. дол. США, то в 2015 р. вона знизилася до 3 039 844,5 тис. дол. США [2].

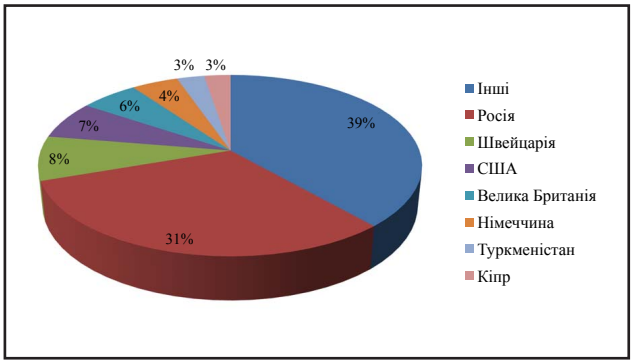



**Рис. 3. Основні країни – партнери в експорті послуг у 2015 р. [2]**

Із рис. 3 видно, що серед основних країн – партнерів в експорті послуг у 2015 р. Росія посіла також друге місце (31%), далі слідують Швейцарія, США, Велика Британія, Німеччина, Туркменістан та Кіпр (8%, 7%, 6%, 4%, 3% та 3% відповідно).

У зовнішній торгівлі послугами (імпорт, рис. 4) за період 2013–2015 рр. теж не обійшлося без скорочень. Так, у 2013 р. торгівля послугами Росії з Україною становила 1 232 997,5 тис. дол. США, у 2014 р. – 885 789,0 тис. дол. США, а вже у 2015 р. – 653 898,2 тис. дол. США [2].

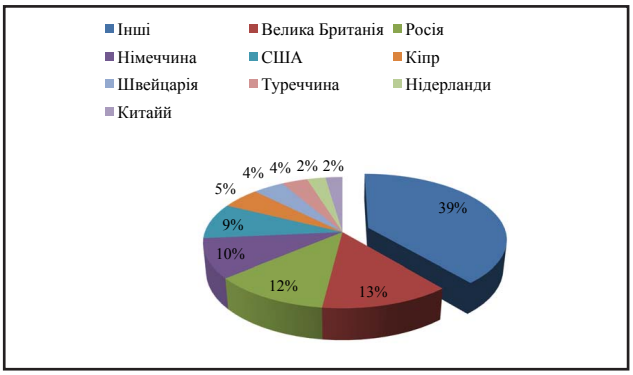



**Рис. 4. Основні країни – партнери в імпорті послуг у 2015 р. [2]**

Із рис. 4 видно, що серед основних країн – партнерів в імпорті послуг у 2015 р. Росія має 12%. У цьому ж списку основними партнерами України також стали Велика Британія (13%), випередивши РФ, Німеччина (10%), США (9%), Кіпр (5%), Швейцарія (4%), Туреччина (4%), Нідерланди та Китай (2% і 2% відповідно).

Цілком закономірно, що однією з ключових ланок сьогоднішнього економічного протистояння України з Росією стала газова сфера. Припинення поставок російського газу виокремило низку напрямів скорочення очікуваного дефіциту газу в Україні. Одним із них є реверсні поставки газу в Україну з країн ЄС.

У 2014 р. такі поставки почали здійснювалися з території Польщі, Угорщини та Словаччини. Так, за даними Державної служби статистики, лише в липні 2014 р. Україна імпортувала природний газ з Європи загальним обсягом 221,3 млн. куб. м і сукупною вартістю 79,7 млн. дол. за середньою ціною 360,2 дол./тис. куб. м. Зокрема, із Німеччини (польський газовий коридор) у липні 2014 р. було імпортовано 147,9 млн. куб. м на 52,2 млн. дол. (середня ціна – 352,9 дол.), з Угорщини – 73,4 млн. куб. м на 27,5 млн. дол. (середня ціна – 375 дол.). Утім, у попередні місяці, коли в Україну постачався російський газ за ціною 385 дол./тис. куб. м, середня ціна імпортованого Україною газу становила відповідно в червні – 366,9 дол./тис. куб. м, у травні – 364,7 дол., у квітні – 375,8 дол./тис. куб. м [1].

Поки залишається відкритим питання, до якої межі може дійти нинішнє протистояння Росії з Україною та ЄС у газовій сфері. Найімовірніше, російська сторона прагнутиме всіма силами, у рамках правових норм укладених нею з європейськими компаніями контрактів, обмежувати обсяги поставок газу європейцям та використовувати можливості цінової гри на європейському газовому ринку для підвищення поточної ціни на газ за спотовими контрактами. Мета таких заходів якщо не припинити, то принаймні мінімізувати реверсні поставки газу в Україну протягом якомога довшого періоду часу. Що ж стосується повного припинення поставок російського газу до ЄС, то воно малоймовірне і, як правило, експертами серйозно не розглядається, адже подібна «газова війна» нині, врешті-решт, більше зашкодить Росії, ніж ЄС чи Україні в цілому.

Таким чином, у газовій сфері нинішнє українсько-російське протистояння основні проблеми для вітчизняної економіки створює насамперед у короткотерміновому періоді. За таких умов у віддаленій перспективі (п'ять років і більше) можна доволі впевнено говорити про зростання конкуренції на вітчизняному газовому ринку. Запорукою цьому буде цілком імовірне прагнення ЄС послабити залежність своїх держав-членів від поставок російського газу, адже саме сьогоднішнє українсько-російське протистояння зайвий раз наочно продемонструвало Європі загрози, які тягне за собою її надмірна залежність від поставок російського газу.

Що ж стосується опосередкованого впливу нинішнього українсько-російського протистояння на макроекономічні параметри вітчизняного господарства, то воно де-факто відбувається через військове протистояння на Донбасі та знаходить своє відображення у збитках українського суспільства від цих воєнних дій. Так, за попередніми підрахунками інформаційно-аналітичного центру Ради національної безпеки і оборони України, тільки прямий економічний збиток України внаслідок загострення суспільно-політичної ситуації і збройного протистояння на Донбасі можна оцінити в суму понад 30 млрд. грн. Із зазначеної суми на відновлення об'єктів промисловості та торгівлі було потрібно близько 4,8 млрд. грн., об'єктів дорожнього господарства – 2,15 млрд. грн., об'єктів жилого фонду – 1,75 млрд. грн., електростанцій і об'єктів газопостачання – 1,2 млрд. грн., для відновлення та ремонту об'єктів залізничного транспорту – майже 0,9 млрд. грн. Щоправда, зазначена оцінка має лише попередній характер із двох причин: по-перше, не всюди здійснювалася належна інвентаризація об'єктів, що підлягають відновленню; по-друге, воєнні дії на Донбасі де-факто ще тривають. Тому цілком імовірно, що загальна сума збитків унаслідок загострення суспільно-політичної ситуації і збройного протистояння на Донбасі зростатиме разом із продовженням воєнного конфлікту [1].

Зважаючи на ситуацію, що склалася у відносинах між Україною та Росією, та всю складність торговельно-економічного співробітництва, яке так чи інакше пов'язане зі збройним протистоянням між сторонами, 14 серпня 2014 р. в Україні було прийнято Закон «Про санкції» для захисту національних інтересів, національної безпеки, суверенітету і територіальної цілісності України, протидії терористичній діяльності. Закон передбачає, що санкції можуть застосовуватися з боку України щодо іноземної держави, іноземної юридичної особи, юридичної особи, яка знаходиться під контролем іноземної юридичної особи чи фізичної особи – нерезидента, іноземців, осіб без громадянства, а також суб'єктів, які здійснюють терористичну діяльність. В умовах російсько-української війни Закон спрямовано саме проти Російської Федерації.

Метою Закону, як сказано в пояснювальній записці, є створення механізму невідкладного та ефективного реагування на наявні і потенційні загрози національним інтересам і національній безпеці України, включаючи [3]: ворожі дії; збройний напад інших держав чи недержавних утворень; завдання шкоди життю та здоров'ю населення; захоплення заручників; експропріацію власності на території України; завдання майнових утрат та створення перешкод для сталого економічного розвитку, повноцінного здійснення громадянами України належних їм прав і свобод.

Санкції можуть бути секторальними (щодо іноземної держави або невизначеного кола осіб певного виду діяльності) або персональними (щодо фізичних або юридичних осіб, а також суб'єктів, які здійснюють терористичну діяльність). Вони застосовуються до держави чи особи, якщо їхні дії [3]:

– створюють реальні та/або потенційні загрози національним інтересам, національній безпеці, суверенітету і територіальній цілісності України;

– сприяють терористичній діяльності;

– порушують права і свободи людини і громадянина, інтереси суспільства та держави;

– призводять до окупації території, експропріації чи обмеження права власності, завдання майнових утрат, створення перешкод для сталого економічного розвитку, повноцінного здійснення громадянами України належних їм прав і свобод.

Санкції або обмежувальні заходи стосовно громадян і юридичних осіб РФ почали вводитися в Україні починаючи з березня 2014 р. Рішенням РНБО Україна припинила будь-яке військово-технічне співробітництво, а також співробітництво у воєнній сфері та сфері безпеки з Російською Федерацією. Кабінетом Міністрів України, Міністерством оборони, СБУ та розвідувальними органами України денонсовані угоди з відповідними структурами РФ та припинено співробітництво у цих сферах. Україна припинила обслуговування ракетних комплексів, які є важливим складником ракетних військ стратегічного призначення РФ, що вироблялися на підприємстві «Південмаш». Припинено військовий транзит та транзит товарів подвійного призначення як територією, так і повітряним простором України. Правоохоронні органи України розпочали низку кримінальних проваджень проти високопосадовців РФ. Станом на 10 вересня 2015 р. на територію України заборонено в'їзд понад 1 700 громадянам Росії. В'їзд на територію України з території РФ введено виключно по закордонних паспортах [4].

16 вересня 2015 р. Україна запровадила новий тип санкцій відносно Росії. Президент України Петро Порошенко підписав Указ, яким увів у дію Рішення Ради національної безпеки і оборони України щодо санкцій від 2 вересня 2015 р. На відміну від попередніх рішень української влади, які обмежували в'їзд в країну окремих іноземних громадян, санкції стосуються майже 400 фізичних і понад 100 юридичних осіб. У переліку фізичних осіб, які потрапили під дію українських санкцій, – 388 людей. Це громадяни Росії, України, представники самопроголошених республік на Донбасі, а також громадяни низки європейських країн та Ізраїлю. Санкції передбачають блокування активів, тимчасові обмеження користування належним їм майном, запобігання вивозу капіталів за межі України, а також візові обмеження. У переліку юридичних осіб – 105 підприємств та громадських організацій. Це більшість авіакомпаній Росії, деякі підприємства військово-промислового комплексу, кредитні організації, телекомпанії, громадські організації. 25 вересня 2015 р. стало відомо, що український Кабмін обмежив транзит російських авіаперевізників повітряним простором України, а окремим авіакомпаніям узагалі заборонив літати до України. Передусім це стосується «Аерофлоту» і «Трансаеро» (як і інших авіакомпаній), що виконували рейси до окупованого Криму. На початку жовтня 2015 р. СБУ заблокувало участь українських фахівців у роботах із підготовки до старту ракети «Зеніт» з космодрому Байконур, яка була закуплена «Роскосмосом» до введення санкцій і доставлена на місце запуску в Казахстан. Старт ракети неодноразово переносився. Інший «Зеніт», також доставлений на Байконур, запуск якого планувався на 2017 р., також не може бути запущений без участі українських фахівців «Південмашу» [4].

Під дію українських санкцій потрапили політики і чиновники Російської Федерації. Так, в Україну заборонений в'їзд голові Держдуми РФ Сергію Наришкіну, заступнику голови Держдуми РФ Сергію Залізняку, а також депутатам Держдуми Сергію Миронову, Олексію Журавльову, Анатолію Бібілоу, Володимиру Родіну, Володимиру Безсонову, Олександру Куликову, Олексію Діденку, Михайлу Брячаку, Олегу Пахолкову, Миколі Рижкову, Валерію Рашкіну, Борису Рєзніку і голові Комітету з міжнародних справ Держдуми Олексію Пушкову. Крім того, під санкції потрапили голова Чеченської Республіки Рамзан Кадиров, губернатор Краснодарського краю Олександр Ткачов (блокування активів), а також судді Конституційного суду РФ. Також уведено санкції стосовно високопоставлених чиновників і військово-політичного керівництва Росії, а саме щодо міністра оборони РФ Сергія Шойгу, заступника міністра оборони Анатолія Антонова, командувача Чорноморського флоту РФ Олександра Вітка, начальника Генштабу Збройних сил РФ Валерія Герасимова, командувача ПДВ Росії Володимира Шаманова, а також щодо уповноваженого при президентові РФ з прав дитини Павла Астахова. Окремо санкції накладено на керівників підприємств ВПК Росії, державних органів у сфері ВПК і підприємств, які реалізують інфраструктурні проекти в АР Крим. Також санкції введено стосовно керівника агентства з питань СНД Костянтина Косачева і політологів Сергія Маркова і Максима Шевченка. Крім того, до списку санкцій потрапили спостерігачі, які брали участь у «виборах» у Донецькій і Луганській областях, а також в «референдумі» в Автономній Республіці Крим [5].

Україна застосувала санкції і до російських ВАТ «Первый канал», ВАТ «Телекомпанія НТВ» і телеканалів «РТР-Планета» і «Россия-24». Згідно з документом, до вказаних підприємств застосовуються санкції у вигляді обмеження або припинення надання телекомунікаційних послуг і використання телекомунікаційних мереж загального використання.

Персональні економічні санкції торкнулися 29 російських банків, у тому числі «Банку Москви», що має 100% «дочку» в Україні «БМ Банк (Київ)», а також «Газпромбанку» (Москва), що кредитував великі українські підприємства. Згідно з документом, до них застосовується два види санкцій – блокування активів і зупинення виконання економічних та фінансових зобов'язань.

Санкції торкнулися найбільшого російського залізничного оператора ВАТ «Первая грузовая компания» (Москва) і його української «дочки» – ТОВ «Перша вантажна компанія в Україні» (Київ). «Повне припинення транзиту ресурсів та перевезень по території України», – такі санкції щодо них наведено в Указі Президента України Петра Порошенка від 16 вересня про Рішення РНБОУ від 2 вересня 2015 р. «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)» [5].

Наприкінці грудня 2016 р. Україна знову розширила свої санкції і продовжила їх на рік. Так, застосовано санкції проти осіб, незаконно обраних до Державної думи Росії за результатами так званих виборів, проведених окупаційною владою на території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, членів так званих виборчих комісій, українських підприємств у Криму, що були незаконно перереєстровані за російським законодавством. Також санкції запроваджено щодо посадових осіб російських правоохоронних органів і судів, причетних до незаконного утримання українських громадян у Росії. РНБО також застосувала санкції до колишніх керівників України, які оголошені в розшук і переховуються за кордоном та причетні до фінансування терористичної діяльності і гібридної агресії Росії проти України. Крім того, запроваджено санкції проти підконтрольних Росії юридичних осіб, причетних до ведення Росією гібридної війни проти України в інформаційній сфері та кіберпросторі [6].

Україна розширила санкції проти Російської Федерації, обмеживши й діяльність низки російських платіжних систем. Відповідне рішення закріплене Указом Президента України. Згідно з документом, вводиться заборона на [7]:

1) здійснення діяльності в Україні і скасовується реєстрація договорів резидентів України про участь у міжнародній платіжній системі «Золота Корона», платіжною організацією якої є РНКО «Платіжний центр»;

2) на узгодження умов і порядку діяльності в Україні міжнародної платіжної системи «Юністрім», якою управляє АТ «КБ «Юністрім», а також скасовується реєстрація договорів резидентів України про участь у міжнародній платіжній системі «Юністрім»;

3) узгодження умов і порядку діяльності в Україні міжнародної платіжної системи «Колібрі» (раніше – «Бліц») і діяльності її платіжної організації, якою керує «Сбербанк Росії», а також скасовується реєстрація договорів резидентів України про участь у міжнародній платіжній системі «Колібрі»;

4) здійснення діяльності в Україні і скасовується реєстрація договорів резидентів України про участь у міжнародній платіжній системі «Міжнародні грошові перекази «Лідер», платіжною організацією якої є НКО «АТ «Лідер». Указом вводиться і заборона узгодження умов та порядку діяльності в Україні міжнародної платіжної системи Anelik, якою керує ТОВ «КБ «Анелік РУ», та скасовується реєстрація договорів резидентів України про участь у міжнародній платіжній системі Anelik;

5) узгодження умов і порядку діяльності в Україні міжнародної платіжної системи Blizko, якою керує АКБ «Связь-Банк», і скасовується реєстрація договорів резидентів України про участь у міжнародній платіжній системі Blizko.

Незважаючи на всю складність ситуації і постійне посилення санкційного режиму України щодо Росії, обсяг прямих інвестицій в Україну з Російської Федерації станом на 01.07.2016 становив 4 740,4 млн. дол. США, або 10,6% загального обсягу, який надійшов в Україну. Обсяг прямих інвестицій з України в Російську Федерацію станом на 01.07.2016 становив 137,2 млн. дол. США, або 2,2% від загального обсягу інвестицій України в економіки країн світу. Обсяги зовнішньої торгівлі товарами України з Російською Федерацією в 2016 р. становили 4 304,4 млн. дол. США і зменшилися порівняно з аналогічним періодом 2015 р. на 3 137,5 млн. дол. США, або на 42,16%. Експорт товарів дорівнював 1 670,5 млн. дол. США і порівняно з аналогічним періодом 2015 р. зменшився на 1 017,0 млн. дол. США, або на 37,85%. Імпорт товарів становив 2 633,9 млн. дол. США і порівняно з аналогічним періодом 2015 р. зменшився на 2 120,3 млн. дол. США, або на 44,60%. Сальдо в торгівлі товарами з Російською Федерацією негативне – 963,4 млн. дол. США (у січні-червні 2015 р. негативне сальдо становило 2 066,5 млн. дол. США) [7].

Протягом 2014–2015 рр. Україна та Росія погрожували одна одній різними торговельними санкціями, ембарго і навіть повним припиненням торгівлі, а з 1 січня 2016 р. Росія ввела часткове продовольче ембарго та призупинила дію Договору про зону вільної торгівлі з Україною. Даний крок російська сторона пояснює набранням чинності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, яка почала діяти 1 січня 2016 р. Це рішення означає, що мито на українські товари буде таким, як і для інших країн членів СОТ. Таким чином, після скасування з 1 січня 2016 р. Росією зони вільної торгівлі з Україною ввізні мита піднялися з 0 до 5–20%, середньозважена ставка – до 7,7%. Окрім того, у Росії з'явилася можливість уводити додаткові квоти, заборони та інші нетарифні заходи. Черговим недружнім заходом на початку 2016 р. стала заборона транзиту української продукції через територію Росії [8].

Обидві країни протягом 2015 р. намагалися вирішити спірні питання у СОТ та в рамках трьохсторонніх консультацій у форматі Україна – ЄС – РФ. Основною мотивацією переговорів, які ініційованих РФ, був захист свого внутрішнього ринку від європейського імпорту. Експертні консультації мали консультаційний характер, російська сторона наводила приклади щодо можливого негативного впливу Угоди про асоціацію на російський ринок, проте в результаті ніяких домовленостей не було досягнуто. Це і не є дивним, оскільки очікуваного напливу дешевого європейського імпорту, швидше за все, не відбудеться: в останні два роки Україна потерпала від глибокої девальвації національної валюти, що вплинуло на купівельну спроможність населення і зробило цей процес практично непомітним. Позови України на Росію до СОТ мали іміджевий характер та поки ні до чого не привели через тривалість розгляду справ.

Аналізуючи торговельну війну з Росією і скорочення товарообігу, необхідно виокремлювати макроекономічні наслідки та наслідки на рівні конкретних підприємств. Ураховуючи різке падіння показників торгівлі з Росією протягом 2014–2015 рр., останні торговельні обмеження в макроекономічному розрізі не матимуть особливо драматичного впливу на економіку України. На макрорівні українці не особливо відчули наслідки економічної війни, яку вела Росія проти України останнім часом, оскільки вітчизняні поставки на її ринок становили лише 2% від усього аграрного експорту України (загальний обсяг експорту агропромислової продукції до Росії у 2015 р. становив 275 млн. дол. США). Таким чином, чим більше Росія використовує засоби торговельної війни, тим менш суттєвий вплив вони справляють на економіку України [8].

Результатом торговельної війни стала зміна структури експорту до Росії, особливо в розрізі агропромислової продукції, щодо якої найчастіше застосовувалися недружні заходи. Раніше більше половини доходів від експорту в РФ надходило від поставок молочної продукції, зокрема сирів, кондитерських виробів, жирів, масел, а також напоїв. Зараз же до Росію переважно експортується м'ясо (46%), напої, включаючи алкоголь (13%), і продукти з какао (11%). Водночас торгові обмеження мають негативний вплив для конкретних компаній, які орієнтовані на роботу саме з російським ринком. Від торговельних обмежень, які Росія запровадила з 1 січня 2016 р., найсуттєвіше страждають експортери м'яса, риби та овочів.

**Висновки.** Отже, з огляду на все вищесказане, можна дійти висновку, що Російська Федерація виступає стратегічним торговельно-економічним партнером України і такі різкі скорочення в зовнішній торгівлі між країнами помітно відобразилися на економіці обох країн, а постійне посилення санкційного режиму щодо Росії знову приносить свої наслідки. Однак не слід забувати, що саме вона є державою-агресором щодо України і пом'якшувати свою позицію до РФ непотрібно. Варто будувати нову політику відносин, шукати альтернативні ринки та нових партнерів.

**Список використаних джерел:**

1. Економічні аспекти нинішнього українсько-російського протистояння [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=387:ekonomichni-aspekti-ninishnogo-ukrajinsko-rosijskogo-protistoyannya-4&catid=8&Itemid=350.
2. Зовнішня торгівля України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

3. Закон України «Про санкції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1644-18.
4. Санкції України щодо Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/.
5. Оприлюднено список осіб і компаній, проти яких Україна ввела санкції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.korrespondent.net/ukraine/politics/3564175-opryluidneno-spysok-osib-i-kompanii-proty-yakykh-ukraina-vvela-sanktsii.
6. Україна запровадила додаткові санкції проти Росії [Електронний ресурс]. –Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2016/12/29/616310.
7. Україна заборонила діяльність низки російських платіжних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2016/10/18/608237.
8. Торговельна війна Росії проти України: хто переможе? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icps.com.ua/assets/uploads/files/IU_55_ukr_2016_02_03_1524.pdf.

**Аннотация.** В статье проведен анализ экспорта товаров и услуг из Украины, проанализированы основные страны партнеры Украины и нынешнее противостояние России с Украиной и ЕС в газовой сфере. Определены основные проблемы для отечественной экономики в газовой сфере. Обозначены наиболее проблемные санкции и ограничительные меры в отношении граждан и юридических лиц РФ в Украине, персональные экономические санкции в отношении российских банков.

**Ключевые слова:** Украина, Россия, экономические санкции, экспорт товаров, импорт товаров, экспорт услуг, импорт услуг.

**Summary.** The article analysis exports of goods and services from Ukraine, analysis main country-partners of Ukraine and today's Rissian confrontation with Ukraine and EU in gas sector. The article outlines main problems of the domestic economy in gas sector. Outlined the most problematic sanctions and restrictive measures concerning nationals and entities of Russia in Ukraine, personal economic sanctions concerning russian banks.

**Key words:** Ukraine, Russia, economic sanctions, export of goods, import of goods, export of services, import of services.

УДК 658.5:330.356.7

**Янковий В. О.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри економіки і планування бізнесу*
*Одеського національного економічного університету*

**Iankovyi V. O.**
*Ph.D., Assistant Professor of Department of Economics and Business Planning*
*Odessa National Economic University*

# МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ФАКТОРІВ РОСТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ

# METHODOLOGICAL PROBLEMS OF MODELLING GROWTH FACTORS ENTERPRISE PRODUCTS BASED ON PRODUCTION FUNCTIONS

**Анотація.** У статті розглянуто основні методологічні положення моделювання факторів росту продукції підприємства на базі виробничих функцій. Показано, що найбільш популярними в сучасних економічних дослідженнях є моделі, які узагальнено функцією з постійною еластичністю заміщення: лінійною, функцією Кобба-Дугласа, функцією Леонтьєва. Наведено їх порівняльний аналіз, критерій відбору найбільш адекватної моделі, важливіші економіко-математичні характеристики. Надано практичні рекомендації щодо розрахунку параметрів указаних виробничих функцій за допомого різних методів оцінювання. Всі теоретичні аспекти проілюстровано на конкретному прикладі за даними статистичної звітності підприємства борошномельної промисловості.

**Ключові слова:** моделювання факторів, виробничі функції, еластичність заміщення ресурсів.

**Постановка проблеми.** Серед сучасних виробничих функцій (ВФ), що застосовуються в процесі моделювання важливіших показників господарської діяльності підприємства, найбільш популярними є двофакторні функції, які описують залежність обсягу реалізованої продукції *Y* від середньої річної вартості основних виробничих фондів (*K*) і витрат на оплату праці *(L): Y = f (K, L)*. При цьому інформаційним джерелом виступає фінансова звітність підприємств, зокрема форма № 1 «Баланс» і форма № 2 «Звіт про фінансові результати».

До двофакторних функцій, що отримали широке практичне впровадження завдяки досить простому і зрозумілому економічному тлумаченню їх параметрів, належить сімейство ВФ, яке узагальнює неокласична функція з постійною еластичністю заміщення, або *CES*-функція (від англ. абревіатури *Constant Elasticity of Substitution*) [1]. У це сімейство входять: ВФ Кобба-Дугласа, лінійна функція, функція Леонтьєва. Однак методологічні аспекти застосування їх в економічних дослідженнях, вибор адекватної моделі впливу факторів *K, L* на результати виробництва Y виходячи з властивостей даних ВФ розроблено недостатньо. Немає зрозумілого пояснення, чому саме ВФ Кобба-Дугласа отримала найбільше розповсюдження в практиці моделювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед методів моделювання факторів росту реалізації на підприємствах промисловості ВФ є відносно частими гостями. Переважно це ВФ Кобба-Дугласа як найбільш відома двофакторна модель залежності об'єму продукції від витрат капіталу і праці [2–6]. Що стосується інших ВФ, узагальнених CES-функцією, то вони зустрічаються досить рідко [7].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В економічній літературі практично відсутні методологічні рекомендації щодо застосування сімейства ВФ, що узагальнює CES-функція, на рівні підприємства. Немає чітких теоретичних указівок із приводу переваг і недоліків певної ВФ, вибору моделі в кожній конкретній задачі; суттєво утруднені розрахунки невідомих коефіцієнтів деяких ВФ, наприклад самої CES-функції.

**Метою** статті є поглиблення методологічних підходів до моделювання факторів росту реалізованої продукції підприємства на базі ВФ, знайомство широкого кола економістів з аналітичними можливостями ВФ Кобба-Дугласа, лінійної функції та CES-функції, з програмним забезпеченням визначення їх невідомих параметрів за допомого різних методів оцінювання, а також ілюстрація вказаних теоретичних аспектів на конкретному прикладі Миколаївського комбінату хлібопродуктів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** CES-функція має такий вигляд:

$$Y = A_0 \left[A_1 K^{-p} + (1 - A_1) L^{-p}\right]^{-\frac{\gamma}{p}}, \qquad (1)$$

де $A_0$ – коефіцієнт шкали ($0 < A_0$); $A_1$ – коефіцієнт ваги фактора ($0 < A_1 < 1$); p – параметр ВФ ($-1 < p$); $\gamma$ – показник ступеня однорідності ВФ ($0 < \gamma$).

Еластичність заміщення факторів $\sigma$ *CES*-функції визначається так:

$$\sigma = \frac{1}{1+p}. \qquad (2)$$

ВФ (1) залежно від значення параметра $p$ узагальнює інші ВФ:

1. За $p \to 0$ вираження (1) перетворюється у ВФ Кобба-Дугласа

$$Y = FR^{\alpha}L^{\beta}, \qquad (3)$$

де $A$ – коефіцієнт шкали ($0 < A$); $\alpha$, $\beta$ – параметри ВФ ($0 < \alpha < 1$, $0 < \beta < 1$).

Еластичність заміщення факторів ВФ Кобба-Дугласа $\sigma \approx 1$.

2. За $p \to -1$ отримаємо лінійну функцію:

$$Y - A_2 = A_3K + A_4L, \qquad (4)$$

де $A_2$ – вільний член; $A_3$, $A_4$ – граничні продукти відповідних факторів виробництва ($0 \le A_3, A_4$).

Еластичність заміщення факторів лінійної ВФ $\sigma \approx \infty$. Основна її властивість полягає у тому, що будь-який

випуск продукції забезпечується навіть за нульових витрат одного з факторів, тому ВФ (4) доречно використовувати під час моделювання виробництва, коли один із факторів не впливає на його результати, тобто знаходиться у надлишку.

3. За $p \to \infty$ *CES*-функція прямує до функції Леонтьєва:

$$Y = \min\left(\frac{K}{c_1}; \frac{L}{c_2}\right), \qquad (5)$$

де $c_1$, $c_2$ – питомі витрати відповідного фактора.

Еластичність заміщення факторів ВФ Леонтьєва $\sigma \approx 0$. Функція (5) призначена для моделювання строго детермінованих технологічних процесів, які не допускають відхилення від установлених нормативів щодо використання виробничих факторів на одиницю продукції, тому її застосування для моделювання показників господарської діяльності підприємств у цілому практично не зустрічається.

ВФ (1), (3), (4) використовуються передусім для адекватного описання просторової варіації змінних *Y, K, L,* коли дослідник має справу з даними по групі підприємств за один і той же проміжок часу. У разі ж часової варіації цих змінних, тобто коли розглядається економічна інформація по одному окремому підприємству за низку проміжків часу, вказані ВФ дещо трансформуються – динамізуються.

Так, динамізована *CES*-функція набуває вигляду

$$Y = A_0 t^{\lambda t} [A_1 K^{-p} + (1 - A_1) L^{-p}]^{-\frac{1}{p}} \qquad (6)$$

Тут уважається, що $\gamma = 1$, тобто ВФ є лінійно однорідною, а також уводиться ще один фактор, так званий нейтральний науково-технічний прогрес із невідомим середнім темпом приросту $\lambda$, який відображає вплив на $Y$ усіх чинників, окрім $K$ і $L$ ($t$ – час, який приймає значення 1, 2, …, $N$).

У табл. 1 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (6).

Динамізована ВФ (3), так звана ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена, має вигляд:

$$Y = Ae^{\lambda t} K^{\alpha} L^{\beta}. \qquad (7)$$

У табл. 2 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (7).

Таблиця 1

**Основні характеристики динамізованої *CES*-функції**

| Показник | *K* | *L* |
|---|---|---|
| 1. Середня віддача | $\frac{Y}{K} = A_0 e^{\lambda t}[A_1 + (1-A_1)\left(\frac{L}{K}\right)^{-p}]^{-\frac{1}{p}}$ | $\frac{Y}{L} = A_0 e^{\lambda t}[A_1\left(\frac{K}{L}\right)^{-p} + (1-A_1)]^{-\frac{1}{p}}$ |
| 2. Гранична віддача | $\frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{A_1}{A_0{}^p}\left(\frac{Y}{K}\right)^{1+p}$ | $\frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{1-A_1}{A_0{}^p}\left(\frac{Y}{L}\right)^{1+p}$ |
| 3. Еластичність випуску продукції, % | $E_K = \frac{A_1}{A_0{}^p}\left(\frac{Y}{K}\right)^{p}$ | $E_L = \frac{1-A_1}{A_0{}^p}\left(\frac{Y}{L}\right)^{p}$ |
| 4. Потреба у виробничих факторах | $K = [\left(\frac{Y}{A_0 e^{\lambda t}}\right)^{-p} - (1-A_1)L^{-p}]^{-\frac{1}{p}} A_1^{\frac{1}{p}}$ | $L = [\left(\frac{Y}{A_0 e^{\lambda t}}\right)^{-p} - A_1 K^{-p}]^{-\frac{1}{p}} (1-A_1)^{\frac{1}{p}}$ |
| 5. Заміщення факторів (фондоозброєність) | $\frac{K}{L}$ | |
| 6. Гранична норма заміщення факторів | $MRS = \frac{1-A_1}{A_1}\left(\frac{K}{L}\right)^{1+p}$ | |
| 7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції *Y* | $\left(\frac{A_1}{1-A_1}\right)^{\frac{1}{1+\rho}}$ | |

*Джерело: розроблено автором на основі [1; 7]*

Таблиця 2

**Основні характеристики ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена**

| Показник | *K* | *L* |
|---|---|---|
| 1. Середня віддача | $\frac{Y}{K} = \frac{Ae^{\lambda t}K^{\alpha}L^{\beta}}{K} = Ae^{\lambda t}K^{\alpha-1}L^{\beta}$ | $\frac{Y}{L} = \frac{Ae^{\lambda t}K^{\alpha}L^{\beta}}{L} = Ae^{\lambda t}K^{\alpha}L^{\beta-1}$ |
| 2. Гранична віддача | $\frac{\partial Y}{\partial K} = Ae^{\lambda t}\alpha K^{\alpha-1}L^{\beta}$ | $\frac{\partial Y}{\partial L} = Ae^{\lambda t}\beta K^{\alpha}L^{\beta-1}$ |
| 3. Еластичність випуску продукції, % | $E_K = \alpha$ | $E_L = \beta$ |
| 4. Потреба у виробничих факторах | $K = \left(\frac{Y}{Ae^{\lambda t}L^{\beta}}\right)^{\frac{1}{\alpha}}$ | $L = \left(\frac{Y}{Ae^{\lambda t}K^{\alpha}}\right)^{\frac{1}{\beta}}$ |
| 5. Заміщення факторів (фондоозброєність) | $\frac{K}{L} = \left(\frac{Y}{Ae^{\lambda t}L^{\beta}}\right)^{\frac{1}{\alpha}} : L = A^{-\frac{1}{\alpha}}Y^{\frac{1}{\alpha}}e^{-\frac{\lambda t}{\alpha}}L^{-1-\frac{\beta}{\alpha}}.$ | |
| 6. Гранична норма заміщення факторів | $MRS = \frac{\beta}{\alpha}\cdot\frac{K}{L}$ | |
| 7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції *Y* | $\frac{\alpha}{\beta}$ | |

*Джерело: розроблено автором на основі [1; 7]*

Динамізована лінійна функція представляється так:

$$Y - A_2 = \lambda_1 t + A_3 K + A_4 L. \quad (8)$$

Оскільки лінійна функція (8) є адитивною моделлю економічного процесу, а *CES*-функція (6) і ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена (7) – мультиплікативні моделі, то $\lambda_1$ у даному разі представляє собою середній абсолютний приріст $Y$ за рахунок усіх чинників, окрім $K$ і $L$.

У табл. 3 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (8).

Оцінка невідомих коефіцієнтів $\lambda_1$, $A_2$, $A_3$, $A_4$ лінійної функції (8) за методом найменших квадратів не викликає труднощів, оскільки вона здійснюється на основі стандартних програм регресійного аналізу, наприклад у редакторі *Excel*.

Шляхом логарифмування лівої і правої частин (7) ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена легко перетворюється в лінійну функцію з можливістю подальшого застосування стандартної програми «Регресія» для розрахунку параметрів $\lambda$, $A$, $\alpha$, $\beta$.

*CES*-функцію (6) привести до лінійного вигляду принципово неможливо, тому для оцінки її невідомих коефіцієнтів $\lambda$, $A_0$, $A_1$, $p$ використовують наближені методи розрахунку, що потребує застосування спеціального програмного забезпечення. Саме відносна простота визначення невідомих коефіцієнтів ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена є її вагомою перевагою перед *CES*-функцією. Ця обставина зумовлює виняткову популярність ВФ (3), (7) у сучасних економічних дослідженнях.

Водночас ВФ (7) і (8) мають серйозні недоліки, від яких вільна CES-функція. Вкажемо важливіші з них. Як було показано вище, еластичність заміщення факторів σ, яка є мірою можливості заміни праці капіталом і, навпаки, для ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена завжди дорівнює одиниці, а для лінійної функції – плюс нескінченності. Дані обмеження є дуже жорсткими і часто не відповідають реальній економічній дійсності. У цьому сенсі *CES*-функція (6) має явну перевагу порівняно з ВФ (7) і (8): величина $\sigma$ для неї може приймати будь-які значення. Хоча так само, як для ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і для лінійної функції, $\sigma$ для *CES*-функції є постійною величиною, що випливає із самої її назви.

Окрім того, легко показати, що характер залежності продуктивності праці ($Y/L$) від фондоозброєності ($K/L$) у рамках даних ВФ досить різний. Для ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і для лінійної функції за $(K/L) \to \infty$ за будь-яких допустимих значень їх параметрів продуктивність праці теж прагне до нескінченності. А *CES*-функція за довільних значень її параметрів і за $(K/L) \to \infty$ має верхню межу, що більш правдоподібно в осяжній економічній перспективі. Ясно, що з позиції адекватності моделі процесу, що вивчається, ВФ (6) виглядає переважніше.

Тому в процесі моделювання динаміки випуску продукції на підприємстві за допомогою двофакторних динамічних ВФ перед дослідником завжди постають дві проблеми:

1) якій із трьох ВФ (6) – (8) віддати перевагу (хоча їх порівняння за економіко-математичними властивостями явно на користь *CES*-функції);

2) як оцінити параметри ВФ (6), якщо вибрана саме *CES*-функція.

Передусім розглянемо наявні підходи до об'єктивного вибору найбільш адекватної моделі з трьох розглянутих у ході моделювання динаміки випуску продукції підприємства. Оскільки ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена шляхом логарифмування лівої та правої частин легко перетворюється в лінійну функцію, то її порівняння з ВФ (8) не викликає особливих труднощів. Перевагу слід віддати тій лінійній функції, яка задовольняє наступну вимогу: коефіцієнт детермінації R2 приймає максимальне значення за статистичної значущості всіх оцінених параметрів регресії. Значно складніше представляється справа порівняння ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і *CES*-функції.

Дж. Кменті [8], Р. Вінн і К. Холден [9, с. 84–85] розділили ліву і праву частини формул (1), (3) на L, логарифмували знайдені результати і розклали один з елементів отриманої CES-функції в ряд Тейлора. Вони показали, що, по суті, відмінності між CES-функцією і ВФ Кобба-Дугласа зводяться лише до четвертого доданку, що стоїть у правій частині перетвореної ВФ (1):

$$ln(Y/L) = C + DlnL + Eln(K/L) - M[ln(K/L)]^2. \quad (9)$$

Тут $C$, $D$, $E$, $M$ – певні коефіцієнти, що виражаються через параметри досліджуваних ВФ. При цьому якщо $p = 0$, то $M = 0$, і ці функції повністю збігаються, тобто відбувається перехід від ВФ (1) до ВФ (3). Отже, перевірка статистичної надійності (значущості) коефіцієнта $M$ у моделі (9) за допомогою t-критерію Стьюдента може служити об'єктивним підґрунтям для вибору конкретної математичної форми з двох розглянутих ВФ. При цьому

Таблиця 3

**Основні характеристики динамізованої лінійної функції**

| Показник | *K* | *L* |
|---|---|---|
| 1. Середня віддача | $\frac{Y-A_2}{K} = \frac{\lambda_1 t + A_4 L}{K} + A_3$ | $\frac{Y-A_2}{L} = \frac{\lambda_1 t + A_3 K}{L} + A_4$ |
| 2. Гранична віддача | $\frac{\partial Y}{\partial K} = A_3$ | $\frac{\partial Y}{\partial L} = A_4$ |
| 3. Еластичність випуску продукції, % | $E_K = \frac{A_1}{A_0{}^p}\left(\frac{Y}{K}\right)^p$ | $E_L = \frac{1-A_1}{A_0{}^p}\left(\frac{Y}{L}\right)^p$ |
| 4. Потреба у виробничих факторах | $K = \frac{Y - A_2 - \lambda_1 t - A_4 L}{A_3}$ | $L = \frac{Y - A_2 - \lambda_1 t - A_3 K}{A_4}$ |
| 5. Заміщення факторів (фондоозброєність) | $\frac{K}{L} = \frac{A_4(Y - A_2 - \lambda_1 t - A_4 L)}{A_3(Y - A_2 - \lambda_1 t - A_3 K)}$ | |
| 6. Гранична норма заміщення факторів | $MRS = \frac{A_3}{A_4}$ | |
| 7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції $Y$ | будь-яка точка прямої $Y - A_2 = \lambda_1 t + A_3(K + L)$ | |

*Джерело: розроблено автором*

нульовою гіпотезею виступає $H_0 : M = 0$ проти альтернативи $H_a : M \neq 0$.

М. Кубініва та ін., використовуючи підхід Кменти як інструмент знаходження первісної оцінки параметрів *CES*-функції, розробили найбільш удалу процедуру пошуку рішення поставленого завдання із заданою точністю на базі використання ітеративного алгоритму мінімізації цільової функції залишків моделі за методом Марквардта. Вона знайшла своє втілення в програмі MACRO6, написаної на мові Бейсік [10, с. 137–149], яка досить легко адаптується до сучасного програмного забезпечення за допомогою макросів редактора *Excel*. За підсумками розрахунків дана програма видає на екран кількість здійснених ітерацій, шукані коефіцієнти $A_0$, $A_1$, параметри $\lambda$, $\sigma$, а також їх стандартні похибки, скоригований коефіцієнт детермінації $R^2$, суму квадратів регресійних залишків *RSS*, критерій Дарбіна-Уотсона *DW*. Важливий параметр *CES*-функції $p$ знаходиться за оціненим значенням еластичності заміщення факторів $\sigma$ на базі формули (2).

Проілюструємо вказану процедуру за інформацією статистичної звітності Миколаївського комбінату хлібопродуктів за 2007–2015 рр. [11]. У результаті логарифмування вихідних даних і побудови моделі (9) за допомогою редактора *Excel* (стандартна програма «Регресія») отримане таке значення t-статистики Стьюдента для коефіцієнта *M*: 0,10498; p-значення 0,92047. Оскільки p-значення 0,92 >> 0,05, то нульова гіпотеза $H_0 : M = 0$ не відхиляється. Тому приходимо до висновку, що емпіричні дані, які характеризують динаміку реалізованої продукції на досліджуваному підприємстві, будуть точніше змодельовані на базі ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена (7) і лінійної функції (8), ніж за допомогою *CES*-функції (6).

Розрахована ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена представляється так:

$$Y = 0{,}00099e^{-0{,}19729t}L^{2{,}12938}. \quad (10)$$

Її логарифмічна частина статистично значуща (розрахункове значення *F*-критерію Фішера дорівнює 50,797); коефіцієнт детермінації $R^2 = 0{,}944$; стандартна помилка 0,18273.

Лінійна функція має вигляд:

$$Y - 31850{,}66791 = -10434{,}57512t + 12{,}10164068L. \quad (11)$$

Вона теж статистично значуща (розрахункове значення *F*-критерію Фішера 31,982); коефіцієнт детермінації $R^2 = 0{,}914$; стандартна помилка 10958,87.

Звернемо увагу на той факт, що в обох ВФ (10), (11) відсутній фактор *K* – основні засоби: він був виключений у процесі моделювання як статистично незначущий. Це свідчить про те, що на Миколаївському комбінаті хлібопродуктів даний виробничий чинник практично не впливає на реалізацію продукції підприємства, тобто знаходиться у надлишку. Досліджуваному підприємству на основі ретельного вивчення кон'юнктури ринку борошномельної продукції слід запровадити один із таких заходів: 1) скоротити основні виробничі фонди шляхом ліквідації зайвого і незадіяного устаткування; 2) підвищити фонд оплати праці за рахунок залучення додаткових працівників, посилення їх матеріального стимулювання тощо.

Розраховані параметри отриманих адекватних моделей (10), (11) свідчать про таке: коефіцієнт $A_4$ лінійної функції показує, що за період 2007–2015 рр. зростання оплати праці на 1 тис. грн. забезпечувало середній щорічний ріст реалізованої продукції підприємства на 12,1 тис. грн. А підвищення даного показника на 1% приводило до зростання реалізації в середньому на 2,13% (коефіцієнт $\beta$ ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена). При цьому всі інші фактори, крім *L*, негативно впливали на зміну *Y*: середнє річне зниження реалізації Миколаївського комбінату хлібопродуктів за досліджуваний період становило 10 434,575 тис. грн. (коефіцієнт $\lambda_1$ моделі (11)), або у відносному вираженні майже 19,73% (коефіцієнт $\lambda$ моделі (10)).

**Висновки.** Теоретико-методологічні аспекти моделювання факторів росту продукції підприємства на базі виробничих функцій, що були викладені в основній частині статті, повністю підтвердились емпіричними розрахунками. Коли один із факторів не впливає на результати господарської діяльності, тобто знаходиться у надлишку, для аналізу доцільно застосовувати неповні моделі ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і лінійної функції.

Статистичний критерій вибору між ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і *CES*-функцією працює досить надійно, а ітеративна процедура оцінки невідомих коефіцієнтів *CES*-функції добре зарекомендувала себе під час моделювання реалізації продукції підприємства [12; 13]. Але слід пам'ятати, що достовірність висновків за даним критерієм сильно залежить від довжини ряду динаміки *N*. На коротких рядах ($N < 10$) потужність критерію низька, і його використання може привести до помилки другого роду – невідхилення $H_0 : M = 0$, коли справедлива альтернатива $H_a : M \neq 0$.

**Список використаних джерел:**


1. Янковий В.О. Виробнича функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів / В.О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, ОНЕУ. – 2015. – № 58. – С. 228–234.
2. Янковий В.О. Прогнозування зони беззбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції / В.О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2006. – № 22. – С. 410–414.
3. Янковий В.О. Модель беззбитковості інвестування в м'ясопереробну промисловість / В.О. Янковий // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 4(8). – С. 16–21.
4. Мороз О.В. Виробничі функції в економічних дослідженнях на мікрорівні / О.В. Мороз, Б.Є. Грабовецький, Ю.В. Міронова // Економічний простір. – 2010. – № 35. – С. 112–119.
5. Янковий О.Г. Зони беззбиткового інвестування в харчову промисловість України на основі виробничої функції / О.Г. Янковий, Н.В. Мельник, В.О. Янковий // Сучасна економіка. – 2010. – Вип. 2. – С. 8–19.
6. Грабовецький Б.Є. Використання виробничих функцій у дослідженнях підприємств молокопереробної промисловості / Б.Є. Грабовецький, Н.М. Тарасюк, О.В. Безсмертна // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – № 5. – С. 32–36.
7. Янковий В.О. Оптимізація фондоозброєності на підприємствах харчової промисловості на основі виробничих функцій / В.О. Янковий, Н.В. Мельник // Економіка харчової промисловості. – 2016. – Т. 8. – Вип. 2. – С. 34–39.
8. Kmenta J. (1967). On Estimation of the CES Production Function. International Economic Review. – Vol. 8, – P. 180–189.
9. Винн Р., Холден К. Введение в прикладной эконометрический анализ / Р. Винн, К. Холден ; пер. с англ. С.А. Николаенко. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 294 с.
10. Математическая экономика на персональном компьютере / М. Кубинива, М. Табата, С. Табата, Ю. Хасэбэ ; пер. с япон. ; под ред. М. Кубинива. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 304 с.

11. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua.
12. Янковий В.О. Економетричний аналіз реалізації продукції ПП «Гармаш» на основі виробничих функцій / В.О. Янковий // Причорноморські економічні студії. – Одеса, 2016. – Вип. 11. – С. 251–255.
13. Янковий В.О. Аналіз випуску продукції на м'ясопереробному підприємстві за допомогою виробничих функцій / В.О. Янковий // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 5 – № 2(05). – Ч. 2. – С. 139–143.

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные методологические положения моделирования факторов роста продукции предприятия на базе производственных функций. Показано, что наиболее популярными в современных экономических исследованиях являются модели, которые обобщены функцией с постоянной эластичностью замещения: линейной, функцией Кобба-Дугласа, функцией Леонтьева. Приведены их сравнительный анализ, критерий отбора наиболее адекватной модели, важнейшие экономико-математические характеристики. Даны практические рекомендации по расчету параметров указанных производственных функций с использованием различных методов оценки. Все теоретические аспекты проиллюстрированы на конкретном примере по данным статистической отчетности предприятия мукомольной промышленности.

**Ключевые слова:** моделирование факторов, производственные функции, эластичность замещения ресурсов.

**Summary.** The basic methodological positions of modeling of enterprise growth factors using production functions considered in the article. It is shown that models – linear, Cobb-Douglas, Leont'yev function, which are generalized by function with constant elasticity of substitution of factors are the most popular in modern economic research. A comparative analysis, the criterion of selecting of the most appropriate model, the most important economic and mathematical characteristics presented. Practical recommendations for calculating of unknown parameters of specified functions according to various methods of evaluation provided. All theoretical aspects are illustrated on a specific example based on the data of milling industry enterprise.

**Key words:** modeling of factors, production functions, the elasticity of substitution of resources.

УДК 339

**Шмиголь Н. М.**
*доктор економічних наук, професор,*
*Запорізький національний університет*
**Павлюк Т. С.**
*старший викладач,*
*Запорізький національний технічний університет*

**Shmigol N. M.**
*Doctor of Economic Sciences, Professor,*
*Zaporizhzhya National University*
**Pavlyuk T. S.**
*Senior Lecturer,*
*Zaporizhzhya National Technical University*

# ТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ ЯК ОСНОВА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

**Анотація.** У статті досліджено історичний аспект торговельних відносин між Україною та ЄС до підписання Угоди про асоціацію та проаналізовано сучасний стан експортно-імпортних операцій України з ЄС після ратифікації Угоди. Наведено певні статистичні дані щодо обсягів торговельних операцій до 2016 року, а також зміни в обсязі торгівлі між нашою країною та Європейським Союзом вже після того, як офіційно почала діяти поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ) з ЄС. Також у статті досліджуються питання впровадження економічної частини Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом і наведені основні перспективи подальшого розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС в межах зони вільної торгівлі. Також стаття включає перелік переваг та недоліків для української економіки від євроінтеграції та зміни умов торгівлі з Європейським Союзом.

**Ключові слова:** Європейський Союз, зона вільної торгівлі, експорт, імпорт, Угода про асоціацію, євроінтеграція, лібералізація торговельних відносин.

**Постановка проблеми.** Для України в сучасних умовах євроінтеграційної спрямованості економіки, вагомим питанням залишається лібералізація зовнішньоторговельних відносин. Відкриваючи кордони для українських товарів та послуг, Європейський Союз вимагає від українських виробників поступової гармонізації та адаптації до європейських стандартів. Це, в свою чергу, ставить все нові і нові завдання перед Урядом нашої країни з приводу

імплементації українського законодавства згідно вимогам ЄС. В той же час, для української економіки відкривається один з найбільших ринків світу – ринок європейських країн. Взаємовідносини між Україною та ЄС були започатковані ще у грудні 1991 року, коли Міністр закордонних справ Нідерландів, як головуючої в ЄС, у своєму листі від імені Євросоюзу офіційно визнав незалежність України. Правовою основою відносин між Україною та ЄС є Угода про партнерство та співробітництво (УПС) від 16 червня 1994 р. (набула чинності 1 березня 1998 р.), яка започаткувала співробітництво з широкого кола політичних, торговельно-економічних та гуманітарних питань. Але остаточну крапку в розвитку цього довгого євроінтеграційного процесу було поставлено лише у 2014 році, коли було підписано Угоду про асоціацію між Україною та ЄС.

**Мета статті.** Дослідити стан зовнішньоторговельних відносин між Україною та Європейським союзом, визначити основні перспективи подальшого поглиблення експортно-імпортних стосунків між Україною та ЄС, в умовах зони вільної торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З моменту підписання Угоди про асоціацію України з ЄС дуже багато вітчизняних науковців висловили свої думки з приводу цього питання у чисельних статтях та доповідях. Такі автори як: Приходько І. [1], Сібекіна А., Побоченко Л., Любарцева К. [4], Бураковський І., Мовчан В., Джуччі Р., Риженков М., Микольська Н., Мірошниченко О. та інші присвятили свої роботи євроінтеграційним питанням, зокрема питанням зміни умов торгівлі між Україною та ЄС після підписання Угоди про асоціацію. Однак безліч питань, зокрема стосовно перспектив експортно-імпортних відносин в умовах ПВЗВТ між Україною та ЄС ще не розкриті в повному обсязі. Саме це і зумовило актуальність обраної теми даної статті.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Приєднання України до сучасного світового господарства на рівних умовах, на сьогодні є одним з головних завдань подальшого розвитку та реформування економіки нашої країни. Головним шляхом до виходу українських товарів на закордонні ринки в сучасних умовах є подальша поглиблена євроінтеграція України. Вектор євроінтеграції було обрано ще після здобуття Україною у 1991 році незалежності, можемо сказати, з моменту підписання у 1994 році Угоду про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС. Реалізація цієї Угоди якої стало першим етапом просування до асоційованого членства у цій організації. Але, як вже зазначалося вище, головним відправним пунктом лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, а зокрема і торговельних відносин між Україною та ЄС стало підписання 27 червня 2014 року у Брюсселі Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Тобто можемо зазначити, що Україні знадобилося цілих 20 років, щоб врешті решт стати на перших етап євроінтеграції, тобто підписати Угоду про зону вільної торгівлі з Європейським Союзом Україні знадобилося багато часу, щоб перелаштувати спрямованість свого експорту на ринки європейських країн. Довгий час наша країна продовжувала торгувати з найближчими сусідами, де вже були історично налагоджені зовнішньоторговельні зв'язки. Лібералізація зовнішньої торгівлі в нашій країні проходила повільно. До кінця 90х років торгівля з країнами Європейського Союзу складала поодинокі випадки і не в дуже великих обсягах. І лише з 2000 року, можемо назвати вагомі обсяги експортно-імпортних операцій з багатьма країнами ЄС. Перелаштовуючи своє виробництво та спрямовуючи експортні потоки українських товарів на ринки ЄС, українська економіка почала проводити активні зовнішньоторговельні операції з країнами ЄС. Далі проаналізуємо як змінювалися обсяги торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом протягом цих років.

Зазначимо те, що довгий час обмеження з боку торгових партнерів України діяли обмеження такі як тарифні та нетарифні бар'єри, що стосувалися переважно товарів, у виробництві яких Україна мала виявлені конкурентні переваги. Товарна структура торгівлі України та країн ЄС свідчить про надзвичайну вузькість її асортименту.

Зокрема, упродовж 2000–2002 рр. у загальному обсязі українського експорту до ЄС понад чверть (26,7%) становили недорогоцінні матеріали та вироби з них (у тім числі 18% – чорні метали), 16,3 – мінеральні продукти, 12,3% – продукція сільського господарства та харчової промисловості. Загалом на ці групи, що репрезентують галузі з незначним рівнем технологічності та виробництва доданої вартості, припадало понад 70% загального обсягу експорту України до ЄС. Водночас частка машин, устаткування, приладів становила лише 10,3%. [1]

**Рис. 1. Товарна структура загального обсягу українського експорту до ЄС (по основним групам товарів) за 2000-2002 рр.**

*Джерело: на основі [2]*

У товарному імпорті з країн ЄС, навпаки, переважають машини, устаткування, механізми, прилади та засоби транспорту (в середньому 38,8% загального обсягу імпорту товарів з країн ЄС упродовж 2000–2002 рр.), продукція хімічної промисловості та пов'язаних із нею галузей, включаючи полімерні матеріали та каучук (21,5%), а також продукція легкої промисловості (10,2%). Привертає увагу нестійкість ключових товарних груп українського експорту на ринку ЄС, тоді як структура імпорту доволі стала, і це вказує на нестійкість конкурентних позицій українських експортерів на ринку ЄС [1].

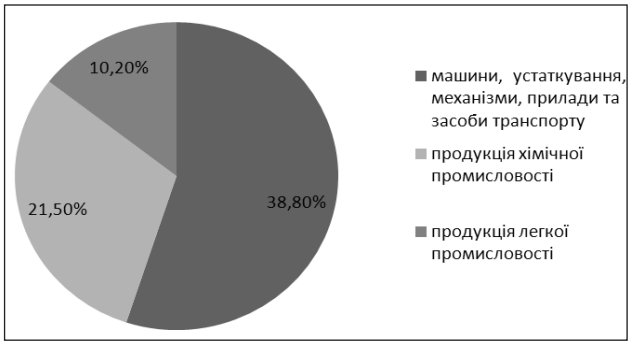



**Рис. 2. Товарна структура загального обсягу українського імпорту з ЄС (по основним групам товарів) за 2000-2002 рр.**

*Джерело: на основі [2]*

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту послуг до ЄС упродовж 2000–2002 рр. мали транспортні послуги (в середньому 80,8%), а імпорту – різні ділові, професійні та технічні (21,5%), транспортні (21,5%), державні (17,3%) та фінансові (10,2%) послуги. Отже, імпорт Україною послуг значно диверсифікованіший, а експорт – монокультурніший.

Присутність України в найбільш динамічних сферах послуг – туристичних, інформаційних, інженерних, науково-технічних, фінансових, управлінських – незначна.

Велика залежність українського експорту до ЄС від обмеженої кількості «чутливих» товарів передусім виявилась 2003 року, коли різко скоротився експорт пшениці. Це сталося з доволі різних причин. По-перше, урожай пшениці в Україні 2003 р. був значно нижчим, ніж у попередні роки, і Україна стала чистим імпортером пшениці. По-друге, на початок 2003 р. після швидкого зростання імпорту пшениці 2002 р., змінився режим захисту ЄС щодо імпорту пшениці [3, с. 71].

З 2011 року Євросоюз перемістився на друге місце (після РФ) серед зовнішньоторговельних партнерів України. Саме ЄС залишається її основним партером (29,2% у структурі зовнішньої торгівлі України припадає на ЄС).

Що стосується України, то зазначимо, що станом на 2012 рік Україна посідала 22 місце серед торговельних партнерів Європейського Союзу, складаючи 1,1% від загальних обсягів зовнішньої торгівлі ЄС. [4]

Європейський Союз є одним із основних торговельних партнерів України. Згідно із статистичними даними обсяг експорту товарів та послуг України за 2012 р. складав 82337,4 млн.дол. США, імпорту – 91364,4 млн. дол. США, у зовнішньоторговельний оборот України 173701,7 млн.дол. США. Порівняно з 2011р. експорт збільшився на 0,2% (на 151 млн.дол. США), а імпорт –на 2,8% (на 2521 млн.дол.США). Негативне сальдо складало 9027 млн.дол. США(у 2011р. –мінус 6657 млн.дол.США)

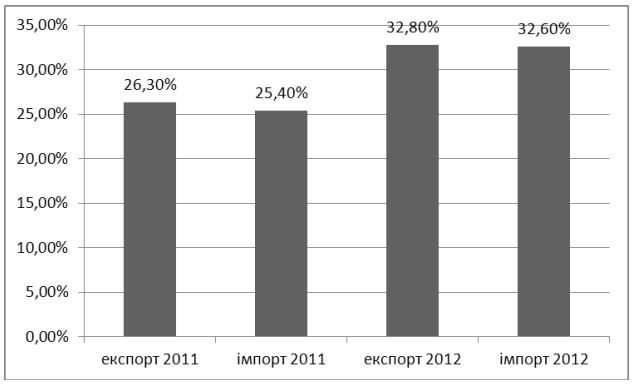



**Рис. 3. Динаміка експорту/імпорту всіх товарів та послуг України-ЄС, (%) 2011-2012 рр.**

Основні торговельні партнери України за зазначений період: Німеччина (18,6%), Польща (12,7%), Італія (9,7%), Великобританія(6,2%), Угорщина (5,6%). Основна частка українського експорту припадала на: Польщу (13,0%), Італію (12,5%), Німеччину (10,1%), Іспанію (7,7%), Угорщину (7,6%), Великобританію(6,1%). Основні країни-імпортери: Німеччина (24,5%), Польща (12,6%), Італія (7,7%), Великобританія (6,2%), Франція (6,1%).

У 2015 році обсяги торгівлі між Україною та рештою світу стрімко скорочувалися, не оминула ця тенденція й торгівлю з ЄС.

За даними Держкомстату, експорт товарів та послуг в ЄС склав 15,9 млрд доларів США, що на 24% менше, ніж попереднього року, а імпорт – 18,0 млрд доларів США, це на 26% менше у вимірі рік до року.

Втім, скорочення торгівлі з ЄС було не таким стрімким, ніж з іншими країнами світу. У 2015 році обсяг торгівлі з ЄС становив 37% загального обсягу торгівлі України, це найвищій показник за останні двадцять років.

В експорті товарів та послуг частка ЄС складає 33%, в імпорті – 42%.

Товарна структура експорту України в ЄС залишалась сталою протягом останніх років, незважаючи на економічні шоки. Близько третини займає продукція сільського господарства та харчопрому, в першу чергу зернові, насіння олійних культур та рослинна олія. На другому – експорт чорних металів та виробів із них (22% експорту в 2015 році), на третьому – електричні та механічні машини (14%), переважно за рахунок електричного обладнання.

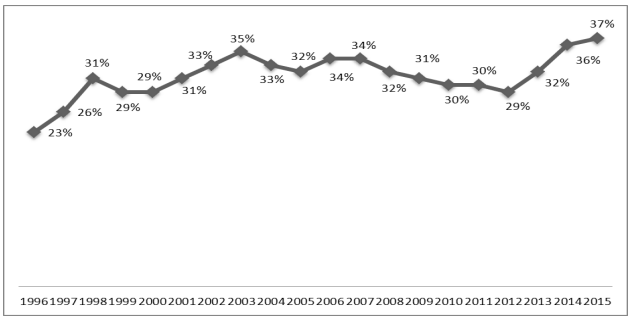



**Рис. 4. Географічна структура торгівлі товарами та послугами України/ЄС, у % від загального обсягу торгівлі України по роках**

*Джерело: на основі [2]*

Ситуація дещо змінилася з моменту підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Зазначимо, що з 1 січня 2016 року почала функціонувати поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та ЄС.

У 2016 році Європейський Союз продовжував зміцнювати свої позиції ключового торговельного партнера України. За рік загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС склав 35 923,2 млн. дол. США, з яких 30 635,2 млн. дол. США припало на торгівлю товарами, а 5 287,5 – на торгівлю послугами.Протягом 2016 року двостороння торгівля між Україною та ЄС зростала. У порівнянні з 2015 роком загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС склав 108,1%. Експорт товарів та послуг до країн ЄС у 2016 році склав 16 448,5 млн. дол. США, імпорт – на 19 474,6 млн. дол. США. У двосторонній торгівлі зберігалося негативне сальдо у розмірі 3 026,1 млн. дол. США.

**Рис. 5. Динаміка експорту-імпорту України з ЄС**

За даними Держкомстату за 2016р. експорт товарів до країн ЄС становив 13497,7 млн.дол. США і збільшився порівняно з 2015 р. на 3,7% (на 482,5 млн.дол.), імпорт – 17138,2 млн.дол. та збільшився на 11,8% (на 1808,0 млн. дол.). Негативне сальдо становило 3640,5 млн.дол. (у 2015р. також негативне – 2315,0 млн.дол.).

Знов таки, спираючись на статистичні дані Державного комітету статистики України, можемо зазначити, що у 2016 році основними торговельними партнерами України в рамках ЄС були Німеччина (6 554,7 млн. дол. США), Польща (5 251,4 млн. дол. США), Італія (3 437,1 млн. дол. США), Франція (2 191,7 млн. дол. США), Великобританія (2 024,6 млн. дол. США), Угорщина (2 019 млн. дол. США), Нідерланди (1 786,3 млн. дол. США), Іспанія (1 574,7 млн. дол. США), Чехія (1 326 млн. дол. США), Румунія (1 162,3 млн. дол. США), Австрія (1 072 млн. дол. США), Словаччина (1 041,6 млн. дол. США) та Бельгія (827,7 млн. дол. США).

Найбільше українських товарів та послуг експортовано до Польщі (2 424,3 млн. дол. США), Італії (2 048,4 млн. дол. США), Німеччини (1 903,5 млн. дол. США) та Угорщини (1 166 млн. дол. США).

Найбільше товарів та послуг імпортовано з Німеччини (4 651,2 млн. дол. США), Польщі (2 827,1 млн. дол. США), Франції (1 621 млн. дол. США) та Італії (1 388,8 млн. дол. США).

**Висновки.** Найбільш очевидним підсумком 2016 року для української зовнішньої торгівлі є той факт, що Європейський Союз остаточно закріпився як головний торговельний партнер України. Попри загальне зниження загальних показників як експорту, так і імпорту – відповідно 7,9 та 0,1 відсотка за період з січня по жовтень минулого року у порівнянні із аналогічним періодом року попереднього – обсяги торгівлі з ЄС продовжують зростати. Такі висновки можна зробити, проаналізувавши дані на сайті Державної служби статистики. Та попри певні успіхи, сальдо зовнішньої торгівлі з Євросоюзом залишається від'ємним. Виконавчий директор "Економічного дискусійного клубу" Олег Пендзин пояснює це тим, що левову частку у товарах, що Україна постачає на європейський ринок, займає сировина та напівфабрикати. Такі висновки приводять кореспонденти електронного видання «DW» і з ними неможливо не погодитись. [6] Від себе ще хочеться додати, що, в цілому, для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. ЄС наразі є найбільшим партнером України з експорту: його частка склала 37,1% загального експорту України у 2016 році. Зважаючи також на показники імпорту, загальний рівень торгівлі між Україною та Євросоюзом зріс на 8,1%.

Такі зміни у торговельній структурі доводять, що ПВЗВТ чинить позитивний вплив. Активізація торгівлі призводить до збільшення робочих місць та економічного зростання. З іншого боку, збільшення торгівлі наразі залишається помірним. І, як зазначається на офіційному сайті Представництва Європейського Союзу в Україні, більш істотна активізація у торгівлі між Євросоюзом і Україною відбуватиметься – поступово – пізніше. ПВЗВТ буде повністю впроваджено протягом семи років. Так що, будемо разом сподіватися на подальші позитивні зрушення у зовнішньоторговельних стосунках України з ЄС.

**Список літератури:**


1. Приходько І. Особливості взаємної торгівлі України та країн ЄС / І. Приходько // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2012. Випуск 31. – С. 231 – 237
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Торговельна політика України : перспективи і пріоритети інтеграції. – К., 2004. – 174 с.
4. Побоченко Л.М., Любарцева К.Д. Аналіз торговельно-економічної співпраці України з країнами Європейського Союзу [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/5899/6649
5. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade
6. Рік вільної торгівлі з ЄС: як угода про ЗВТ вплинула на українську економіку [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.dw.com/uk
7. Офіційний сайт Представництва Європейського Союзу в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу : https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/21195/statystyka-roku-diyi-pvzvt-ugoda-pro-asocia


**Summary.** The article examines the historical aspect of trade relations between Ukraine and the EU prior to the signing of the Association Agreement and analyzes the current state of export-import operations of Ukraine with the EU after the ratification of the Agreement. Some statistics on trade volumes up to 2016 are presented, as well as changes in the volume of trade between our country and the European Union after the formal opening of the Deep and Comprehensive Free Trade Area (FTA) with the EU began.

The article also examines the issues of implementation of the economic part of the Association Agreement between Ukraine and the European Union and outlines the main prospects for the further development of trade relations between Ukraine and the EU within the Free Trade Area. The article includes a list of advantages and disadvantages for the Ukrainian economy from European integration and changes in terms of trade with the European Union. For Ukraine, under the current conditions of the European integration policy of the economy, the liberalization of foreign trade relations remains a significant issue. By opening the boundaries for Ukrainian goods and services, the European Union requires Ukrainian producers to gradually harmonize and adapt to European standards. The purpose of the article. To study the state of foreign trade relations between Ukraine and the European Union, to determine the main prospects for further deepening of export-import relations between Ukraine and the EU in the conditions of the free trade zone. The most obvious outcome of 2016 for Ukrainian foreign trade is the fact that the European Union has finally established itself as Ukraine's main trading partner. But despite some successes, the balance of foreign trade with the European Union remains negative. In general, for Ukraine, European integration is a way of modernizing the economy, overcoming technological backwardness, attracting foreign investment and new technologies, creating new jobs, improving the competitiveness of the domestic commodity producer, entering the world markets, first of all, into the EU market. A more substantial increase in trade between the European Union and Ukraine will occur – gradually – later. The PPWA will be fully implemented within seven years. So, we will hopefully hope for further positive changes in the foreign trade relations of Ukraine with the EU.

**Key words:** European Union, Free Trade Area, Export, Import, Association Agreement, European integration, trade liberalization.

УДК 33.330

**Носатов І. К.**
*аспірант,*
*Класичний приватний університет, м. Запоріжжя*

**Nosatov I. K.**
*Postgraduate,*
*Classic Private University, Zaporizhzhya*

# ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКО-ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

# THEORETICAL BASIS OF FORMATION OF ECONOMIC-INFORMATION PROCESSES IN THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

**Анотація.** Розглянуто основні напрямки формування теоретичних підходів щодо визначення характеристик інформаційної економіки, як об'єднаної системи економічних та інформаційних елементів функціонування. Проаналізовано причину та наслідки змін в системі економічних відносин між усіма суб'єктами. Спираючись на дослідження в наукових працях учених, визначено основні критерії економіко-інформаційних процесів в українській економіці та сформовано індекс оцінювання ступеню інформатизації економіки. Здійснено огляд термінологічних понять нової системи економічних процесів. Виділено основне теоретичне підґрунтя формулювання елементів інформаційної економіки. Зображено збільшення влив інформаційних технологій на становленні нового етапу для економічної системи України. Визначено напрямки інтегрування інформаційних технологій в економічних процесах. Сформовано комплекс знань, що зображує загальний стан нового ладу економічних процесів. Виокремлено базис закономірностей інформаційного простору в економічних процесах. Розглянуто факторний комплекс інформаційної економіки та її пріоритетні напрями розвитку. Скомпоновано елементи позитивного та негативного впливу інформатизації економічних процесів. Визначено подальший вектор проведення нових досліджень в теоретичних підходах формування економіко-інформаційних процесів в національній економіці України.

**Ключові слова:** інформаційна економіка, економічні процеси, інформаційні технології, індекс оцінювання ступеню інформатизації економіки.

**Постановка проблеми.** Становлення нових економічних відносин, а також сам механізм їх реалізації постають перед нами головним вектором дослідження. Інтегрування інформаційних технологій в економічні процеси створює нові прецеденти до теоретичних підходів формування економіко-інформаційних процесів в національній економіці України. В умовах інтенсивного використання ресурсної бази залучення інформаційних технологій в економічні процеси вимагає окреслення певного теоретичного базису.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Починаючи з 1960-х років дослідженням інформаційної економіки займався Ф. Махлуп, однак детальніше нагальність проблем було сформовано та окреслено в досліджені Стенфордського центру міждисциплінарних досліджень американським економістом Марком Поратом. З 1970–80-х до даного дослідження приєдналися такі вчені, як П. Друкер, Й. Масуда, Т. Стоуньєр, А. Турен. В їх наукових дослідженнях було підкреслено основні риси впливу інформаційних технологій на соціально-економічні процеси. Новий етап постіндустріалізації економіки та роль інформаційних технологій в економічних процесах висвітлили Д. Белл, Дж. Гелбрейт, Р. Дарендорф, Г. Кан, К. Томінагі.

Формування впливу інформаційних технологій на економіку досліджували такі науковці, як Дж. Акерлоф, У. Артур, Х. Веріан, С. Кінселла, Р. Раднер, Ж. Сапір, М. Спенс, Дж. Стіґліц, Т. Стоуньєр, Е. ден Хартіґ, У. Шерідан. Вагомий внесок в проблематику становлення інформаційної економіки в своїх дослідженнях виокремили наступні вчені, як О. Антіпіна, О. Бузгалін, К. Вальтух, С. Глазьєв,С. Дятлов, Д. Іванов, В. Іноземцев, Г. Клейнєр,Ю. Князєв, В. Костюк, Є. Маймінас, В. Макаров, І. Мелюхін, Р. Ніжегородцев, Т. Ніколаєва, Р. Нурєєв, В. Тамбовцев, А. Урсул.

В українському науковому суспільстві дослідженням питання інформаційної економіки слід відзначити Н. Апатову, Ю. Бажала, В. Базилевича, О. Білоруса, О. Борисенко, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Єрохіна, Ю. Зайцева, Д. Лук'яненка, А. Маслова, Л. Мельника,О. Мельника, В. Новицького, І. Пенькову, В. Савчука, В. Семиноженка, О. Скаленка, М. Тищенко, Л. Федулову, А. Чухна, В. Якубенка.

Проте узагальнюючи наукові дослідження маємо неоднозначну ситуацію в реалізації підходів до становлення стабільної інформаційно - економічної системи, тому, на нашу думку, ця проблематика вимагає подальшого дослідження.

**Мета статті** висвітлити сутність інформаційних технологій в економічних процесах та їх систему відносин між усіма суб'єктами економічного процесу; визначити особливості характеристики впливу інформаційних технологій на трансформаційний економічний процес; систематизувати основні теоретичні напрямки, розкрити термінологію інформаційної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Активне використання інформаційних технологій формує нові відносини в національному економічному середовищі, а конкуренція суб'єктів інформаційної економіки зростає великими темпами. Інформаційні технології сьогодення мають необмежений ресурс в отриманні даних, що прискорюють питання вирішення всіх економічних процесів. Становлення інформаційних технологій, як однієї з перманентних частин функціонування економічних процесів в національній економіці України починає набирати обертів, але розуміння як негативного так і позитивного впливу на економічні процеси повинно враховуватися.

В наукових працях (В. Даль, С. Ожегов, Д. Ушаков) термін технологія має декілька визначень:

1) Технологія – сукупність методів, процесів і матеріалів, які використовуються в певній галузі діяльності, а також науковий опис технічного виробництва; сукупність методів обробки, виготовлення, зміни стану, властивостей, форми об'єкта [Тлумачний словник Д. Ушакова].

2) Технологія – сукупність прийомів, які застосовуються у певній справі, майстерності, мистецтві (В. Даль).

3) Технологія – це одночасно система сукупності знань, умінь, навичок, методів, способів діяльності і алгоритм, а також наукова розробка рішення будь-яких проблем (С. Ожегов).

Але згодом дане поняття зазнало змін. Якщо на початку воно значило певний навик, то зараз цілий комплекс знань, що був отриманий в результаті ресурсоємкого наукового дослідження. Наразі поняття "інформаційні технології" можна охарактеризувати, як процес де використовується набір інструментів, що має в своєму функціоналі збір, накопичення, обробку і передачу даних, для виявлення стану суб'єкта, процесу чи явища. Інформаційні технології як процес складаються сформований алгоритм дій, етапів та різного рівня комунікації між всіма елементам даного процесу. Мета інформаційних технологій полягає в швидкій обробці даних та її використанням, на основі якої можна формувати та робити рішення.

Оптимальність інформаційної технології визначається рівнем задоволення потреб економічного процесу та його кінцевого результату. Інформаційні технології в економічних процесах можна розділити на два підвиди: інформаційні технології забезпечення (ІТЗ) та функціональні інформаційні технології (ФІТ). ІТЗ – це мультизадачні технології, що використовуються в різних предметних областях для різного типу задач. ФІТ – це технологія, що виконує тільки вузькоспеціалізовані задачі для однієї предметної області [2].

В теорії інформаційна економіка розглядається як сукупність двох компонентів – соціально-економічна система та економічний аналіз, що має в своєму інструментарії неокласичний, інституціональний та неоінституціональний аналіз. Інформаційна економіка являє собою новий підхід в реалізації економічних процесів, що може бути як допоміжним так і самостійним елементом функціонування економічного процесу в національній економіці.

Мультизадачність та багатофункціональність інформаційних технологій в національній економіці спроможна збільшувати свою вартість в процесі свого функціонування в економічних процесах. Національні регуляторні інститути можуть впливати на вектор функціонування інформаційних технологій, створюючи нові законодавчі акти, що чітко регулюють диференціацію по предметним областям. Неоднозначність інформаційної складової в економічних процесах становить основний предмет аналізу. Інформаційні технології створюють нові можливості по децентралізації економічних процесів з одним фінансовим центром, яким можна легко керувати.

Основною метою інформаційних технологій є структуризація економічних процесів в емпіричному вигляді, а саме:

- виділення структурних елементів при інтегруванні інформаційних технологій в економічні процесі національної економіки;
- визначення типів взаємовідносин між суб'єктами та об'єктами економічного процесу, які мають характер техніко-економічних відносин;
- створення базисних елементів функціонування економічних процесів, що залучені до інтеграції інформаційних технологій;
- окреслення нових можливих форм праці, комунікацій в інформаційній економіці в економічних процесах.

Зміни суб'єктної та об'єктної спроможності економічного середовища, такі як нові інформаційні технології, що впливають на мікро- та макрорівень систем господарювання, змушують шукати нові механізми функціонування різних економічних процесів. На мікрорівні вартісні ланцюги на продукти та послуги знижуються в ціні за рахунок створення нового середовища комунікацій. На макрорівні – створюється нова інформаційна індустрія, як компонент функціонування економічного процесу національної економіки України.

Інформаційна складова в економічних процесах є виробничим фактором, що впливає, як на швидкість так і на якість результату економічного процесу. Існує індекс глобальної інформаційної економіки, який визначає кількісні та якісні показники впливу інформаційних технологій на економічні процеси, що можна використати в оцінюванні національної економіки України. Вперше оцінювання індексу проводилось Інститутом прогресивної політики. Основними критеріями оцінювання індексу інформаційної економіки є рівень кваліфікації, ступінь глобалізації економіки, динамічність економіки та конкуренції, інформаційна інфраструктура та об'єм технологічних нововведень [1; 3].

Характерною особливістю інформаційної економіки є створення мережевих відносин, як особливої комунікації між всіма учасниками економічного процесу. Поняття мережа можна інтерпретувати як структура, що складається з ланки суб'єктів та сукупності зв'язків між ними. Даний напрямок відносин має неабиякий ріст в подальшому рості та ефективності економічних процесів, як горизонтально так і вертикально. Мережевість економічних відносин, як засобу передачі інформації і комунікації, допомагає упорядкувати елементи економічного процесу.

В наукових дослідженнях Грановера та Швеленбурга мережею називають комплексну систему взаємозв'язків індивідів чи груп. Р. Патюрель визначає мережеві елементи, як частина ефективного економічного підходу до вирішення цілей певного процесу. Мережеві відносини економічних процесів можна зазначити як альтернативу впорядкування ієрархічної структури ринку економічних відносин [4].

Не останнє місце займає сутність інформаційного суспільства в економічних процесах національної економіки. Вперше термін "інформаційне суспільство" був використаний в США та Японії на початку 60-х рр. науковцями, які досліджували наукомісткі виробництва. "Інформаційне суспільство" – визначав японський вчений К. Кояму у своїх працях, що були використані прикладній реалізації у програмі Японії в 1972 році. Всесвітнє визнання даного терміну отримало в книзі І. Масуди «Інформаційне суспільство як постіндустріальне суспільство», а також у роботах Т. Сакаї, Е. Тоффлера та Дж. Нейсбита. Також значення інформаційної складової зазначають теоретики постмодернізму (Ж. Бодрійяр, М. Постер), гнучкої спеціалізації (М. Пайор, Л. Хіршхорн) та інформаційного засобу розвитку (М. Кастельс).

Теорію постіндустріальної економіки можна згрупувати за наступними напрямками згідно предметної області:

1) Теоретичне підгрунтя Ж. Бодрійяра, який зазначає особливості постекономіки в своїх наукоих працях;

2) Теоретичний напрямок, що розглядає знання та інформацію ресурсом виробничого процесу;

3) Теоретичний напрямок, який розглдає становлення економічних процесів як частини нової економіки "цифрової економіки";

4) Теорія мережевої економіки, де розглядається сам зв'язок суб'єктів та об'єктів економічного процесу ("Network Economy" Kevin Kelly или "Networked Economy" Status Report on European Telework) [10].

Створення нової технологічної парадигми в економічних процесах, що базується на інформаційних технологіях, зробила інформаційні технології як повноцінний продукт чи послугу (хмарні технології, аустаффинг, аутсорсинг, програмне забезпечення, управління різним структурами приватної, державної чи комунальної власності). Інформаційні технології в економічних процесах національної економіки України починають бути вирішальним фактором формування всієї ланки економічних процесів починаючи з виробництва закінчуючи сервісним обслуговуванням [5].

Розрізненість форм власності суб'єктів господарювання формують різні підходи до інтеграції інформаційних технологій в економічних процесах національної економіки. Як галузь, інформаційні технології суттєво впливають на процеси менеджменту в усіх економічних процесах національної економіки, формуючи суб'єкти та об'єкти, що мають перманентну та змінну значимість.

Характерна риса впливу інформаційними технологіями відображається в створенні свого інструментарію та взаємодією між структурними елементами економічних процесів, що відображаються в: 1) Контроль інформаційних потоків, що отримуються через неформальні відносини; 2) Переформатування інформації згідно вимог кінцевої мети економічного результату; 3) Характерна риса інформаційних технології є його використання в управлінні організацією; 4) Інформаційна технологія виступає кінцевим результатом [6].

Неухильно зростає роль людини в зростанні економіки, що є головним ресурсом створення інформаційних технологій. Людський капітал формує нову складову, що впливає на використання інформаційних технологій в задоволенні вимого суспільства, перш за все вдосконаленню навичок, інформатизації процесу та командну роботу.

Невід'ємною частиною інформаційної економіки є інформаційний капітал, що розмежовує своє трактування в залежності від економічних відносин. Розрізняють інформаційний капітал на мікрорівні та макрорівні, перший відображає сутність інформаційної складової економічних процесів національної економіки, а другий відображає саме функціонування елементів. Інформаційний капітал виступає як середовище для створення умов належного зростання інформаційного потенціалу. Тому визначення інформаційного капіталу є елементом формування інформаційних технологій в економічних процесах [7; 8].

Підсумовуючи вище проведений аналіз впливу інформаційних технологій на економічні процесів джерелах з 1 по 10 джерело, можна сформувати свій комплекс критеріїв, для оцінки рівня впровадження в економічні процеси інформаційних технологій, що будуть базуватися на: 1) Рівень використання в економічних процесах інформаційних технологіях в різних галузях економіки; 2) Рівень інформаційної інфраструктури та її розгалуженість на національному економічному просторі; 3) Наявність кваліфікованих працівників в інформаційній галузі; 4) Рівень присутності державного регулятора при інтеграції інформаційних технологій в економічні процеси національної економіки; 5) Рівень динамічності економічного зростання, що потребує нові ресурси та можливості; 6) Кількість та якість учбових закладів , що готують спеціалістів в сфері інформаційних технологій;7)Рівень сприйняття інформаційної технології в економічних процесах національної економіки України.

Висновок. В результаті досліджено, було виявлено, що інформатизація економічного процесу різних суб'єктів та об'єктів становить собою перманентну складову та сублімую всі економічні ресурси для максимізації їх використання. Чинник ендогеності та екзогеності інформаційних технологій спричиняє до пошуків максимізації отримання позитивного результату в економічних процесів.

Проаналізувавши вищевикладене, можна сформувати наступне твердження щодо розвитку інформаційної економіки:

1. Економічні процеси становляться предметом реалізації інформаційних технологій, в яких відображається соціально-економічні мотиви, відповідно до характеристики самого становлення національної економіки України.

2. Домінантною складовою інформаційної економіки становиться інформаційний капітал та інвестиції в людський капітал.

3. Дослідивши питання, щодо становлення інформаційної економіки, було запропоновано комплекс критеріїв, що визначає ступінь інформатизації економіки.

4. Створюються нові елементи функціонування економічних процесів, що визначають її основний вектор отримання результатів.

5.Зазначено, що головним відображенням інтеграції інформаційних технологій в економічні процеси, став рівень структурованості всіх елементів економічних процесів національної економіки України.

**Список літератури:**


1. Антоненко В. Г. Роль та місце інформаційних технологій у глобальній економіці / В. Г. Антоненко // Молодий вчений. – 2015. – № 11(2). – С. 6-9.
2. Андрощук О. В. Інформаційні технології та їх вплив на розвиток суспільства / О. В. Андрощук, Ю. В. Кондратенко, О. В. Головченко // Центр воєнно-стратегічних досліджень Національного університету оборони України імені Івана Черняховського. – 2014. – С. 42–47.
3. Зелінська Ю. С. Вплив інформаційних технологій на економіку / Ю. С. Зелінська // Тези доповідей VII Міжнародної науково-методичної конференції Форуму молодих економістів-кібернетиків „Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід", 21-22 жовтня 2016 року – Т., 2016. – С. 107-109. – (Секція 4. Інформаційні технології в моделюванні економіки).
4. Попадинець О. В. Економічні закони інформаційної економіки: трансформація традиційних постулатів економічної теорії / О. В. Попадинець, О. М. Шершенюк // Accounting, analysis and audit of enterprises: problems, trends, prospects. Collective monograph. – Dublin : SAUL Publishing Ltd, 2016. – P. 135-144.
5. Піддубна Л. В. (2016) Кіберпростір як відображення трансформацій інформаційної економіки. Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка (1 (82)). Pp. 107-112. ISSN 2076-6173/
6. Качан О. (O. Kachan) (2015) Становлення та розвиток інформаційної індустрії. Наукові записки Національного університету «Острозька академія ». Серія «Економіка» : збірник наукових праць (Вип. 28). Pp. 14-18.

7. Гомольська В. В. Актуальні питання формування інформаційної економіки / В. В. Гомольська, Я. І. Гнатюк // Наукові записки [Української академії друкарства]. Серія : Економічні науки. – 2015. – № 1. – С. 43-50.
8. Титенко О. А. Інформаційна економіка в Україні: сучасний стан, проблеми та шляхи подальшого розвитку / О. А. Титенко // Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; редкол.: С. І. Дем'яненко (відп. ред.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2014. – Вип. 32. – С. 180–190.
9. Топоркова О. С. Генезис теорії інформаційно-мережевої економіки [Електронний ресурс] / О. С. Топоркова // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2015/61.pdf

**Аннотация.** Рассмотрены основные направления формирования теоретических подходов к определению характеристик информационной экономики, как объединенной системы экономических и информационных элементов функционирования. Проанализированы причины и последствия изменений в системе экономических отношений между всеми субъектами. Опираясь на исследования в научных трудах ученых, определены основные критерии экономико-информационных процессов в украинской экономике и сформирован индекс оценки степени информатизации экономики. Осуществлен обзор терминологических понятий новой системы экономических процессов. Выделено основное теоретические основы формулировки элементов информационной экономики. Изображен увеличение влияние информационных технологий на становлении нового этапа для экономической системы Украины. Определены направления интеграции информационных технологий в экономических процессах. Сформирован комплекс знаний, изображающая общее состояние нового строя экономических процессов. Выделен базис закономерностей информационного пространства в экономических процессах. Рассмотрены факторный комплекс информационной экономики и ее приоритетные направления развития. Скомпонованы элементы положительного и отрицательного влияния информатизации экономических процессов. Определен дальнейший вектор проведения новых исследований в теоретических подходах формирования экономико-информационных процессов в национальной экономике Украины.

**Ключевые слова:** информационная экономика, экономические процессы, информационные технологии, индекс оценки степени информатизации экономики.

**Summary.** The main directions of the formation of theoretical approaches to the definition of the characteristics of the information economy as a united system of economic and information elements of functioning are considered. The reason and consequences of changes in the system of economic relations between all subjects are analyzed. Based on research in scientific works of scientists, the main criteria of economic and informational processes in the Ukrainian economy are determined and the index of evaluation of the degree of informatization of the economy is formed. An overview of the terminology of the new system of economic processes is carried out. The main theoretical basis for the formulation of elements of the information economy is highlighted. The increase of the influence of information technologies on the formation of a new stage for the economic system of Ukraine is shown. The directions of integration of information technologies in economic processes are determined. A complex of knowledge is formed that depicts the general state of the new system of economic processes. The basis of the laws of information space in economic processes is singled out. The factoring complex of the information economy and its priority directions of development are considered. The elements of positive and negative influence of informatization of economic processes are composed. The further vector of carrying out of new researches in the theoretical approaches of formation of economic-informational processes in the national economy of Ukraine is determined.

**Key words:** information economy, economic processes, information technologies, index of estimation of the degree of informatization of the economy.

УДК 334+001+321

**Бєлякова О. В.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри економіки*
*Київського національного університету культури і мистецтв*

**Bieliakova O. V.**
*Ph.D., Associate Professor,*
*Kyiv National University of Culture and ARTS*

# ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕСУ, НАУКИ І ВЛАДИ ЗА МОДЕЛЛЮ «ПОТРІЙНА СПІРАЛЬ»

# FORMATION OF THE MECHANISM OF INTERACTION OF BUSINESS, SCIENCE AND AUTHORITIES IN THE MODEL "TRIPLE HELIX "

**Анотація.** Стаття розкриває основні теоретико-методологічні положення формування механізму взаємодії бізнесу, науки і влади в довгостроковій перспективі на засадах моделі «потрійна спіраль». Досліджено еволюцію даної проблеми, сформовано алгоритм взаємодії суб'єктів й об'єктів процесів що розглядаються й запропоновано механізм їх взаємодії.

**Ключові слова:** механізм, модель, потрійна спіраль, інновації, розвиток, національна економіка, взаємодія, бізнес, наука, влада.

**Вступ та постановка проблеми.** В умовах практичної реалізації концепції сталого розвитку яка зумовлює гармонійне функціонування економічної екологічної та соціальної складових суспільного прогресу особливої уваги та розкриття потребує завдання реалізації засад сталого розвитку у вітчизняному національному господарстві.

За твердженням авторів [7; 8] на сьогодні в Україні, яка стала підписантом концепції сталого розвитку у 1996 році, вже реалізуються основні її положення, але на сьогодні в порівнянні з розвиненими країнами Європейського союзу ми не маємо механізму здатного забезпечити її реалізацію в повному обсязі.

За твердженням науковців [1; 4-6] які ми цілком розділяємо ефективний розвиток національної економіки можливий лише за наявністю дієвого механізму взаємодії бізнесу, науки і влади й саме такий механізм здатен забезпечити сталий інноваційний розвиток в довгостроковій пролонгованій перспективі [7; 8], виходячи з наукового пошуку вітчизняних та зарубіжних вчених [1; 2; 3; 7], дане дослідження присвячене формуванню такого механізму за моделлю «потрійна спіраль», отже актуальність та своєчасність даної роботи є очевидною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** За сучасних умов організації економіко-господарської діяльності від рівня підприємства до рівня національної економіки, ключовим напрямком забезпечення її сталого ефективного розвитку в довгостроковій перспективі на високому рівні конкурентоспроможності є інноваційна діяльність [7; 8].

Вивчаючи досвід економічно розвинених країн, можна стверджувати, що практично всі учасники конкурентних ринкових відносин реалізують в практику господарювання інноваційну парадигму.

Для багатьох країн саме інновації є основою розвитку економічної, промислової та освітньої політики, дослідження та реалізація взаємодії яких в свою чергу об'єднуються в рамках певних програм, концептів й таке інше [7]. Для вітчизняної економічної системи, на нашу думку, такою моделлю взаємодії, основою механізму взаємодії бізнесу, науки і влади може виступити модель «потрійна спіраль».

Дане дослідження виконане в рамках науково-дослідної роботи кафедри економіки Київського національного університету культури і мистецтв за темою «Обґрунтування імперативів інноваційного провайдингу регіону» (номер держреєстрації 0115U000561).

**Метою даної роботи** є дослідження основних теоретико-методологічних підходів щодо формування механізму взаємодії бізнесу, науки і влади на засадах використання моделі «потрійна спіраль».

**Результати дослідження.** Затверджена Урядом Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [9], передбачає реалізацію в Україні інноваційної моделі її економічного і соціального розвитку, підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу країни, всіх її людських і природних ресурсів, забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки в глобалізованому світовому просторі, досягнення стабільного сталого розвитку в довгостроковій перспективі і як підсумок підвищення чесного рівня життя населення.

Головною метою Стратегії є визначення, обґрунтування і створення механізмів реалізації нової державної інноваційно-інвестиційної політики стосовно здійснення узгоджених змін в усіх ланках національної інноваційної системи, спрямованих на кардинальне зростання її вплив на економічний і соціальний розвиток країни шляхом створення відповідних привабливих внутрішніх умов і підвищення стійкості вітчизняної економіки до викликів зовнішнього середовища, що обумовлені глобалізацією і неолібералізацією економічного життя, отже необхідним є дієвий механізм взаємодії бізнесу, науки і владних структур.

Діалектика суспільного розвитку підкреслює необхідність гармонізації взаємодії виробників – бізнесу, розробки нової продукції, техніки та технології – науки, та інституцій здатних створити умови, забезпечити національний розвиток кожної національної системи – влади.

Можна виокремити своєрідний «трикутник» їх взаємодії, покладений в основу теорії «потрійної спіралі»

Г. Іцковиця – англійського дослідника, який відвинув її на початку XXI століття [2], та розвинену амстердамським професором Л. Лейдесдорфом [3].

Еволюцію моделі «потрійної спіралі»: від командного-адміністративного до ринкового типу, а потім – до інноваційного типів розвитку економіко-господарських систем національного рівня за Г. Іцковицем [2], нами наведено на схемі рисунку 1.

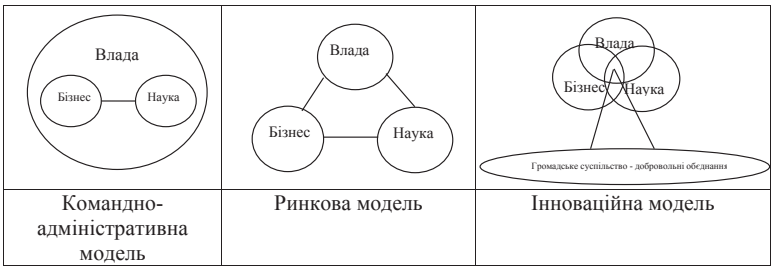



**Рис. 1. Еволюція моделі «потрійної спіралі» [2, с. 42, 43, 44]**

Пропонований нами механізм взаємодії бізнесу, науки і влади, розроблений на основі моделі «потрійної спіралі» інноваційного розвитку національної економіки, включає три основні елементи, (схема рис. 2).

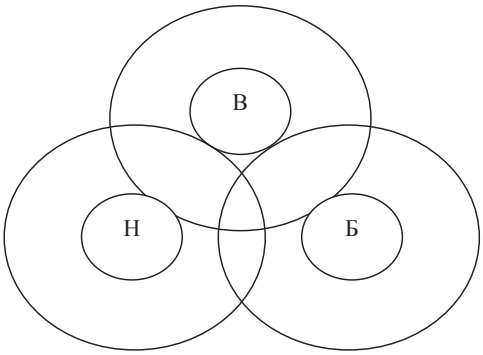



**Рис. 2. Модель взаємодії полів «потрійної спіралі»:**
В – владні структури; Н –наука; Б – бізнес [2]

З точки зору парадигми формування «потрійної спіралі» щодо забезпечення інноваційного розвитку національних економічних систем в довгостроковій перспективі пропонується виділити наступні три етапи.

І-й етап: завдяки об'єктивним процесам розвитку поля «В», «Н» і «Б» зазнають внутрішніх трансформацій, в результаті яких вони починають зближуватись і переймати властиві один одному функції, поглиблювати взаємовплив, взаємозумовленість та взаємозалежність.

ІІ-й етап: поля «В», «Н» і «Б» формують тристоронні попарні взаємодії на постійній основі, створюючи при цьому різні інститути – посередники (наукові та технопарки, де компанії купують розробки, запропоновані наукою, при фінансовій підтримці владних структур) трансформуючись з часом в гібридні мережеві структури.

ІІІ-й етап: інтенсивні мережеві взаємодії між трьома полями «В», «Н» і «Б» починають формуватися рекурсивно, повторюючи складові елементи потрійної спіралі в ході кластеризації економіки.

Модель «потрійна спіраль» передбачає, що наукові установи стають центрами що продукують потужні новітні технології, залишаючи за собою науково-дослідну природу. Різноманітні форми підприємництва – бізнесу, задля забезпечення конкурентних переваг, з одного боку формують попит на інновації з іншого тим самим – фінансують їх. Владні структури забезпечують та відображають взаємодію певних інститутів науки і бізнесу на кожному етапі створення інноваційного продукту та виступають гарантами забезпечення розвитку в довгостроковій перспективі. Отже маємо змістовий базис, певне підґрунтя побудови механізму ефективної взаємодії бізнесу, науки і влади задля забезпечення інноваційного розвитку національної економіки, алгоритм взаємодії суб'єктів та об'єктів якого наведено на схемі рисунка 3. При такому підході, як видно зі схеми в алгоритмі взаємодії бізнесу, науки і влади в єдиному процесі забезпечення інноваційного розвитку національної економіки виокремимо наступні блоки:

– блок 1 є суб'єктом (органом) управління взаємодією – безпосередньо владна структура;

– блок 2 є сукупністю суб'єктів взаємодії, тобто органів влади (місцевого самоврядування, територіальних громад), бізнес-структур і організацій, що представляють інтереси населення даної території;

– блок 3 є банком накопичення інформації про можливі способи, засоби й методи впливу суб'єктів на об'єкт управління, тобто проблемні ситуації, що потребують вирішення;

– блок 4 включає в себе об'єкти впливу, тобто весь перелік найбільш гострих соціальних проблемних ситуацій територіального утворення (території безпосереднього впливі результатів взаємодії бізнесу, науки, влади);

– блок 5 є результуючим органом контролю, який оцінює функціонування механізму в цілому.

На наш погляд, блокова структура алгоритму конструктивної взаємодії бізнесу, науки і влади задля забезпечення інноваційного суспільного розвитку в цілому й національної економічної системи, зокрема, буде єдиною на рівні країни в окремих регіонів та територіальних громад (рівні місцевого самоврядування). Однак, структура кожного з блоків алгоритму для будь-якого з суб'єктів взаємодії буде різною для кожного з трьох рівнів управлінської ієрархії. Природно, що і алгоритми функціонування пропонованого механізму взаємодії на рівні країни в

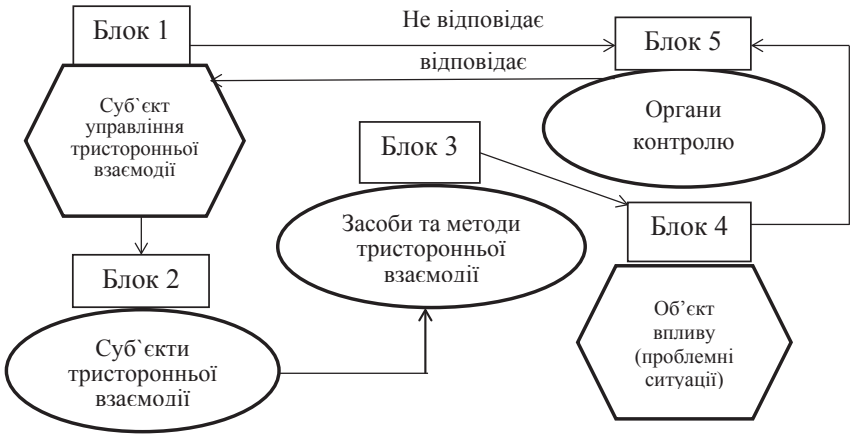



**Рис. 3. Алгоритм взаємодії бізнесу, науки й органів влади**

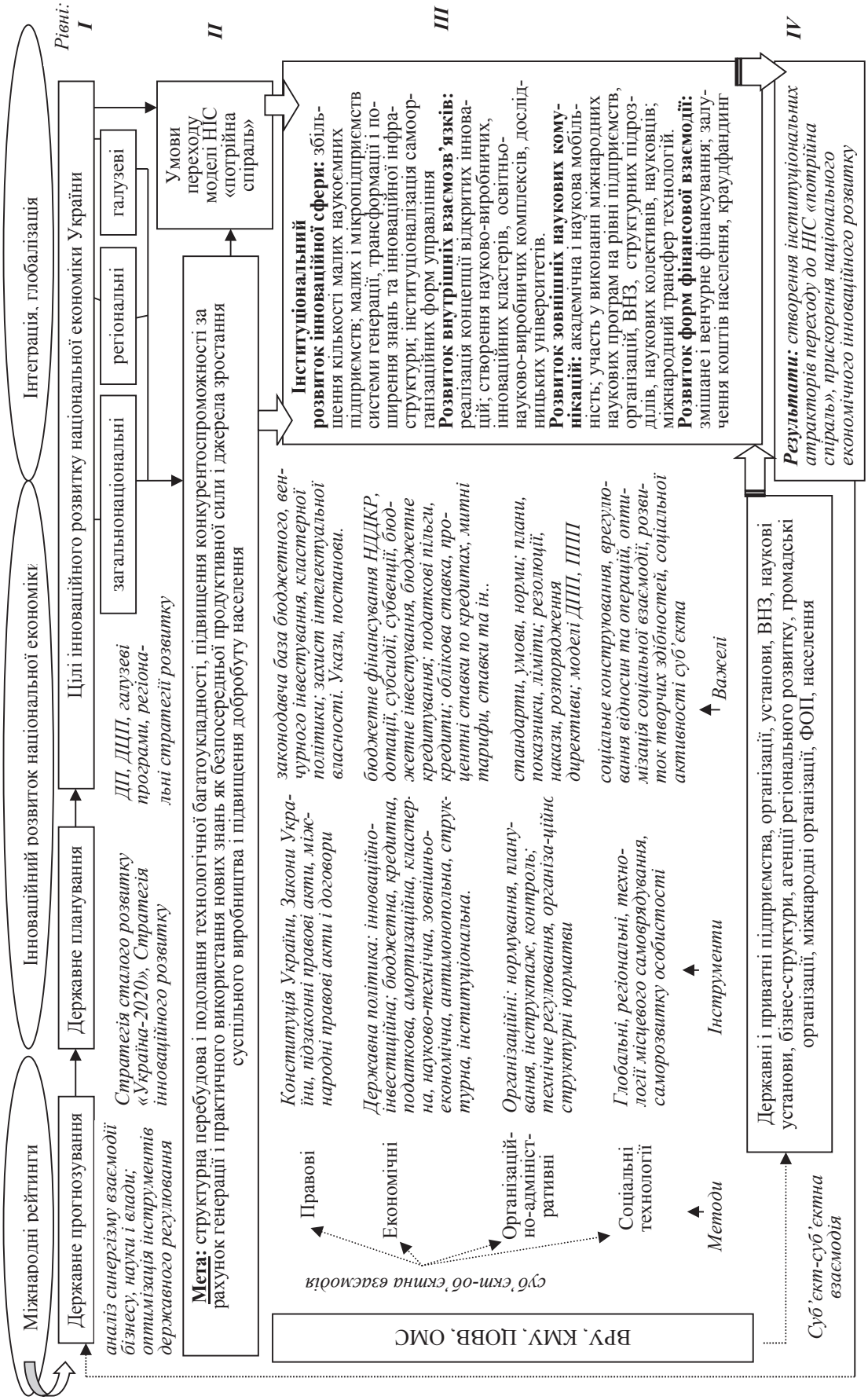



**Рис. 4. Організаційно-структурна схема механізму взаємодії бізнесу, науки і влади**

цілому, регіону, регіональної громади будуть істотно відрізнятися один від одного.

Виходячи з викладеного вище, на схемі рисунка 4, нами пропонується організаційно-економічний механізм взаємодії бізнесу, науки і влади, спрямований на прискорення інноваційного розвитку національної економіки і створення умов для формування інституціональних атракторів самоорганізаційного використання національною інноваційною системою (НІС) України моделі «потрійна спіраль».

Механізм представлений на чотирьох рівнях: I – стратегічне державне прогнозування і планування; II – цілепокладання у сфері інноваційного розвитку; III – інструментальний рівень, IV – організаційний рівень.

Запропонований механізм забезпечує поєднання двох форм взаємодії держави з бізнесом і наукою: суб'єкт-об'єктної при створенні умов переходу НІС до моделі «потрійна спіраль», і суб'єкт-суб'єктної в процесі взаємодії державних підприємств, установ і організації з іншими учасниками процесів створення і реалізації інновацій, що забезпечує досягнення цілей інноваційного національного розвитку на рівні макро- , мезо- і мікроекономічних систем.

Практична реалізація запропонованого механізму прискорить процеси децентралізації управління в Україні, в тому числі – створення фінансово спроможних громад с забезпеченням бюджетної децентралізації, сприятиме формуванню додаткових умови щодо активізації взаємодії бізнесу, науки і управління на місцевому рівні, особливо на рівні сільських громад, які традиційно не включалися у коло інтересів науки і наукоємного бізнесу (окрім великих сільськогосподарських підприємств).

Разом з тим, вони володіють значним потенціалом розвитку ринку інноваційної продукції кінцевого споживання, зокрема: екологічно чистої продукції; «зеленого» і сільського туризму; енергоощадних побутових товарів і технологій; використання установок генерації енергії на основі відновлюваних джерел і відходів сільськогосподарського виробництва; виробництва кормів для домашніх тварин, утримання водних і лісних об'єктів місцевого, регіонального і національного значення, а також культурних об'єктів тощо.

Реалізація запропонованого механізму доводить провідну роль в активізації взаємодії бізнесу, науки і влади на місцевому рівні безпосередньо державі через створення відповідного організаційно-методичного забезпечення і Державної цільової програми забезпечення інноваційного місцевого розвитку, основними завданнями якої мають стати:

- збільшення кількості підприємств інноваційної інфраструктури, що надають маркетингові і консалтингові послуги з комерціалізації і впровадження інновацій в традиційних і нових сферах місцевого розвитку;
- інформатизація суспільного життя місцевої спільноти;
- пропаганда і популяризація інноваційного продукту кінцевого споживання на внутрішньому і зовнішньому ринках за посередництвом ЗМІ, виставок, ярмарок;
- реалізація програм, лекційних курсів, тренінгів у сфері інноваційного розвитку для підвищення правової обізнаності представників органів місцевого самоврядування, місцевих підприємців і населення;
- мікрокредитування малого бізнесу без забезпечення заставою і нульовим скорингом на цілі створення або розширення виробництва інноваційних продуктів, а також населення для забезпечення самозайнятості в цій сфері;
- сприяння розширенню комунікацій місцевого бізнесу через конференції, «круглі столи», форуми підприємців;
- залучення міжнародних організацій до проведення навчальних і тренінгових програм з інноваційного розвитку;
- сприяння розвитку краудфандингу і залучення коштів населення для реалізації інноваційних проектів місцевого розвитку.

**Висновки.** Таким чином, в умовах запропонованого механізму взаємодії бізнесових структур, науково-дослідного сектору та владних структур національної економіки створюються необхідні умови формування та розвитку ефективної національної інноваційної системи. Вони включають підвищення обізнаності громадськості про необхідність інноваційного розвитку, консенсус у пріоритетах, високу якість-на всіх рівнях освіти, підвищення рівня фінансування науки (до 3-5 % ВВП), зменшення адміністративних бар'єрів для ведення бізнесу та трансферу технологій, безпеки, економіки, фінансів, відкритість до інновацій правової, фінансової та податкової систем.

**Список використаних джерел:**


1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін та ін. / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 328 с.
2. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии: Монография / Пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. – Томск: Том. гос. ун-т систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 237 с.
3. Leydesdorff L., 2011. The Triple Helix, Quadruple Helix, and an N-tuple of Helices: Explanatory Models for Analyzing the Knowledge-based Economy? / Amsterdam School of Communication Research (ASCoR), University of Amsterdam.
4. Ляшок Я.А. Перспективы инновационного развития системы обеспечения жизнедеятельности населения Украины / Я.А. Ляшок // Кримський економічний вісник. – 2013. – № 6 (07), ч. 1. – С. 298–302.
5. Манойленко О.В. Теоретико-методичні аспекти удосконалення державної інвестиційної політики з розвитку сектора наукоємних виробництв / О.В. Манойленко, С.М. Кравченко // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 104–109.
6. Мельникова М.В. Інноваційні аспекти організаційно-економічного роз- витку виробничо-господарського комплексу / М.В. Мельникова // Управління розвитком: зб наук. ст. [за матер. міжнар. наук.-практ. конф. «Актуальні про- блеми управління економічними процесами промислових підприємств» (14-15 листоп. 2006 р.)]. –Х.: ХНЕУ, 2006. – №7. – С. 133-134.
7. Солоха Д.В., Морева В.В., Чирков С.О., Бєлякова О.В. Інвестиційно – інноваційні чинники формування, розвитку й управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства; Монографія / Дмитренко Л.Р., 2010 – 400 с.
8. Солоха Д. Функціонування і розвиток інноваційного потенціалу регіональних соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика : монографія / Д. Солоха. – Донецьк: ВІК, 2012. – 439 с.
9. Стратегія економічного розвитку України до 2020 року: стратегія національної модернізації. Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/.

**Аннотация.** Статья раскрывает основные теоретико-методологические положения формирования механизма взаимодействия бизнеса, науки и власти в долгосрочной перспективе на основе модели «тройная спираль». Исследовано эволюцию данной проблемы, сформирован алгоритм взаимодействия субъектов и объектов процессов рассматриваются и предложен механизм их взаимодействия.

**Ключевые слова:** механизм, модель, тройная спираль, инновации, развитие, национальная экономика, взаимодействие, бизнес, наука, власть.

**Summary.** The article reveals the main theoretical and methodological provisions of formation of the mechanism of interaction of business, science and government in the long term, based on the model of "triple helix". Researched the evolution of this problem, the author proposes an algorithm of interaction of subjects and objects of processes are considered and the mechanism of their interaction.

**Key words:** mechanism, model, triple helix, innovation, development, national economy, interaction, business, science, power.

УДК 336.7

**Капущак В. В.**
*аспірант*
*Класичного приватного університету*

**Kapushchak V. V.**
*Postgraduate Student*
*Classic Private University*

# ПРОЦЕСИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В СТАНОВЛЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

# PROCESSES OF GLOBALIZATION IN THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC RELATIONS IN THE BANKING SYSTEM OF THE NATIONAL ECONOMY

**Анотація.** У статті досліджено вплив глобалізаційної складової в контексті теоретичних засад, що є невід'ємною елементом механізму формування банківської системи національної економіки. Виявлено вплив іноземного капіталу в банківській системі та основні тенденції, щодо його використання в банківському секторі національної економіки. Проаналізовано наявність іноземного капіталу в економічній системі держави, імплементуючи це через банківську систему України. Визначено тенеденцію ринку капіталу, як спонукального чинника інтернаціоналізації та глобалізації банківського сектору національної економіки. Відображено зв'язок банківської системи як елементу впливу на систему економічних відносин національної економіки.

**Ключові слова:** національна економіка, глобалізація, банківський сектор, ринок капіталу, держава.

**Вступ та постановка проблеми.** Поява іноземного капіталу та вплив міжнародних зв'язків на банківську систему національної економіки посилює зміни в економічних відносинах держави. Однак українська економіка має як негативні так і позитивні наслідки від процесів глобалізації. Інституційне середовище банківського сектору стає учасником інтеграційних процесів впровадження складових глобалізації незалежно від макроекономічних умов, але спираючись на їх становище.

Неоднозначним фактором виступає швидке зростання присутності іноземного капіталу, що має вплив на грошово-кредитну політику в економічних процесах національної економіки. Деградування чи зростання економічних показників національної економіки в першу чергу стоїть перед банківським сектором, що виконує роль обслуговування фінансових потоків як в міжнародних так і національних потоків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Доля іноземного капіталу в банківській системі національній економіки України, що виступає деструктуруючим фактором в діяльності банків була досліджена наступними українськими вченими, як: Р. Гриценко, О. Дзюблик, М. І. Диба, Г.Забчук, О. В. Козьменко, Р. Корнилюк, Г. Карчева, О. К. Прімєрова, Т. С. Смовженко, Л. Я. Слобода, М. Савлук, І. Б. Філонова, О. Чуб, А. Шаповалов.

Банки з іноземним капіталом на ринках, що формуються під впливом глобалізаційних складових впливаючи на економічні зв'язки національної економікибули зазначені у роботі наступних вчених, як А. Верніков, Дж. Дунінг, Д. Грос, Є. Жуков, У. Кінг, Л. Красавіна, К. Макконел, Л. Мауер, Е. Комарова, Е. Мисенко, А. Мовсесян, М. Пебро, П. Роуз, Дж. Сінкі, В. Усоскін, Д. Херріс, С. Чебанов, А.Штайнхерр, У. Шарп.

Питанням функціонування банків з іноземним капіталом в банківському секторі національної економіки та їх регулювання займалися вітчизняні вчені: О. Барановський, В. Геєць, В. Гриценко, О. Дзюблюк, І. Івасів, Р. Корнилюк, В. Кочетков, В. Міщенко, Д. Лук'яненко, С. Науменкова, Р. Пустовіт, Ю. Пахомов, А. Рум'янцев, С. Савлук, Т. Смовженко, Б. Степаненко.

Вивченню впливу світового фінансового ринку на банківську систему присвячено праці: Дж. Блейка, Е.Дж. Долана, Н.Я. Кравчук, Л.Н. Красавиної, Д.Г. Лук'яненка, З.О. Луцишин, Ф. Модільяні, Ф. Фабоцці, Е. Фама, М. Фейя, Й. Тіто10, Дж. Хауслер, Д. Сорнетта, Д. Стігліца. Проте аналіз глобалізаційної складової є невичерпним питанням, що потребує наукового огляду. Потрібно сформувати повний цикл економічних відносин в національній економіці, фокусуючи увагу на іноземному капіталі та глобалізаційних процесах.

**Метою даної роботи** є дослідження глобалізаційних передумов, що впливають на економічні процеси національної економіки України в банківській системі,аналіз теоретико-практичних підходів до іноземного капіталу в банківському секторі Україні; виокремлення вагомих елементів механізму банківського сектору по впровадженню глобалізаційних складових в економічні процеси національної економіки України.

**Результати дослідження.** Функціонування національної економіки обумовлено стабільністю банківської системи, що впливає на кінцевий результат. Наявність характерних рис перехідної економіки в Україні впливає на пожвавлення іноземного капіталу, зокрема в банківській системі, на фоні розвинутих держав, де темпи економічного зростання уповільнюються, тому глобалізація банківських процесів національної економіки України неминуче.

В державах з розвинутою економікою, як США, Німеччині, Франції, Великобританії, глобалізація відіграла важлививу роль в економічних відносинах.Умови сьогодення ставлять питання, щодо реалізації питання інвестицій в банківський сектор національної економіки. Пріоритезація національних економічних інтересів в банківській сфері є оптимальним шляхом розвитку глобальних процесів в національній економіці.

Тлумаченням понять «іноземний капітал», «банк з іноземним капіталом», «іноземний банк» було розглянуто Островською О., визначає іноземний банк, як як банк зареєстрований в іншій державі. В підручнику «Енциклопедія банківської справи» за редакцією Стельмаха В., іноземний банк це – банк з іноземним капіталом який функціонує на території країни і капітал якого частково або повністю належить іноземним інвесторам. Українське законодавство трактує банк з іноземним капіталом, як банк, що має не менше 10% капіталу приналежних до іноземного інвестору.

Присутність іноземного капіталу в великих об'ємах є ознакою макростабільності в державі, що спирається на різні гілки влади. Треба розмежовувати розуміння ефективності глобалізаційного процесу в банківській системі економіки та його вплив на зниження конкурентоспрожності вітчизняного банківського сектору, що є вигіднішим варіантом для обслуговування економічних процесів для національної економіки, тому як мета іноземного капіталу отримання прибутку для його акціонері [7, с. 26].

В багатьох наукових дослідженнях висвітлено вектори впливу іноземного капіталу в банківському секторі національної економіки. Можна виділити основні напрямки впливу іноземного капіталу на розвиток ринку банківських послуг в Україні, зокрема:

1) Інтеграція банківського сектору в глобалізаційному процесі, зокрема активне залучення іноземного капіталу стимулює темпи росту економіки України, оптимізуючи діяльність фінансового ринку держави.

2) Присутність іноземного капіталу в банківському секторі національної економіки є невід'ємною частиною інноваційних технологій, які є в наяності в іноземного інвестору.

3) Уніфікація стандартів банкіського сектору національної економіки з міжнародними стандартами, запровадження оптимальних шляхів реорганізації та реструктуризації банківського сектору.

4) Залучення механізмів довгострокового кредитування за низькими відсотками в перспективі, що стане стабільним джерелом залучення грошових ресурсів з метою прискорення результативних показників суб'єктів економічної діяльності.

5) Розвиток конкурентного середовища банківського сектору економіки України та посилення пріоритетів якості в наданні банківськи послуг та зростання кваліфікованості персоналу банківських установ.

Наявність великих банківських структур в економіці України з іноземним капіталом, будуть сприяти залученню низьких кредитів, що здатні високоякісно обслуговувати клієнтів та впливати на економічні процеси національної економіки. Відзеркаленням буде зниження регуляторного тиску з боку НБУ надіяльність банківського сектору національної економіки України. Перш за все на меті банківський капітал повинен бути пігрунтям до ефективного розвитку національної економіки України. Методологія визначення участі іноземного капіталу в банківській системі надана НБУ визначає частку іноземного капіталу,банки з 100%-вим іноземним капіталом та банки з частковим залученням іноземного капіталу [1].

В Законі України "Про інвестиційну діяльність" інвестиції трактуютья як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти

підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Інвестиції можуть бути поділені на такі типи згідно законодавства: 1) Капітальні; 2) Фінансові; 3) Інвестиції під реівестиції. При цьому банківський сектор може приймати участь в усіх підходах реалізації інвестицій. Вплив іноземних банків на економічні процеси національної економіки реалізується у вигляді андеррайтингу та брокерських послуг, що є чітким розподіленням їх діяльності. Можна привести приклад на американських інвестиційних банках, що мають за головну мету проводити процеси злиття та поглинання, надавати інші консультаційні послуги державним органам та копоративним клієнтам [2].

Глобалізація банківського сектору неминуче змінює важливі елементи свого функціонування, впливаючи на ефективність та конкурентоспроможність національної економіки.Інтегруючи складові глобалізації в банківський сектор, впроваджуються нові інформаційні технології, з обробки даних, фінансовий інжиніринг, управління ризиками. Але значна дерегульованість в банківському секторі на міжнародному рівні, ставить питання щодо банківського капіталу, як збільшувати капіталізацію банків та позитивно впливати на економічні процеси.

Близькість українських кордонів до країн ЄС відіграло свою роль в зміні формату банківського сектору національної економіки України. Банківський сектор ЄС має багатоманітну модель функціонування банківського сектору, що представлена банками з різними формами та структурами власності. Існує велика кількіть інвестиційних, дрібних та комерційних банків, що надають різноманітні послуги та продукти на ринку великої диверсифікації та диференційності, формуюючи багатовекторність функціонування банківського сектору. Наявність великої кількості банківських установ сприяють захисту фінансової системи економіки в різних кризових політико-економічних явищ [3].

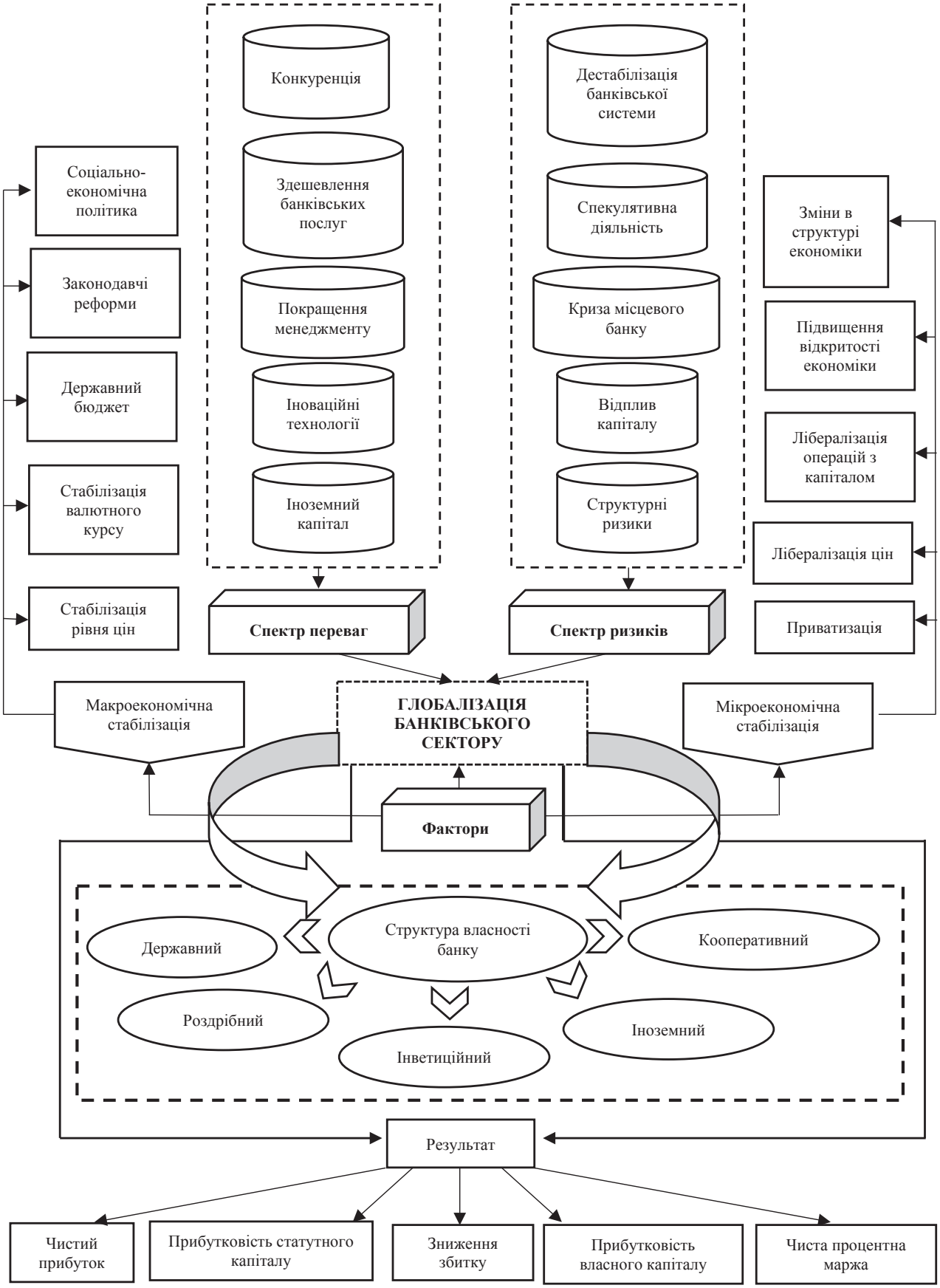



**Рис. 1. Модель глобалізації банківського сектору національної економіки**

Вплив флуктуації валюти на країни з відкритою економікою становить основу проблем, що треба вирішувати. Транскордонність коштів в банківському секторі має важливе значення для розвитку та стабілізації національної економіки, тому створення стабільного механізму функціонування банківського сектору, як наміжнародному так і національному рівні стає пріоритетним напрямком.

На фоні значної присутності іноземного капіталу в банківському секторі європейських держав, Україна стає активним учасником даного процесу. Збільшенню присутності іноземного капіталу посприяли наступні фактори: 1) Макростабільність ринку 2) Протиінфляційні заходи; 3) Мікроекономічні реформи; 4) Лібералізація банківського сектору; 5) Відкритість економіки; 6)Зміна формату інституційної структури економіки [3].

Міжнародні фінанси посилюють свою долю впливу на банківський сектор національної економіки, у зв'язку з тим що відкрита економіка, це перш за все її міжнародні комунікації в усіх сферах функціонування національної економіки. Характерною рисою взаємин національних економік в контексті міжнародних фінансів розвивається стохастичним шляхом, тобто непередбачуваним шляхом. Однак закони розвитку міжнародних відносин існують, але вони не мають сталого характеру.Тому виявлення подальших шляхів розвитку банківского сектору національної економіки матиме лише вірогідний характер.

В наукових дослідженнях економістів-вчених розмежування між фінасовими ринками національної економіки та міжнародними фінансами не робляться. Наприклад в працях Ф. Фабоцці і Ф. Модільяні немає розмежування фінасового ринку на рівні національного та міжнародного функціонування економіки. Однак має місце поділ національного фінансового ринку на зовнішній і внутрішній. В монографії «Аналіз фінансових ринків» Дж. Блейк розподіляє лише типи фінансових інструментів, яким користуються в економічних процесах [4].

Сутність інтернаціоналізації банківської системи національної економіки в зближенні з іншими національними економіками, наприклад при поглинанні та злитті банків відбувається вплив на інші національні економіки. Процеси поглинань та злиттів в банківському секторі є поширеним явищем, з метою зростання економічних показників та покращенням стійкості до кризових явищ в національній економіці. В даному процесі поглинань та злитів, слід виокремети наступні ознаки їх класифікації: 1) Рівень синергії – пов'язані та непов'язані; 2) Стратегічна мета – вертикальна, горизонтальна, конгломеративна; 3) Менеджмент операцій в ув'язненні операції (ворожі, дружні); 4) Форма фінансування операції – грошові, змішані, оплатачастками; 5) Галузевий зріз – привабливі, неприваблиі; 6) Географічна складова операції – внутрішні (національні), міжнародні (транснаціональні)) .

Присутність іноземних банків в банківському секторі національної економіки має позитивний вплив на сектор в цілому, зокрема в таких напрямках:

1) Інвестиції в банківському секторі національному економіки покращую конкурентну середу в банківському секторі та знижуює рівень нестабільності економіки України. Однак повинні бути механізми, що обмежують діяльність інвестицій, що спричинять монополізацію чт олігополізацію банківського сектору національного економіки.

2) Зростання економічних показників за рахунок активізації банківського сектору національної економіки, інтеграція досвіду прозорого ринку та косолідації всіх суб'єктів економічної діяльності.

3) Присутність іноземних банків в банківському секторі націнальної економіки України буде сприяти прискоренню виконанння пріоритетних завдань економіки.

4) Ліквідність та кредитоспроможність в банківському секторі національної економіки приймає характер стабілізації фінансового сектору.

5) Перейняття досвіду централізації організаційної структури та фінансово-кредитних продуктів в контексті забезпечення своїх активів [5].

В дослідженні на основі джерел [1-7] було сформовано модель глобалізації банківського сектору національної економіки, її результати та можливі ефекти від глобалізаційних чинників (Рис. 1).

Також в моделі відображено основну класифікацію банків по структурі власності, які будуть приймати активну участь в економічних змінах банківського сектору. Але головне, на нашу думку, результативність глобалізації банківського сектору національної економіки повинна бути в формі п'яти показників – чистий прибуток, прибутковість статутного капіталу, зниження показників збитковості, прибутковість власного капіталу та чиста процентна маржа.

Для подальшого зростання банківського сектору на тлі глобалізаційних процесів національної економіки України, повинні бути зрушення в сфері міжбанківського кредитування, зміцнення національної валюти, детінізація національної економіки, підвищення характеритик до фінансового стану банків, створення економічно-вигідних умов для деофшоризації економічних відносин національної економіки. Кризові явища в банківському секторі економіки, що вібувалися протягом декількох років, можуть стати інструментом підйому або ж деградації банкіського сектору національної економіки України [6].

Однак розуміючи, що глобалізація є незворотним процесом, необхідно мати повну картину факторів макроекономічної та мікроекономічної стабільності, розуміти весь спектр переваг та ризиків, що може постати перед нами, та головне, як будуть відображатися результати банківського сектору від інтеграції глобалізаційних складових.

**Висновки.** Виходячи із вище викладеного можна сказати, що наявність іноземного банківського капіталу надає нові можливості впроваджувати нові підходи, знання та технології, однак повинна бути противовага новим впровадженням для оптимального впливу на національну економіку України. Ризик виникнення кризових явищ в економіці при збільшенні іноземного капіталу в банківському секторі зростає в тому випадку, якщо не контролювати його.

Банківский сектор національної економіки повинен змінювати докорінно механізми та інструментарій надання послуг банківським установами. Напрями змін в банківському секторі національної екноміки повинні відбуватися паралельно з удосконаленням нормативно-правової бази, яка регламентує діяльність банкіського сектору, балансуванням ринку фінансово-банківських послуг в регіональному контектсті, адаптації до умов та наявних перепон в міжнародному фінансовому просторі для банківського сектору національної економіки. Протиріччя в пріоритетах розвитку банківського сектору національної економіки повинні бути збалансовані для повної стабілізації банківского сектору національної економіки України.

**Список використаних джерел:**

1. Костогриз В. Г. Іноземний капітал в банківській системі України: сучасна проблематика [Електронний ресурс] / Вікторія Григорівна Костогриз // Електронне наукове фахове видання - міжнародний науково-практичний журнал „Фінансовий простір“. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1202/12kvgfci.pdf
2. Шафраньош-Тарабріна, Г. М. Інвестування в банківський сектор України: тенденції, проблеми та перспективи розвитку [Текст] / Г. М. Шафраньош-Тарабріна // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка / редкол.: В.П. Мікловда (гол. ред.), М.І. Пітюлич, Н.М. Надь та ін. – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2010. – Спецвип. 29. Ч. 2 : Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності в сучасних умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці. – С. 340–343. – Бібліогр.: с. 343 (8 назв).
3. Циганов С. С. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток ринку банківських послуг в Україні / С. С. Циганов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 5-6. – С. 158-163. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2013_5-6_27
4. Мозговий О. Сучасна парадигма функціонування світового фінансового ринку / О. Мозговий, Д. Малащук // Міжнародна економічна політика. – 2016. – № 1. – С. 29-51. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mep_2016_1_4
5. Радова Н. В. Фінансова глобалізація та її вплив на національні процеси злиття та поглинання банків / Н. В. Радова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2016. – Вип. 16 (3). – С. 119-122. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_16%283%29__31
6. Стойка В. С. Економічна сутність банківських криз та причини їх виникнення / В. С. Стойка // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2016. – Вип. 1 (1). – С. 405-410. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2016_1%281%29__69
7. Фурдичко Л. Є. Дестабілізуючі фактори впливу на фінансову систему України в сучасних умовах розвитку держави / Л. Є. Фурдичко // Економіка та держава. – 2016. – № 9. – С. 29-33.

**Аннотация.** В статье исследовано влияние глобализационных составляющей в контексте теоретических основ, которые являются неотъемлемой элементом механизма формирования банковской системы национальной экономики Украины. Выявлено влияние иностранного капитала в банковской системе и основные тенденции, по его использованию в банковском секторе национальной экономики Украины. Проанализированы наличие иностранного капитала в экономической системе государства, имплементируя это через банковскую систему Украины. Определены тенеденция рынке капитала, как побудительного фактора интернационализации и глобализации банковского сектора национальной экономики. Отражена связь банковской системы как элемента воздействия на систему экономических отношений национальной экономики.

**Ключевые слова:** национальная економчка, глобализация, банковский сектор, рынок капитала, государство.

**Summary.** The article examines the influence of the globalization component in the context of theoretical foundations, which is an integral part of the mechanism of the formation of the banking system of the national economy of Ukraine. The influence of foreign capital in the banking system and the main tendencies concerning its use in the banking sector of the national economy of Ukraine are revealed. The analysis of the presence of foreign capital in the economic system of the state is implemented through the banking system of Ukraine. The trend of the capital market as a driving factor for the internationalization and globalization of the banking sector of the national economy is determined. The connection of the banking system as an element of influence on the system of economic relations of the national economy is shown.

**Key words:** national economy, globalization, banking sector, capital market, state.

УДК 334.02

**Мінакова О. О.**
*здобувач відділу макроекономіки та державного управління*
*Причорноморського науково-дослідного інституту*
*економіки та інновацій, м. Одеса*

**Minakova O. O.**
*Applicant in the Department of Macroeconomics and Economics*
*State Administration of the*
*Black Sea Research Institute of Economics and Innovation, Odessa*

# СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

# CURRENT STATUS OF DEVELOPMENT OF THE FOOD INDUSTRY OF UKRAINE

**Анотація.** У статті проаналізовано сучасний стан розвитку галузі харчової промисловості України, висвітлено індекс виробництва промислової продукції України та місце харчової промисловості у цих показниках. Відокремлено динаміку обсягів реалізації по окремих групах товарів харчової промисловості України. Зауважено, що зниження попиту відбулося: по-перше, внаслідок збільшення цін реалізації та зниження купівельної спроможності населення; по-друге, зменшення обсягів експорту. Проаналізовано основні проблеми розвитку галузі, а також встановлено напрями стимулювання інвестицій в галузь харчової промисловості України.

**Ключові слова:** експорт-імпорт, інвестиційна привабливість, інноваційно-інвестиційна діяльність, капітальні інвестиції, конкурентоспроможність, продовольча безпека, прямі іноземні інвестиції, харчова промисловість.

**Постановка проблеми.** Сьогодні в Україні галузь, яка є пріоритетною і стратегічно важливою і, яка задовольняє потреби внутрішнього ринку країні є харчова галузь. Харчова промисловість має можливість забезпечити провідне місце держави серед лідерів із виробництва продовольства, так як вітчизняне сільське господарство країни спроможне бути лідером в міжнародній торгівлі продовольством. Останні новини харчової промисловості за висновками експертів [1] «… зазвичай пов'язані з сезонними явищами у сільському господарстві. Достигли овочі-фрукти – переробили, продали. Зібрали зерно – нові ціни на хліб, подекуди нові переробні заводи. Восени найбільша увага до соняхів та олії, цукрового буряку, заготівель картоплі на зиму. А харчова промисловість України пов'язана з тваринництвом, поділяються на негативні (зростання цін, спалахи хвороб чи порушення технологій) та позитивні (відкриття нових малих і великих підприємств – пекарень, ковбасних цехів, броварень, заводів дитячого харчування…). Інколи на відкритті буває присутнім навіть президент, створюючи додатковий інтерес до події». З огляду на це, необхідно проаналізувати сучасний стан розвитку галузі харчової промисловості, відокремити проблеми та перспективи галузі та розробити практичні рекомендації щодо ефективного подолання негативних явищ на перспективу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням щодо розвитку підгалузей харчової промисловості та пошуку шляхів ефективного розвитку галузі досліджували такі вчені, як П.П. Борщевський, Д.Ф. Крисанов, П.В. Осіпов, О.Г. Семененко, П.В. Прядко, Л.Г. Чернюк та інші. Дослідженням актуальних питань щодо виробництва харчових продуктів, підвищенням ефективності інноваційного потенціалу галузі займалися такі вчені: Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчковський, А.О. Коваленко, І.І. Лукінов, М.П. Сичевський, Л.В. Старшинська та багато інших.

**Метою статті** є аналіз сучасного стану розвитку галузі харчової промисловості України.

**Результати дослідження.** Для забезпечення конкурентоспроможності країни та забезпечення продовольчої безпеки необхідна стабільно розвиваюча галузь харчової промисловості. Харчова промисловість об'єднує безліч підгалузей, основними серед яких є: м'ясна та молочна, олійно-жирова, хлібопекарська, цукрова, кондитерська та багато інших. Розвиток, з нашої точки зору – це сукупність кількісних та якісних змін в умовах впливу різних факторів, як внутрішнього так і зовнішнього середовища. Критеріями аналізу є: індекси виробництва та реалізації, експорт та імпорт, інвестиційні показники, показники дохідності та рентабельності, інноваційний розвиток тощо. Індекс промислового виробництва, він же індекс виробництва промислової продукції, або індекс промислової продукції – відносний показник динаміки обсягу промислового виробництва, що показує його підйом або спад (рис. 1) [2; 3].

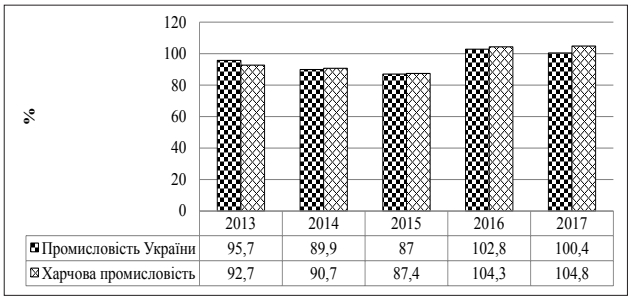



**Рис. 1. Індекси промислової продукції та харчової промисловості в Україні за 2013-2017 рр., % до попереднього року**

*Джерело: розроблено автором за даними [4]*

З 2007 по 2009 роки результативність галузі знижувалася в середньому на 3-6 % щорічно, внаслідок негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України загалом та на діяльність підприємств харчової промисловості зокрема. З 2009 по 2012 роки приріст в обсягах виробництва складав щорічно 1-3 %. За останні

4 роки динаміка обсягів виробництва була нестабільною. Спади виробничої діяльності спостерігалися у 2013 та 2015 роках, на 5 % та 10,7 % відповідно, зростання виробництва – на 2,5 % та 3,9 % у 2014 та 2016 роках [3, с. 169]. На державному рівня, з 2012 року, харчова промисловість почала займати перше місце за обсягами реалізованої промислової продукції і продовжила показувати позитивну динаміку. В 2012 році було реалізовано продукції на суму 254,5 млрд. грн., в 2013 році – 261,8 млрд. грн., в 2014 році – 254,5 млрд. грн. [3, с. 170].

У 2016 році частка харчової промисловості у загальних обсягах реалізації становила 24,4%, включаючи напої і тютюнові вироби. Лідерами у виробництві продукції харчування були: м. Київ, Київська, Донецька, Дніпропетровська, Вінницька та Харківська області, які, в свою чергу, забезпечили біля 61,5 % обсягів виробництва харчової промисловості України.

У серпні 2017 року ситуація ще покращилася, а саме: у харчовій промисловості – зростання на 6 % в умовах підвищення внутрішнього споживчого (збільшення обсягів роздрібного товарообороту у серпні 2017 року – на 9,7 %, хоча у структурі роздрібного товарообороту частка вітчизняних продовольчих товарів зменшилася до 82,9 % у І півр. 2017 року порівняно з 85 % у І півр. 2016 року), так і зовнішнього попиту (частка експорту у структурі реалізації продукції галузі зросла до 29,4 % порівняно з 25,7 % у І півр. 2016 року). Серед основних підвидів даної галузі зростання відбулося у: виробництві соняшникової олії (у серпні 2017 року у 2,2 рази) через збільшення попиту на зовнішніх ринках (за 7 міс. 2017 року вартісні обсяги експорту зросли на 27,3 %, фізичні – на 31,4 %. В загалі виробництво олій займає 28 % у загальному обсязі реалізованої продукції харчової промисловості (у 2016 році, частка реалізації на експорт – 60 %) та високу сировинну базу з боку сільськогосподарського виробництва (рекордний врожай соняшнику) [5]. За даними [4] «…станом на 1 серпня 2017 року порівняно з 1 серпня 2016 року запаси насіння соняшнику у підприємств, що займаються зберіганням і переробкою, зросли у 2,6 рази».

Виробництві м'яса – збільшення сировинної бази з боку сільськогосподарського виробництва в умовах стабілізації епізоотичної ситуації у вирощуванні м'яса птиці та високий попит на зовнішніх ринках (за 7 міс. 2017 року вартісні обсяги експорту групи «М'ясо та їстівні субпродукти» зросли у 1,6 рази, фізичні – на 36 %) [5]. У рамках торгових місій до азіатських країн представники Ради з питань експорту продовольства (UFEB) зазначили, що більше 70 % запитів від іноземних імпортерів стосувалися вітчизняного м'яса та субпродуктів [5]. За даними Мінагрополітики [6] «…в Україні постійно збільшується кількість підприємств, які отримали право експорту на світові ринки харчових продуктів тваринного походження – із 667 у 2016 році до 734 станом на липень 2017 року (з них 103 підприємства до країн ЄС)». Можна погодитися, що «…харчова промисловість без перебільшення – одна з провідних галузей промисловості України. Вітчизняний харчопром забезпечує понад 8 % ВВП країни. Виробництвом їжі займаються 5,5 тис. підприємств різної величини, на яких працює понад 350 тис. осіб. Проте минулого року в цьому сегменті стався рекордний спад виробництва» [7].

З 2012 року, харчова промисловість вийшла на перше місце за обсягами реалізованої промислової продукції і продовжує утримувати першість, наприклад, у січні-березні 2016 року реалізовано харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів в загальній структурі 21,1 % (рис. 2) [3, с. 169].

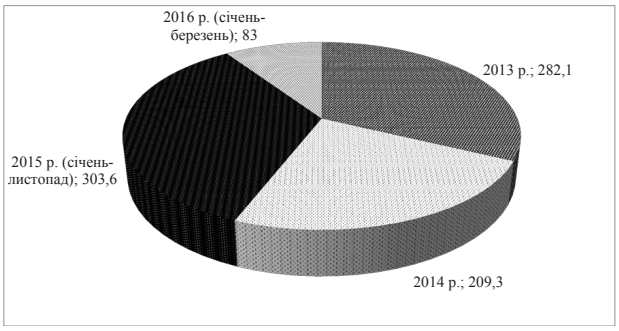



**Рис. 2. Реалізація харчових продуктів (без акцизів і ПДВ), млрд. грн.**

*Джерело: розроблено автором за даними [4]*

Можна зробити висновок, що галузь, із середньорічним темпом зростання у 11,3 % доходу від реалізації харчової продукції, має тенденцію до зростання. Динаміку обсягів реалізації по окремих, найважливіших групах товарів галузі харчової промисловості України наведено (табл. 1).

У 2016 році порівняно з 2015 роком збільшилися обсяги реалізації: м'яса та м'ясних субпродуктів – на 9,6 %; лії, маргарину та жирів – на 18,3 %; цукру – на 34,4 %; мінеральних вод та безалкогольних напоїв – на 6,9 %. Але, також за 2016 рік відбулося і зменшення споживання: соків та консервів – на 4,1 %; молочної продукції – на 3,2 %; хліба та хлібобулочних виробів – на 5,7 %; кондитерських виробів – на 3,3 %; бакалійної продукції – на 7,6 %; спиртних напоїв – на 19,7 % [3, с. 172].

Таблиця 1

**Динаміка обсягів реалізації по окремих групах товарів харчової промисловості України за 2015-2016 роки**

| Групи товарів | 2015 рік | 2016 рік | Темп зростання 2016 р. до 2015 р. % |
|---|---|---|---|
| М'ясо та субпродукти,тис.т. | 1215,73 | 1332,60 | 109,6% |
| Соки та консервовані соки, тис.т. | 595,07 | 571,00 | 95,9% |
| Олія, маргарин та жири, тис.т. | 3874,36 | 4585,00 | 118,3% |
| Молочна продукція,тис.т. | 1683,27 | 1629,60 | 96,8% |
| Хліб, борошно, крупи,тис.т. | 3245,59 | 3062,00 | 94,3% |
| Цукор, тис.т. | 1465,77 | 1970,00 | 134,4% |
| Кондитерські вироби, тис.т. | 616,19 | 596,00 | 96,7% |
| Соуси, спреди, приправи, тис.т. | 340,09 | 314,30 | 92,4% |
| Спиртні напої, тис.дал. | 30495,00 | 24799,00 | 81,3% |
| Мінеральні води та безалкогольні напої, млн.дал. | 217,17 | 232,30 | 106,9% |
| Сигарети, млрд.шт. | 92,90 | 98,20 | 105,7% |

*Джерело: складено автором за даними [3, с. 171; 4]*

Зниження попиту, на нашу думку, відбулося: по-перше, внаслідок збільшення цін реалізації та зниження купівельної спроможності населення; по-друге, зменшення обсягів експорту. Наприклад, розглянемо «Індекс цін виробників промислової продукції у виробництві харчових продуктів»: виробництво м'яса та м'ясних продуктів, виробництво молочних продуктів, виробництво хліба і борошняних виробів за 2013-2016 рр. (рис.3).

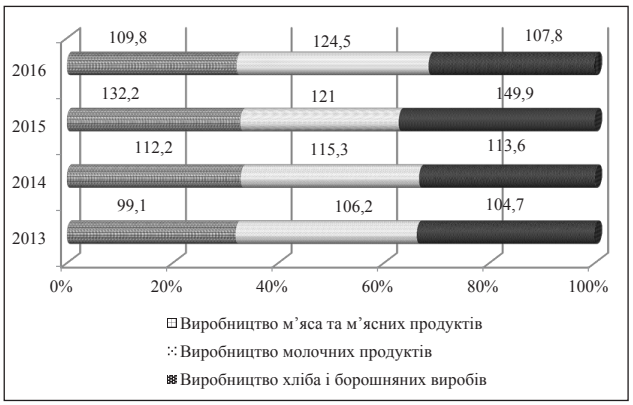



**Рис. 3. Індекси цін виробників промислової продукції у виробництві деяких харчових продуктів, %**

*Джерело: розроблено автором за даними [4]*

Найбільше зростання відбувалося у 2015 році, практично по всіх групах товарів. За останні роки ціна у фактичних цінах зросла: м'яса та м'ясних субпродуктів на 62 %, молочної продукції – на 73,7 %, хліба та хлібобулочних виробів – на 83,5 %. Сукупний обсяг експорту харчової промисловості у 2016 році склав 22 % від загального обсягу експорту переробної промисловості. Найбільше скоротилися обсяги експорту: готових харчових продуктів (на 1049,6 млн. дол.) та рослинної продукції на 753,8 млн. дол. [3, с. 171].

Індекс фізичного обсягу експорту та імпорту (по найбільш вагомих групах) товарів харчової промисловості наведено (табл. 2).

З таблиця бачимо, що з 2014 року експортна діяльність по поставках м'яса та м'ясних субпродуктів уповільнилася. Але темп зростання продажів м'ясної продукції суттєво не знизився і був прибутковим.

Експорт яєць, меду, а також і молочної продукції також має тенденцію до уповільнення. В першу чергу, це відбулося із-за втрати ринку Росії, як одного із найбільшого споживача але, і Європи теж зменшилися. За висновками експертів [3; 5] «…стандарти, щодо якості молочних товарів і не відповідність нашої продукції по окремим параметрам зменшують можливості зростання експорту молокопереробної галузі.

Щодо експорту хлібобулочних виробів, то можна спостерігати збільшення показників, переважно до населених пунктів сусідніх із Україною районів Білорусії та Молдови. В цілому обсяги імпортованої продукції борошномельно-круп'яної галузі у 2016 році порівняно з 2015 роком збільшилася в тричі.

Можна зробити висновок, що українські експортери мають великий потенціал щодо нарощування експорту харчових продуктів до країн (Китай, Єгипет, країни Азії та Африки), що мають менш жорсткі вимоги щодо стандартизації продукції.

Частка прибуткових підприємств порівняно з 2010 роком збільшилася на 8,3 %. Але це не покращило становище з прибутковістю. До 2012 року чистий прибуток мав позитивну динаміку росту, але в наступний період 2014-2016 рр. темп зниження прибутку складав в середньому 3,1 % щорічно. Найбільш збитковим для галузі став 2015 рік [3, с. 173] (табл. 3).

Крім 2016 року, рентабельність операційної діяльності за 2010-2015 роки, була на середньому рівні – біля 1 % щорічно. Також зросли показники середньої заробітної плати – у 3 рази та продуктивності праці – у 2 рази. Але кількість працівників і підприємств галузі харчової промисловості зменшилися на 21 % та 25 % відповідно і цей факт є дуже негативним, враховуючі ще і зростання рівня безробіття. З 2011 по 2016 рік капітальні інвестиції в розвиток галузі мали різну динаміку. Темп зростання з 2011 по 2013 роки дорівнював 10 %-12 %. У 2014 році обсяг капітальних інвестицій зменшився на 12 %, у 2015 році залишився на рівні 2014 року, але вже у 2016 році зріс на 25 % (табл. 4) [3, с. 171).

Основними причинами, на нашу думку, зниження активності в інвестиційній сфері харчової промисловості були: по-перше – це політична криза; по-друге –відсутність державної інвестиційної стратегії; в-третє – економічна криза та бойові дії; в-четверте – скорочення інвестиційних витрат бюджету при зростанні фінансування інвестицій із власних і залучених коштів підприємств; і в останнє – недосконалість законодавства. А для підприємств харчової промисловості характерна ще і низька інноваційна активність, що негативно впливає на діяльність самих підприємств (табл. 5).

Як висновок – частка інноваційно-активних підприємств у галузі харчової промисловості зменшилася «…відтак, ефективний розвиток галузі можливий за умови зростання частки підприємств, що впроваджують інновації. Обсяги фінансування інноваційної діяльності у 2013 році склали 1700 млн. 695 тис. грн., з них 0,003 % за рахунок державного бюджету, 86,7% – за рахунок власних коштів та 8 % та 5 % приходилися на іноземний капітал та кредити. У 2014 році обсяг капіталовкладень у інноваційну діяльність збільшився, порівняно з 2013 роком на 27,8 %. При цьому практично зникли капіталовкладення іноземних інвесторів, держави, зменшилася частка власних капіталовкладень на 5%, але на 13% збільшилося фінансування підприємств харчової промисловості за

Таблиця 2

**Динаміка індексів фізичного обсягу експорту та імпорту товарів харчової промисловості України за 2014-2016 рр.**

| Показники | 2014 р. | | 2015 р. | | 2016 р. | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | експорт | імпорт | експорт | імпорт | експорт | імпорт |
| М'ясо та їстівні субпродукти | 115,2 | 43,4 | 114,9 | 62,2 | 111,1 | 101,3 |
| Молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед | 87,0 | 74,9 | 91,3 | 48,3 | 96,4 | 81,7 |
| Продукція борошномельнокруп'яної промисловості | 102,9 | 115,3 | 118,3 | 60,1 | 130,5 | 164,7 |
| Жири та олії тваринного або рослинного походження | 43,0 | 77,4 | 92,1 | 67,6 | 120,4 | 125,5 |

*Джерело: складено автором за даними [4]*

Таблиця 3

**Динаміка основних показників економічної діяльності підприємств харчової промисловості за 2010-2016 рр.**

| Назва показника | Роки | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Кількість підприємств тис. | 6551 | 6559 | 5768 | 6407 | 5528 | 5502 | 5198 |
| Підприємства, які одержали прибуток, % | 60,3 | 59,5 | 61,7 | 62,9 | 62,4 | 72,3 | 68,6 |
| Підприємства, які одержали збиток, % | 39,7 | 40,5 | 38,3 | 37,1 | 37,6 | 27,7 | 31,4 |
| Дохід від реалізації млн. грн.. | 192154 | 222388 | 254459 | 261784 | 302392 | 398023 | 381129 |
| Чистий прибуток (збиток) тис. грн. | 2238,8 | 2303,6 | 7183,9 | 6531,7 | –16906 | –16553 | -14601 |
| Кількість зайнятих працівників, тис. осіб | 419,2 | 427,2 | 417 | 404,1 | 350,8 | 321 | 315 |
| Середньомісячна ном. заробітна плата одного штатного працівника, грн. | 2137 | 2542 | 2898 | 3110 | 3380 | 4184 | 6069 |
| Продуктивність праці, (тис. грн. на рік) | 458,3 | 520,5 | 610,2 | 647,8 | 862 | 1239 | 1008 |
| Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств, % | 4,5 | 4,2 | 6,4 | 6,1 | 5,1 | 6,1 | 3,8 |
| Загальний рівень рентабельності (збитковості) діяльності, % | 0,9 | 0,8 | 2,5 | 2,3 | –4,5 | –3,3 | -3,6 |

*Джерело: складено автором за даними [4]*

Таблиця 4

**Динаміка інвестицій в харчову промисловість України у 2012-2016 роках**

| Показники | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|---|---|---|---|---|---|
| Капітальні інвестиції, млн. грн. | 13558,0 | 15275,0 | 13487,0 | 13548,0 | 16938,5 |
| ПІІ, млн. дол. | 2194,2 | 3040,6 | 3228,0 | 2706,4 | 2679,3 |

*Джерело: складено автором за даними [4]*

Таблиця 5

**Динаміка основних показників інноваційної діяльності харчової, промисловості України з 2013 по 2015 рр.**

| Показник інноваційної діяльності | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. |
|---|---|---|---|
| Кількість підприємств, які створили інновації, од. | 321 | 265 | 246 |
| Кількість впроваджених нових технологічних процесів, од. | 219 | 231 | 116 |
| Кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції од. | 751 | 723 | 455 |
| Кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції маловідходних, ресурсозберігаючих, безвідходних, од. | 50 | 44 | 41 |
| Обсяги фінансування інноваційної діяльності,, тис. грн. | 1700695 | 2173610 | 1540272 |
| у тому числі за рахунок коштів | | | |
| власних | 1768502 | 1476577 | 1768502 |
| державного бюджету | 5,8 | 0,4 | 5,3 |
| місцевих бюджетів | | | 280 |
| іноземних інвесторів | 137643,6 | 380 | |
| кредитів | 85765,8 | 403218,3 | 1638 |
| інших | - | 1509,2 | |

*Джерело: [4]*

рахунок кредитів. У 2015 році обсяг фінансування інноваційної діяльності галузі зменшився на 30% і на 9,5% був менше ніж обсяг фінансування у 2013 році. У структурі фінансування практично усі фінанси складалися з власних коштів (95,9%), частка кредитів зменшилася на 401,5 млн. грн., але з'явилися нові джерела фінансування: з місцевих бюджетів на рівні 0,02%, що значно більше ніж фінансування розвитку інноваційної діяльності з державного бюджету» [3, с. 173-175].

Можна зробити висновки, що бюджетне фінансування щодо інноваційної діяльності підприємств, протягом останніх років практично не здійснювалося, це, в першу чергу, не відповідає світовій практиці, так як у розвинутих країнах основним джерелом фінансування є бюджетні кошти. Тобто держава фінансує науково-технологічні витрати та витрати на фундаментальні дослідження. Стан основних засобів (ОЗ) на підприємствах галузі харчової промисловості наведено (табл. 6).

Так, якщо у 2013 р. ступінь зношеності ОЗ у виробництві харчових продуктів та напоїв становив 48,5 %, то у 2015 р. він знизився до 47,5 %, що свідчить про поступове оновлення матеріально-технічної бази галузі. Поліпшення показників зношення ОЗ було спричинене нарощуванням протягом 2015 р. введених у дію нових ОЗ, що зріс май же в двічі. Проте, показник введення в дію нових ОЗ не досяг докризового рівня 2007 р. І вже у 2015 році знос в цій галузі погіршився на 1,4 %. До найбільш технологічно відсталих підгалузей традиційно належать: виробництво дитячого харчування, виробництво олії та тваринних жирів, цукрове виробництво. Використання застарілої енергоємної техніки у виробництві призводить до того, що вітчизняні підприємства споживають майже вдвічі більше енергоресурсів, ніж аналогічні виробництва за кордоном, результатом чого стає падіння конкурентоспроможності вітчизняних продуктів харчування за критеріями ціни та якості. Крім того, існують й інші фактори, що стримують розвиток підприємств харчової промисловості. Нестача оборотних коштів обмежує обсяги закупівлі сировини, особливо сезонної; відсутність достатньої кількості виробництв для переробки сільськогосподар-

Таблиця 6

**Стан основних засобів на підприємствах харчової промисловості**

| Підгалузі / Роки | Надійшло основних засобів, млрд. грн | | | Введено в дію нових основних засобів, млрд. грн | | | Ступінь зносу основних засобів, % | | | Темп зростання (зниження) основних засобів,% | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2013 | 2014 | 2015 | 2013 | 2014 | 2015 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Харчова промисловість усього | 14,1 | 14,5 | 19,0 | 9,4 | 8,5 | 14,7 | 48,5 | 47,2 | 47,5 | 107,3 | 105,1 | 108,1 |
| Виробництво харчових продуктів | 10,6 | 11,7 | 16,0 | 6,9 | 6,4 | 12,9 | 47 | 42,1 | 42,5 | 107,7 | 105,8 | 110,3 |
| Виробництво напоїв | 2,6 | 2,2 | 2,0 | 1,7 | 1,5 | 1,0 | 55,1 | 62,5 | 63,1 | 104,7 | 103 | 101,7 |
| Виробництво тютюнових виробів | 0,9 | 0,6 | 1,0 | 0,8 | 0,5 | 0,8 | 36,3 | 39,3 | 40,7 | 117,3 | 106,2 | 108,8 |

*Джерело: складено за даними [3; 4]*

ської сировини в місцях виробництва та потужностей для її глибокої безвідходної переробки [3, с. 175].

Причиною такого становище, на нашу думку, це відсутність у підприємств можливості фінансування на оновлення ОЗ, і, як наслідок – більше половини обладнання використовується більше 20 років, тобто, відбувається нагромадження застарілої техніки, що знижує продуктивність її використання та збільшує витрати на утримання й експлуатацію.

**Висновки.** Підсумовуючі вищевикладене, можна зазначити, що харчова промисловість України, має величезний потенціал і є конкурентоспроможною. Виробники розширюють географію своїх зовнішніх поставок та шукають вихід на зовнішні ринки, а експортний потенціал – робить її привабливою для інвесторів. За таких умов українській харчовій промисловості необхідно змінювати пріоритети своєї діяльності та модернізувати виробництво.

На сьогодні чітко простежується і нестача фінансування галузі, яке може здійснюватися за рахунок як іноземних так і внутрішніх інвесторів. Капітальні вкладення необхідно спрямовувати галузі харчової промисловості, які виробляють конкурентоспроможну продукцію. А скорочення інвестицій у підгалузі харчової промисловості, у довгостроковій перспективі, закріпить технологічне відставання України від розвинутих країн світу.

Основними напрямами щодо стимулювання інвестицій у галузі харчової промисловості є: по-перше, розробка регіональних програм щодо стимулювання інвестицій; по-друге – це розвиток ринку цінних паперів; в –третє – створення вільних економічних зон; в-четверте – це вдосконалення законодавчих норм та правил щодо концентрація внутрішніх ресурсів при централізованій підтримці пріоритетних проектів. За 2-3 роки необхідно впровадити систему пільгового оподаткування, також необхідно залучати до інвестиційного процесу нагромаджений банками фінансовий потенціал, тобто спростити доступ підприємств до дешевих довгострокових кредитів. Тобто, на нашу думку, необхідно: стабілізувати та вдосконалити законодавчу базу, нормалізувати сучасний стан фінансово-кредитної системи, підвищити статус іноземного інвестора та підвищити інвестиційну активність населення України в цілому. Також не слід забувати і про державну підтримку, особливо в умовах політичної та економічної нестабільності, а саме підтримка інвестиційних проектів, впровадження економічних регуляторів для активізації інвестиційних процесів.

**Список використаних джерел:**


1. Харчова промисловість. URL: https://mind.ua/tags/279-harchova-promislovist
2. Мінфін. Індекс промислового виробництва. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/industrial/2017
3. Семененко О.Г. Аналіз розвитку харчової промисловості України. Економіка та управління. Економічний вісник університету. 2017. Випуск № 33/1. С. 268-181.
4. Державний комітет статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua
5. Промисловість у серпні 2017 року. URL: file:///C:/Users/COMP/Downloads/Industry%2008_2017.pdf
6. Офіційний сайт міністерства аграрної політики та продовольства України. URL : http://minagro.gov.ua/
7. Український харчопром диверсифікує ринки збуту. URL: http://www.visnuk.com.ua/uk/news/22-ukrayinskiy-kharchoprom-diversifikuye-rinki-zbutu


**Аннотация.** В статье проанализировано современное состояние развития отрасли пищевой промышленности Украины, освещены индекс производства промышленной продукции Украины и место пищевой промышленности в этих показателях. Обособленно динамику объемов реализации по отдельным группам товаров пищевой промышленности Украины. Замечено, что снижение спроса произошло: во-первых, вследствие увеличения цен реализации и снижение покупательной способности населения; во-вторых, уменьшение объемов экспорта. Проанализированы основные проблемы развития отрасли, а также установлено направления стимулирования инвестиций в отрасль пищевой промышленности Украины.

**Ключевые слова:** экспорт-импорт, инвестиционная привлекательность, инновационно-инвестиционная деятельность, капитальные инвестиции, конкурентоспособность, продовольственная безопасность, прямые иностранные инвестиции, пищевая промышленность.

**Summary.** The article analyzes the current state of development of the food industry of Ukraine, highlights the industrial production index of Ukraine and the place of the food industry in these indices. The dynamics of sales volumes on separate groups of products of the food industry of Ukraine is separated. It was noted that the decrease in demand occurred: first, as a result of an increase in sales prices and a decrease in the purchasing power of the population; and secondly, the reduction of export volumes. The main problems of the industry development are analyzed, as well as directions of stimulating investments in the food industry of Ukraine.

**Key words:** export-import, investment attractiveness, innovation-investment activity, capital investment, competitiveness, food security, foreign direct investment, food industry.

УДК 657.37

**Кононенко О. Л.**
*аспірант,*
*Донбаська державна машинобудівна академія*
*м. Краматорськ*

**Kononenko O. L.**
*Postgraduate Student*
*Donbas State Engineering Academy*

# ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

# APPROACHES TO THE ANALYSIS OF FINANCIAL STATEMENTS OF BUDGET INSTITUTIONS OF UKRAINE

**Анотація.** У статті проведено узагальнення підходів до аналізу фінансової звітності бюджетних установ. За проведеним дослідженням виділено науково безперечні напрями аналізу та ті, які потребують подальшого наукового пошуку. До перших належить аналіз складу, структури та динаміки показників форм фінансової звітності, тобто безпосередньо аналіз самої звітності. До других – розвиток методів аналізу ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та ефективності бюджетної установи, тобто аналіз фінансового стану бюджетної установи, що має стати перспективою подальших досліджень.

**Ключові слова:** аналіз, бюджетна установа, фінансова звітність, методичний підхід, показник.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Аналіз фінансової звітності бюджетних установ спрямований на інформування користувачів про показники формування та витрачання бюджетних коштів, їх результативність та ефективність, вироблення рішень щодо планування бюджетів всіх рівнів на наступні періоди. Аналіз фінансової звітності бюджетної установи – це метод виявлення її стану, його оцінки та інтерпретації, аналітичного обґрунтування ситуації за певними показниками різних форм фінансової звітності, на основі яких приймаються важливі рішення щодо бюджетного процесу. Це діагностичний інструмент для оцінки фінансової, інвестиційної та операційної діяльності бюджетних установ, їх фінансового стану, забезпеченості власним капіталом. Очевидно, що ґрунтуватися аналіз має на достовірній та повній фінансовій звітності, яка пройшла внутрішній та зовнішній контроль.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**. Підходи до аналізу фінансової звітності бюджетних установ широко представлені у вітчизняній науковій та періодичній літературі. Науковці приділяють увагу розвитку методичних засад аналізу в бюджетних установах. Цьому питанню присвячено праці Н. Бєляєвої та Я. Фесан [1], О. Білецької [2], Т. Боголіб [3], М. Болюх та А. Заросило [4], О. Дейнека [5], О. Заббарової [6], С. Левицької [7], О. Панченко [8], Т. Файберг [9], Л. Штимер [10], О. Яришко та Є. Ткаченко [11].

Віддаючи належне доробку зазначених та інших вчених, слід зазначити, що проблематика аналізу фінансової звітності бюджетних установ залишається актуальною.

**Метою статті** є узагальнення підходів до аналізу фінансової звітності бюджетних установ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під час аналізу фінансової звітності застосовується низка інструментів, аналітичних методів аналізу.

Методи аналізу фінансової звітності відповідають відомим та широко використовуваним у економічному аналізі:

• вертикальний аналіз – для визначення структури показників, аналіз складових доходів та видатків;

• трендовий аналіз – базується на порівнянні показників звітності за декілька звітних періодів з метою визначення тенденції та прогнозування показників;

• порівняльний аналіз – для порівняння показників діяльності установи з середньогалузевими. При порівняльному аналізі виявляються слабкі сторони фінансової діяльності установи, а також виявляються резерви підвищення ефективності діяльності;

• факторний аналіз – для виявлення впливу окремих факторів на результативні показники. Даний вид аналізу має два різновиди в залежності від математичного інструментарію – детермінований факторний аналіз та стохастичний аналіз, що базується на ймовірнісних показниках. Більшу практичну застосовність має детермінований факторний аналіз;

• маржинальний аналіз – метод оцінювання і обґрунтування управлінських рішень на основі причинно-наслідкового зв'язку обсягу продажу, собівартості наданих бюджетною організацією послуг та поділу витрат на постійні і змінні;

• аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників» [10].

До інструментів аналізу фінансової звітності можна віднести: оцінку, моніторинг, спостереження, зіставлення, групування, деталізацію, діагностику, звітування.

Використання даних методів та інструментів дозволяє встановити певні аспекти, що характеризують фінансовий стан бюджетної установи.

Л. Штимер виокремлює наступні сфери фінансового аналізу діяльності установ державного сектору економіки:

• «дослідження фінансової стійкості установи;

• дослідження ефективності використання майна (капіталу);

• забезпеченість установи власними оборотними коштами;

• об'єктивне оцінювання динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стабільності установи;

• оцінювання становища суб'єкта господарювання на аналіз ефективності використання бюджетних коштів та оцінка соціальної ефективності» [9]. О. Панченко виділяє «групи результативних показників: показники затрат, продукту, ефективності, якості. Індикатори результативності поділено на дві групи: показники економічної ефективності; показники соціальної ефективності» [8].

На нашу думку, бюджетна установа, як неприбуткова організація, характеризується особливою у порівнянні із комерційними компаніями ефективністю діяльності. Даний аспект потребує подальших досліджень та розробок через низку показників, що можуть характеризувати економне як використання бюджетних асигнувань, так і здатність отримувати власні надходження від надання послуг, господарської діяльності, реалізації активів та ін. напрямів.

Отже, за проведеним дослідженням можна виділити науково безперечні напрями аналізу та ті, які потребують подальшого наукового пошуку. До перших належить аналіз складу, структури та динаміки показників форм фінансової звітності, тобто безпосередньо аналіз самої звітності. До других – розвиток методів аналізу ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та ефективності бюджетної установи, тобто аналіз фінансового стану бюджетної установи.

Узагальнення напрямів аналізу бюджетних та їх аналітичні можливості представлено у таблиці 1.

Розглядаючи етапи здійснення аналізу фінансової звітності Л. Штимер пропонує застосувати послідовний процес в декілька етапів, а саме:

• «вибір об'єкта, мети дослідження, постановка завдання і вибір методів проведення аналізу (об'єкт – бюджетна організація, ціль – аналіз фінансового стану бюджетної організації, постановка завдання – підвищення ефективності діяльності бюджетної організації);

• вибір переліку основних показників аналізу діяльності бюджетної організації;

• збір інформації й оцінка її вірогідності, відбір даних (інформаційним забезпеченням фінансового аналізу є дані фінансової звітності, планова інформація, дані статистичної звітності та нормативна інформація);

• безпосередній аналіз фінансово-господарської діяльності;

• пошук резервів щодо підвищення ефективності роботи бюджетної організації;

• визначення найбільш перспективних видів діяльності бюджетної організації на основі отриманих результатів;

• розробка заходів, що сприяють підвищенню ефективності роботи бюджетної організації і подальшого контролю за їх виконанням» [10, с. 337].

Узагальнюючі існуючи погляди на етапи проведення аналізу фінансової звітності бюджетної установи, та враховуючи, що його мета, задачі та методи є відомими, сформуємо таку їх послідовність:

Таблиця 1

**Напрями аналізу фінансової звітності бюджетних установ та їх аналітичні можливості**

| **Напрям аналізу** | **Методи та показники** | **Аналітичні можливості** |
|---|---|---|
| | *Усталені практики* | |
| Горизонтальний аналіз статей фінансової звітності | Аналіз динаміки, абсолютних та відносних відхилень від базового/попереднього періоду за статтями активів та пасивів, фінансового результату, доходів та витрат, грошових потоків | Інформування про зміну різних компонентів майна та капіталу, доходів та витрат, грошових потоків бюджетної установи у часі, виявлення причин зміни та їх впливу на діяльність бюджетної установи |
| Вертикальний аналіз статей фінансової звітності | Аналіз структури активів, пасивів, доходів, витрат, грошових потоків | Інформування про питому вагу компонентів майна та капіталу, доходів та витрат, грошових потоків бюджетної установи, виявлення причин їх зміни та впливу на діяльність бюджетної установи |
| | Пропоновані напрями аналізу фінансової звітності бюджетних установ | |
| Аналіз відносних показників, горизонтальний та вертикальний аналіз, порівняльний аналіз | Аналіз достатності фінансування бюджетних установ | Оцінка відповідності бюджетних асигнувань та витрат за бюджетними програмами, зміни покриття бюджетними асигнуваннями виконання бюджетних програм у порівнянні із попереднім періодом, можливості бюджетних установ нарощувати власний капітал, в тому числі за фінансовими результатами звітного періоду; бюджетних асигнувань на 1 особу |
| | Аналіз надійності фінансування бюджетних установ | Оцінка залежності бюджетної установи від донорів, від бюджетних асигнувань, витрат на бюджетні програми у сукупних витратах бюджетної установи, частки активів, що фінансується через заборгованість, частки витрат бюджетної установи на обслуговування запозичень, ступеня, у якому чистий рух коштів від операційної діяльності покриває виплати по заборгованості бюджетної установи |
| | Аналіз результативності діяльності бюджетної установи | Оцінка результативності використання ресурсів бюджетної установи, операцій та послуг |
| | Аналіз ліквідності бюджетної установи | Оцінка здатності своєчасно фінансувати витрати, виплачувати зобов'язання грошовими та менш ліквідними активами, які можна швидко перетворити на грошові кошти для покриття витрат |

*Джерело: розроблено автором*

• формування інформаційної бази аналізу: безпосередньо фінансові звіти за кілька років, додаткові джерела інформації з управлінської звітності, планування, включаючи пояснення облікової політики, методів управління та кошторисів і т.ін.;

• етап фундаментальної обробки інформації з фінансової звітності та інших документів, її систематизація, групування, узагальнення або деталізація, що дозволяє аналітику краще сприймати інформацію, зібрану в результаті досліджень в межах і за межами фінансових звітів;

• аналіз, оцінка та інтерпретація показників фінансової звітності за напрямами: аналіз складу, структури та динаміки: активів/майна бюджетної установи, динаміки джерел формування/пасивів бюджетної установи, оцінка стану основних засобів (Баланс); аналіз складу, структури та динаміки доходів та витрат, дефіциту або профіциту та факторів, що його викликали, кошторису в розрізі загального та спеціального фондів (заповнюється органами Казначейства та цільовими фондами) (Звіт про фінансові результати); аналіз складу, структури та динаміки руху грошових коштів (надходження та витрати) від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності (Звіт про рух грошових коштів); аналіз складу, структури та динаміки власного капіталу, аналіз впливу зміни складових власного капіталу на його загальні залишки (Звіт про власний капітал); комплексний аналіз ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ефективності діяльності бюджетної установи;

• обробка, узагальнення та логічна інтерпретація результатів аналізу фінансової звітності, формування висновків, оформлення звітів з поточного аналізу;

• прогнозування зміни фінансових показників, фінансових потреб бюджетної установи, її витрат та формування прогностичного звіту з аналізу;

• формування рекомендацій щодо удосконалення фінансового стану бюджетної установи, підвищення її фінансових результатів, скорочення витрат, впровадження режиму економії бюджетних коштів; оформлення рекомендаційних звітів;

• контроль та нагляд за виконанням наданих рекомендацій.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** За проведеним дослідженням підходів до аналізу фінансової звітності бюджетних установ виділено науково безперечні напрями аналізу та ті, які потребують подальшого наукового пошуку. До перших належить аналіз складу, структури та динаміки показників форм фінансової звітності, тобто безпосередньо аналіз самої звітності. До других – розвиток методів аналізу ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та ефективності бюджетної установи, тобто аналіз фінансового стану бюджетної установи, що має стати перспективою подальших досліджень.

Перспективою подальших досліджень має стати розробка методичного підходу до аналізу фінансової звітності бюджетних установ з урахуванням пропонованих у статті напрямів.

**Список використаних джерел:**


1. Бєляєва Н. С., Фесан Я. В. Оцінка ліквідності та платоспроможності на прикладі бюджетної установи. *Потенціал економіки країни: сучасний стан, розвиток та управління : мат. наук.-практ. конф.* (17-18 червня 2016 р., м. Львів). Львів : ЛЕФ, 2016. Ч. 2. С. 46-49.
2. Білецька О.Р. Фінансовий аналіз діяльності бюджетних установ. URL : http://dspace.tneu.edu.ua/ bitstream/.
3. Боголіб Т.М. Формування бюджету вищого навчального закладу. *Фінанси України*. 2004. № 10. С. 95-101.
4. Болюх М.А., Заросило А.П. *Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ : навч. посібник*. Київ : КНЕУ, 2008. 344 с.
5. Дейнека О.В. Система показників ефективності функціонування суб'єктів державного сектору економіки. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2009. Вип. 25. С. 268–274.
6. Заббарова О.А. Экономическое содержание критерия эффективности деятельности бюджетных организаций. *Аудит и финансовый анализ*. 2007. № 5. URL : http://www.auditfin.com/fin/2007/5/Zabbarova/Zabbarova%20.pdf.
7. Левицька С.О. *Облік та контроль діяльності неприбуткових організацій: Монографія.* Рівне: НУВГП, 2005. 340с.
8. Панченко О.В. Проблеми ефективності використання бюджетних коштів органами виконавчої влади в Україні. *Наукові праці НДФІ*. 2008. № 42. С. 78–84.
9. Файберг Т.В. Оценка результативности деятельности бюджетных учреждений. *Известия ИГЭА*. 2006. № 2(47). С. 23–25.
10. Штимер Л. Т. До питання фінансового аналізу діяльності установ державного сектору економіки. *Економічний форум*. 2016. № 2. С. 329-338.
11. Яришко О.В., Ткаченко Є.Ю. Аналіз ліквідності і платоспроможності бюджетних організацій в Україні. URL: http://www.rusnauka.com/21_NNP_2010/Economics/70520.doc.htm.


**Аннотация.** В статье предлагаются пути совершенствования методического подхода к анализу финансовой отчетности бюджетных учреждений, который включает в себя комплексный анализ относительных показателей, характеризующих ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и эффективность бюджетного учреждения, с учетом особенностей их функционирования; В отличие от сложившейся практики горизонтального и вертикального анализа форм финансовой отчетности, предлагаемые направления должны соответствовать потребностям контроля и предотвращения лишних потерь бюджетных средств. Финансовые аналитики бюджетных учреждений должны изучить вопросы обеспечения бюджетных ассигнований и их экономного использования, их достаточности для функционирования учреждения и умения выполнять его функции, мобилизовать средства для увеличения финансовых результатов. Для анализа финансовой отчетности предлагаются следующие группы показателей: анализ достаточности финансирования бюджетных учреждений, который будет оценивать соответствие бюджетных ассигнований и расходов на бюджетные программы, изменение бюджетных ассигнований на бюджетные программы по сравнению с предыдущим периодом, возможности бюджетных учреждений для увеличения капитала, в том числе финансовые результаты отчетного периода; анализ надежности финансирования бюджетных учреждений, который будет включать оценку зависимости бюджетного учреждения от доноров, бюджетных ассигнований, долю расходов по бюджетным программам в общих расходах бюджетного учреждения, долю активов, финансируемых за счет долга, покрытие средствами от операционной деятельности платежей по долгам бюджетного учреждения; анализ эффективности деятельности бюджетного учреждения, который предлагается на основе оценки результативности использования ресурсов бюджетного учреждения, операций и услуг, а также анализ ликвидности бюджетного учреждения, как способности

своевременно финансировать расходы, оплатить обязательства наличными и менее ликвидными активами. По нашему мнению, эти показатели также должны использоваться контрольными органами, и на основе их оценки должны быть определены пути более продуктивного использования бюджетных средств, что соответствует программно-целевому методу, внедренному в Украине.

**Ключевые слова:** анализ, бюджетное учреждение, финансовая отчетность, методический подход, показатель.

**Summary.** The article proposes ways to improve the methodological approach to the analysis of financial statements of budgetary institutions, which include a comprehensive analysis of relative indicators characterizing liquidity, solvency, financial stability and efficiency of the budgetary institution, taking into account the peculiarities of their operation; in contrast to the established practices of horizontal and vertical analysis of financial reporting forms, the proposed areas should meet the needs of control and prevention of unnecessary losses of budget funds. Financial analysts of budgetary institutions should study the issues of providing budget allocations and their economical use, their sufficiency for the functioning of the institution and the ability to perform its functions, to raise funds to increase financial results. The following groups of indicators for the analysis of financial statements are proposed: analysis of the adequacy of funding of budgetary institutions, which will assess the adequacy of budget allocations and expenditures for budget programs, changes in budget allocations for budget programs compared to the previous period, opportunities for budgetary institutions to increase equity, including financial results of the reporting period; analysis of the reliability of financing of budgetary institutions, which will include an assessment of the dependence of the budgetary institution on donors, budget allocations, expenditures on budgetary programs in total expenditures of the budgetary institution, the share of assets financed through debt, the share of expenditures of the budgetary institution the movement of funds from operating activities covers payments on debts of the budgetary institution; analysis of the effectiveness of the budgetary institution, which is promoted on the basis of evaluating the effectiveness of the use of resources of the budgetary institution, operations and services, and analysis of the liquidity of the budgetary institution, the ability to timely finance costs, pay liabilities in cash and less liquid assets. In our opinion, these indicators should also be used by control bodies and on the basis of their assessment the ways of more productive use of budget funds should be determined, which corresponds to the program-target method implemented in Ukraine.

**Key words:** analysis, budgetary institution, financial reporting, methodical approach, indicator.

*Наукове періодичне видання*

# НАУКОВИЙ ВІСНИК УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

## Серія МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

**Випуск 11**

Коректура • *авторська*

Комп'ютерна верстка • *Калабухова С. Ю.*

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 26,04.
Підписано до друку 31.01.2017 р. Замов. № 3101/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.