

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**

---

---

Серія  
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 12

Частина 1

Ужгород-2017

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних економічних 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)  
**Eudmila 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 № 4 від 23 березня 2017 року.

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

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                                                             |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Абрамович І. А.</b><br>ТОВАРНИЙ АСОРТИМЕНТ ПІДПРИЄМСТВА:<br>СУТНІСТЬ ТА УМОВИ ФОРМУВАННЯ.....                                                                            | 6  |
| <b>Аванесова Н.Е.</b><br>СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ<br>ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....                                        | 10 |
| <b>Багорка М. О.</b><br>СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ МАКРО- І МІКРОСЕРЕДОВИЩА<br>АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА НА ШЛЯХУ ДО ЕКОЛОГІЗАЦІЇ.....                               | 14 |
| <b>Балицька М. В.</b><br>ІНВЕСТИВАННЯ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ<br>ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИКА .....                                                      | 19 |
| <b>Баула О. В., Савош Л. В., Лютак О. М.</b><br>ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ<br>У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ТАБЛО ЄС.....                             | 24 |
| <b>Бєлова Т. Г., Крайнюченко О. Ф., Гаврилова Т. В.</b><br>МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ<br>АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....                                    | 29 |
| <b>Бєлоусова С. В.</b><br>ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ<br>ПІДПРИЄМСТВА.....                                                                          | 33 |
| <b>Билінська О. Б.</b><br>ФУНКЦІЇ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ.....                                                                                                         | 38 |
| <b>Богма О. С.</b><br>ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ПРИНЦИПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ<br>В УПРАВЛІННІ БЮДЖЕТНИМ ПРОЦЕСОМ УКРАЇНИ .....                                               | 43 |
| <b>Богуславська С. І.</b><br>ОЦІНКА ЗАГРОЗ ІЗ БОКУ НЕЗБАЛАНСОВАНOSTІ СИСТЕМИ<br>ОПОДАТКУВАННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ.....                                                   | 46 |
| <b>Бондаренко Н. М., Гузь В. С.</b><br>ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ<br>ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА<br>У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ..... | 51 |
| <b>Варшавська Н. Г.</b><br>АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ЄВРОПЕЙСЬКОГО<br>АГРАРНОГО РИНКУ.....                                                                            | 55 |
| <b>Владика Ю. П.</b><br>КРИЗОВІ СТАНИ В ЕКОНОМІЦІ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ.....                                                                                                 | 60 |
| <b>Гаєвський В. В.</b><br>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ<br>ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ БЕНЧМАРКІНГУ.....                                                    | 64 |
| <b>Галазюк Н. М., Зелінська О. М., Кравчук О. Я.</b><br>СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ<br>НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....                               | 69 |

|                                                                                                                                                  |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Гегедош К. В.</b><br>ВПЛИВ ІНТЕРАКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ НА ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ<br>ТРАНСКОРДОННОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....          | 73  |
| <b>Гриліцька А. В., Микитюк Д. В., Чорноморець М. В.</b><br>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ<br>НА ПІДПРИЄМСТВІ.....        | 77  |
| <b>Гриценко В. Л.</b><br>ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК<br>РИНКУ ПРОДУКЦІЇ БДЖІЛЬНИЦТВА.....                                   | 81  |
| <b>Гудзовата О. О.</b><br>ХАРАКТЕРИСТИКИ РОЗВИТКУ ГРОШОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ<br>ЯК ПЕРЕДУМОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....                     | 87  |
| <b>Гудзь Г. О.</b><br>РОЗВИТОК СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ.....                                                                  | 91  |
| <b>Доценко І. О., Доценко В. В.</b><br>СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ<br>У СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....           | 94  |
| <b>Ерастов В. І.</b><br>ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ВКЛАДЕННЯ КОШТІВ<br>В ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....             | 98  |
| <b>Ерфан Є. А., Белень І. І.</b><br>СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗОЛОТА.....                                                                 | 102 |
| <b>Єгоров А. О., Лазнева І. О., Жеронкін Б. О.</b><br>ГЛОБАЛЬНІ ДИСБАЛАНСИ ТА КРИЗОВІ ПРОЦЕСИ У СВІТОВІЙ<br>ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ.....   | 107 |
| <b>Єрін Д. Л.</b><br>СВІТОВА ВИНАХІДНИЦЬКА АКТИВНІСТЬ У ДЗЕРКАЛІ СТАТИСТИКИ.....                                                                 | 111 |
| <b>Жовновач Р. І.</b><br>МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ<br>ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СЕЗОННОГО<br>КОЛИВАННЯ ПОПИТУ ..... | 115 |
| <b>Кацемир Я. В.</b><br>ПОЛЕЗНОСТЬ УСЛУГ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПОВЫШЕНИЯ<br>ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА...              | 121 |
| <b>Кір'ян О. І.</b><br>ПОЗИТИВНИЙ ВЗАЄМОВПЛИВ УЧАСНИКІВ ЗОВНІШНЬОГО<br>КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА.....                                             | 124 |
| <b>Кірнос І. О.</b><br>АДАПТАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ДО НАСЛІДКІВ СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ.....                                                         | 128 |
| <b>Коваленко В. В.</b><br>ЗАСТОСУВАННЯ ДІАГНОСТИКИ В УПРАВЛІННІ ЕТАПАМИ ЖИТТЄВОГО<br>ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....                                     | 134 |
| <b>Клімова О. І.</b><br>РОЗВИТОК РИНКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ПРОДУКЦІЇ<br>ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГАЛУЗІ.....           | 138 |

|                                                                                                                                                                            |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Кобилянська А. В.</b><br>СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВРЯДУВАННЯ.....                                                                               | 142 |
| <b>Коваленко-Марченкова Є. В.</b><br>МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ<br>НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....                      | 147 |
| <b>Кожухова Т. В.</b><br>ПОЛІТИКИ США, ЯПОНІЇ ТА КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ<br>В СФЕРІ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ТИСЯЧОЛІТТЯ.....                                           | 152 |
| <b>Колесник Т. В., Мазур С.А.</b><br>МЕХАНІЗМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ<br>В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ.....                                               | 159 |
| <b>Колісніченко П. Т.</b><br>ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО<br>МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ<br>МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ..... | 163 |
| <b>Кононова І. В.</b><br>КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....                                                                                 | 167 |
| <b>Кудрявська Н. В.</b><br>НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЯТИВНОЇ БАЗИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ<br>ПОСЕРЕДНИКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ.....              | 172 |
| <b>Кутковецька Т. О., Родашук Г. Ю.</b><br>РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У САДІВНИЦТВІ.....                                                                              | 175 |
| <b>Кушнір С. О., Завальнюк А. О.</b><br>ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ САРМ ПІД ЧАС ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ<br>АКЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....                                   | 179 |
| <b>Лещук Г. В.</b><br>ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....                                                                                     | 183 |
| <b>Лизунова О. М., Пуханов О. О.</b><br>ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....                                                                             | 187 |
| <b>Головко О. П.</b><br>АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....                                                                                         | 191 |
| <b>Баранова В. В.</b><br>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ<br>ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....                                  | 194 |
| <b>Кравець Л. О.</b><br>ОЦІНКА ВПЛИВУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ<br>НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ.....                                                              | 198 |

**Абрамович І. А.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу*

*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

**Abramovich I. A.**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor marketing Department  
Dnepropetrovsk State Agrarian and Economic University*

## **ТОВАРНИЙ АСОРТИМЕНТ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА УМОВИ ФОРМУВАННЯ**

### **THE PRODUCT RANGE OF THE ENTERPRISE: THE NATURE AND CONDITIONS OF FORMATION**

**Анотація.** У кризових умовах господарювання для всіх вітчизняних товаровиробників надзвичайної актуальності набуває розробка товарного асортименту продукції. У статті проаналізовано маркетингову сутність та особливості понять «товар» та «товарний асортимент». Проаналізовано різні наукові підходи до трактування сутності поняття «асортиментна політика». Запропоновано авторське визначення трактування сутності поняття «асортиментна політика». Досліджено методи, за допомогою яких можливе формування товарного асортименту підприємства.

**Ключові слова:** товар, товарний асортимент, споживачі, попит, пропозиція, планування.

**Вступ та постановка проблеми.** У період кризового стану економіки формування збалансованого товарного асортименту – важливий чинник прибуткової діяльності підприємства. Потреби споживачів є основними чинниками розвитку ринку, вони визначають продукти та послуги, що забезпечують для підприємства потрібний рівень конкурентоспроможності. Асортиментна політика є важливим інструментом та частиною маркетингової діяльності підприємства у боротьбі з конкурентами. Враховуючи вищенаведене, доцільно постійно приймати до уваги різноманітні методи щодо формування товарного асортименту підприємства. Варто відзначити, що в умовах сьогодення стрижневим аспектом успіху для товаровиробника є вдало розроблена та запроваджена асортиментна політика, яка в сукупності задовольнить побажання споживача та виробника з урахуванням властивостей товару.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню сутності поняття «товарний асортимент» присвячували свої наукові праці видатні закордонні та вітчизняні вчені, такі як В.Я. Кардаш, Л.В. Балабанова, С.М. Ілляшенко, В.М. Власова, А.В. Войчак, П.С. Зав'язлов, І.В. Корнеєва, Н.С. Кубишина, Г.Л. Багієв, Г.В. Орловська, В.Є. Хруцкий, Е. Дихтль, Г. Ассель, Д. Джоббер, П. Друкер, Ф. Котлер, П. Дойль, Ж. Ламбен та ін. Підвищена увага науковців до проблематики сутності та умов формування товарної політики підприємства викликана тим, що товар є її необхідною та основною частиною. Однак, незважаючи на здобутки науковців, недостатньо вивченими залишаються питання щодо формування та характерних особливостей товару та товарного асортименту у контексті діяльності вітчизняних підприємств. Переважна більшість наукових поглядів узагальнюється з позиції роздрібної торгівлі. Також подальших наукових досліджень потребує впровадження здобутків закордонних вчених у галузі асортиментної політики у функціонування вітчизняних підприємств.

**Метою роботи** є дослідження теоретичних та практичних питань стосовно сутності і можливих шляхів

формування товарного асортименту вітчизняних підприємств.

**Результати дослідження.** Товарна політика відіграє важливу роль у здійсненні комерційної і маркетингової діяльності підприємства на ринку. Маркетинговим аспектом є дії, спрямовані на забезпечення споживачів товарами та послугами, а комерційний аспект – це досягнення економічної ефективності діяльності підприємства у здійсненні закупів і збуту продукції [3, с. 148].

Надзвичайно важливим засобом підвищення конкурентоспроможності підприємства та отримання очікуваних економічних результатів є розроблення та впровадження якісного і збалансованого асортименту товарів. У разі відсутності збалансованості асортименту товарів підприємство втрачає потрібний рівень прибутку, втрачає свої переваги на ринку. Отже, враховуючи вищенаведене, основним завданням відділу маркетингу підприємства є планування оптимального складу асортиментного ряду товарів.

Н.І. Демчук зазначає, що планування – це свідомо вольова діяльність для визначення цілей підприємства, ресурсів для досягнення цих цілей і передбачення результатів. Таке визначення сутності планування прийнятне як для централізованої, так і для ринкової економіки. Механізм планування заміняє ринок і ціни. Планування у вузькому розумінні зводиться до відпрацювання спеціальних документів, планів, що визначають конкретні кроки підприємства з досягнення певних цілей у рамках, передбачених плановим періодом. Основні завдання планування на підприємстві – формування цілей діяльності і конкретних завдань, за допомогою яких вони досягаються; створення необхідної бази для перебудови структури підприємства та системи управління ним; створення основи для координації діяльності працівників у процесі досягнення цих цілей; забезпечення вибору найліпшого варіанту рішень; формування системи стандартів та показників, за допомогою яких оцінюється результат діяльності підприємства [8, с. 36].

Важливим показником, який характеризує те чи інше підприємство, є товар, який виробляється цим підприєм-



ством. Сутність поняття «товар» почали досліджувати ще представники класичної політекономії, вони характеризували товар як результат певної діяльності, що є придатним для продажу. В умовах сьогодення трактування сутності поняття «товар» у науковому середовищі є досить дискусійним, особливо серед науковців у галузі маркетингу. Маркетологи переважно досліджують здатність та відповідність товару для подальшого використання та споживання, тому надзвичайної актуальності набуває дослідження концепції «споживчої цінності товару».

Ф. Котлер визначає сутність товару як «все те, що може задовольнити потребу та пропонується ринку з метою залучення уваги, придбання, використання та споживання» [10, с. 457].

До товару варто відносити, окрім різних матеріальних благ, ще й об'єкти інтелектуальної власності послуги, інформацію тощо.

Теодор Левітт зазначав, що товар у маркетинговому розумінні – це не те, про що докладно розповідає інженер, а те, чого підспудно жадає від нього споживач [1, с. 81].

Доцільно зауважити, що теорія маркетингу не розділяє такі поняття, як «товар» та «продукт». Деякі науковці трактують сутність поняття «продукт» як конкретний результат матеріального або духовного виробництва, що має якості, які характеризують його цільове призначення, та властивості, заради яких він придбавається та споживається [12, с. 211]. Інші дослідники визначають продукт як комплекс досяжних та недосяжних властивостей, призначених для задоволення потреб споживачів [17, с. 115]. Ми ж розділяємо погляди науковців, які стверджують, що товар є конкретним результатом виробничого або духовного процесу і може бути придбаний для задоволення певних потреб споживача.

Ф. Котлер запропонував модель розробки товару, що має 5 рівнів:

- рівень ключової цінності;
- базові характеристики;
- очікувані характеристики;
- доповнені характеристики;
- потенціальні характеристики [10, с. 442].

Запропонована вченим методика сприйняття товару забезпечує вчасне виявлення потреб споживачів, дослідження асортименту конкурентів та основних характеристик товарів.

Планування діяльності підприємства, спрямованої на детальний відбір засобів та ресурсів, за допомогою яких вироблятиметься товар, призначений для задоволення потреб споживачів, являє собою сутність процесу форму-

вання товарного асортименту. Цей процес є безперервним, тому триває на протязі всього життєвого циклу продукту, від розробки ідеї до вилучення з товарного асортименту.

Визначальними факторами у формуванні товарного асортименту підприємства є:

- рівень техніко-технологічного забезпечення виробничих процесів;
- наявність умов та можливостей для запуску нового виробництва;
- забезпеченість висококваліфікованими кадрами на всіх рівнях виробничого процесу;
- налагоджена система постачання.

А.В. Троян стверджує, що важливим фактором формування асортименту є ціна товару. Покупець обов'язково визначає для себе граничну ціну або діапазон цін, у межах якого він збирається заплатити за покупку. Тому одним із критеріїв раціонального формування асортименту товарів у магазині є забезпечення зіставлення товарів із різною ціною. Формування асортименту товарів підприємства дає змогу забезпечити задоволення споживчого попиту, підвищення економічної ефективності підприємства і рівня торгового обслуговування населення. Від складу і своєчасного оновлення асортименту товарів підприємства значною мірою залежить ступінь задоволення попиту, витрати потреб населення, які пов'язані з покупкою товарів [16].

Відсутність на підприємстві окремих товарів, їх вузький або нестабільний асортимент, що не відповідає запитам покупців, породжують незадоволений попит, збільшуючи витрати часу населення на пошук необхідних товарів, негативно відбивається на економічній ефективності. Тому у формуванні асортименту товарів важливою вимогою є максимальне задоволення попиту покупців за мінімальних витрат часу на здійснення покупки і забезпечення ефективної роботи фірми [9, с. 18].

Для точнішого розуміння сутності поняття «асортиментна політика» в таблиці 1 розглянемо погляди вчених економістів щодо цього питання.

Аналіз наукових підходів щодо трактування сутності поняття «асортиментна політика» свідчить про те, серед науковців не існує єдиної думки щодо досліджуваного явища, а також досліджені твердження є недостатньо обґрунтованими. Враховуючи вищевикладене, вважаємо за доцільне запропонувати авторське визначення сутності поняття асортиментної політики підприємства як такої, що генерує в собі сукупність методичних та практичних аспектів щодо розробки, безперервного удосконалення та управління товарним асортиментом підприємства в умовах ринкового середовища.

Таблиця 1

Наукові підходи до трактування сутності поняття «асортиментна політика»

| Автор                    | Трактування сутності поняття «асортиментна політика»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ф. Котлер [10]           | Визначення (формування) та підтримка оптимальної структури товарів, які виробляються та реалізуються, з урахуванням поточних та майбутніх цілей підприємства.                                                                                                                                                                                                                                              |
| Б. Берман, Дж. Аванс [4] | Політика, суть якої полягає у визначенні номенклатури виготовлених і реалізованих товарів, продукції з урахуванням власних можливостей, можливостей постачальників і партнерів, потреб ринку, ступеня ризику, сезонності попиту, кон'юнктури і динаміки цін та ін.                                                                                                                                         |
| Г. Л. Багієв [2]         | Важливий складник товарної політики, яка визначає оптимальний набір товарних груп, підгруп, видів, марок, а також встановлює оптимальне співвідношення між моделями та їх модифікаціями.                                                                                                                                                                                                                   |
| С.С. Гаркавенко [6]      | Певний курс дій товаровиробника або наявність у нього заздалегідь обґрунтованих принципів поведінки. Вона повинна забезпечити відповіді на питання з приводу формування асортименту та управління ним, підтримання конкурентоспроможності товарів на певному рівні, знаходження для товарів оптимальних товарних сегментів, розробки та здійснення стратегії упаковки, маркування, обслуговування товарів. |
| С.В. Близнюк [5]         | Політика щодо формування асортименту підприємства на цільових ринках, а також план подальшого керування та оптимізації його, виходячи із загроз та можливостей маркетингового середовища.                                                                                                                                                                                                                  |

Товарний асортимент підприємства можна сформулювати за допомогою використання різних методик. Використання будь-якої можливої методики залежить від масштабів збутової політики, специфіки готової продукції, різноманітності асортименту (рис. 1).

Аналізуючи методики формування товарного асортименту підприємства, зазначимо, що виявлення споживчих переваг спрямоване на визначення потреб і поведінки споживача.

За допомогою методів економічного аналізу об'єкт дослідження налаштовується на застосування математичного моделювання.

За допомогою методів портфельного аналізу досліджуються основні елементи товарного асортименту у взаємодії та окремо один від одного.

Розглянемо основні методи формування товарного асортименту підприємства детальніше:

– АВС-аналіз, його сутність полягає у принципі Парето: «за більшість можливих результатів відповідає менша кількість причин», а саме – 80% обороту забезпечується 20% товарів. Цей вид аналізу допомагає згрупувати товари за рівнем впливу на кінцевий результат [15];

– матриця BCG, більш відома як планування портфеля. Під час побудови по осі Х позначається частка в обсязі продажів компанії. Це відношення обсягу продажів продукту до обсягу продажів всієї компанії за певний період. По осі Y позначаються темпи зростання продажів продукту відносно попереднього періоду. Це відношення обсягу продажів продукту за поточний період до обсягу продажів цього ж продукту за попередній період. Точка розділу товарів за темпами зростання – середній темп зростання всіх продуктів компанії за оцінюваний період. Розмір точки, за допомогою якої позначають товар, озна-

чає або обсяг продажів цього товару, або прибуток від його продажу. Чим більша точка – тим, відповідно, більший прибуток [15].

– McKinsey Matrix (матриця McKinsey), вона відоміша, ніж BCG Matrix (матриця BCG). Привабливість ринку (галузі) використовується як параметр привабливості галузі (industry attractiveness) замість зростання ринку (market growth). Привабливість ринку має більше чинників, які визначають привабливість галузі/ринку, ніж тільки темпи зростання ринку [14].

А.В. Троян відзначає, що формування асортименту залежить від асортиментного переліку підприємства. Розроблення кожним конкретним торговим підприємством асортиментного переліку товарів і здійснення контролю за його дотриманням веде до кращого обслуговування покупців цільового ринку і створення стійкого асортименту [16].

Сутність формування та управління асортиментом полягає у тому, щоб товаровиробник вчасно пропонував певну сукупність товарів, які б, відповідаючи профілю його виробничої діяльності, найбільш повно задовольняли вимоги певних категорій покупців [11, с. 77].

Варто відзначити те, що кожен із розглянутих методів формування товарного асортименту підприємства має як переваги, так і недоліки в контексті практичного їх застосування, тому ми вважаємо, що для усунення недоліків доцільно використовувати ці методи в комплексі. У процесі пошуку дієвих методів для оптимізації товарного асортименту підприємства потрібно виявити резерви для оптимізації товарів, що знаходяться на різних стадіях свого життєвого циклу, для максимального задоволення потреб споживачів за всіма основними та додатковими ознаками з урахуванням ресурсних, виробничих можливостей та економічної доцільності виробництва [7].

**Висновки.** Підводячи підсумки проведеного дослідження, варто зазначити, що важливим фактором фінансово-економічного зростання та стабільності підприємства на ринку є якісно виготовлений товар, який здатен задовольняти потреби споживачів. Залежно від попиту, налагоджених ринків збуту, наявності різних видів ресурсів визначається оптимальний товарний асортимент підприємства. Товарний асортимент повинен мати у своєму складі ті товари, які користуються попитом, за умовами виробництва є оптимальними для виробника та успішно реалізуються на ринку. Обов'язковою частиною асортиментної політики підприємства є процес визначення номенклатури та асортименту товарів.

Асортиментна політика підприємства – сукупність методичних та практичних аспектів розробки, безперервного вдосконалення та управління товарним асортиментом підприємства в умовах ринкового середовища.



Рис. 1. Групування методів формування товарного асортименту підприємства

Джерело [13]



Список використаних джерел:

1. Levitt T. Exploit the Product Life Cycle // Harvard Business Review. – 1965. – Vol. 43. – № 6. – P. 81–94.
2. Багнев Г.Л. Основы современного маркетинга: Учеб. -нагляд. пособие / [Г.Л. Багнев, В.М. Тарасевич, И.А. Аренкова и др.]; Под общ. ред. Г.Л. Багнев; М-во образования Рос. Федерации, С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. Каф. маркетинга. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2002. – 280 с.
3. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємства: монографія / Л.В. Балабанова, О.А. Брадіна. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2006. – 230 с.
4. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс ; пер. с англ. – М., 2003. – 1183 с
5. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку: монографія / С.В. Близнюк. – К. : Політехніка, 2003. – 384 с
6. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 712 с.
7. Глєєва М.Г., Зозульов О.В. Класифікація методів формування оптимального товарного портфеля компанії [Електронний ресурс] / М. Г. Глєєва, О. В. Зозульов // Режим доступу до джерела: [http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2008\\_16.pdf](http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2008_16.pdf)
8. Демчук Н.І. Механізм планування стратегічного розвитку на рівні суб'єктів господарювання / Н.І. Демчук // Агросвіт. – 2009 – № 13. – С. 36–41.
9. Кардаш, В.Я. Маркетингова товарна політика [Текст]: Підручник / В.Я Кардаш. – К. : КНЕУ, 2010. – 240 с.
10. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; [Пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1993. – 736 с.
11. Кузьминчук Н.В. Формування асортиментної політики виробничого підприємства / Н.В. Кузьминчук, Т.М. Куценко, І.Ю. Тарасенко // Вісник НТУ «ХПІ». 2014. № 66 (1108) – С. 76–83.
12. Лозовский Л.Ш. Универсальный бизнес-словарь / Л.Ш. Лозовский, Б.А. Райзберг, А.А. Ратковский. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 292 с.
13. Павленко А.Ф., Вовчак А.В. Актуальні проблеми розвитку маркетингу в Україні // Маркетинг: теорія і практика: Матеріали другої міжнародної науково-практичної конференції. – К. : КНЕУ, 1998.
14. Румянцев А.П. Окремі аспекти формування товарного асортименту компанії [Електронний ресурс] / А.П. Румянцев, К.С. Михайлова // Ефективна економіка. – 2011. – № 4. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
15. Смольянінов А. Методи аналізу асортиментного портфеля підприємства [Електронний ресурс] / А. Смольянінов // Режим доступу: [http://www.iteam.ru/publications/marketing/section\\_28/article\\_2963](http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_28/article_2963).
16. Троян А.В. Особливості асортиментної політики підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / А.В. Троян // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
17. Челенков А.П. Маркетинг услуг: продукт / А.П. Челенков // Маркетинг. – 1997. – № 6. – С. 115–116.

**Аннотация.** В кризисных условиях хозяйствования для всех отечественных товаропроизводителей чрезвычайную актуальность приобретает разработка товарного ассортимента продукции. В статье проанализированы маркетинговая сущность и особенности понятия «товар» и «товарный ассортимент». Проанализированы различные научные подходы к трактовке сущности понятия «ассортиментная политика». Предложено авторское определение трактовки сущности понятия «ассортиментная политика». Исследованы методы, с помощью которых возможно формирование товарного ассортимента предприятия.

**Ключевые слова:** товар, товарный ассортимент, потребители, спрос, предложение, планирование.

**Summary.** In crisis conditions for all domestic producers raises the development of the product range of products. The article analyzes the marketing the nature and characteristics of the concept of “product” and “product range”. Analyzes different scientific approaches to interpretation of essence of concept “assortment policy”. The author's definition of the interpretation of essence of concepts “product policy” investigates the methods through which the formation of the product portfolio of the company.

**Key words:** product, product portfolio, consumers, supply, demand, planning.

**Аванесова Н.Е.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
професор кафедри фінансів та кредиту*

*Харківського національного університету будівництва та архітектури*

**Avanesova N. E.**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Professor, Chair of Finance and Credit  
Kharkiv national University of Construction and Architecture*

## СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

## STRATEGIC PRIORITIES OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES OF THE DEFENSE INDUSTRY OF UKRAINE

**Анотація.** У статті розглянуто стратегічні пріоритети забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості України. Визначено стратегічні напрями розвитку економічної безпеки оборонно-промислового комплексу України за видами воєнної взаємодії України з іншими державами в умовах наростання тенденцій глобалізації світової спільноти. Запропоновано стратегічними напрямками розвитку та забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості України вважати розвиток зовнішньоекономічної діяльності, розвиток високотехнологічного промислового виробництва; покращення інвестиційної привабливості.

**Ключові слова:** економічна безпека, стратегічні пріоритети забезпечення економічної безпеки, підприємства оборонного комплексу, глобалізація, воєнна взаємодія.

**Вступ та постановка проблеми.** Стратегічні напрями розвитку економічної безпеки оборонно-промислового комплексу України спрямовуються за видами воєнної взаємодії України з іншими державами в умовах наростання тенденцій глобалізації світової спільноти.

Зусилля щодо досягнення сумісності з НАТО зосереджені на таких напрямках, як командування та управління; гармонізація системи матеріально-технічного забезпечення зі стандартами НАТО; модернізація озброєнь; мовна підготовка, поступовий перехід органів військового управління, підрозділів та військових частин на організаційно-штатну структуру, що використовується у збройних силах країн-членів НАТО.

У межах цієї роботи впроваджена термінологія НАТО та прийняті стандарти Альянсу у сферах взаємодії систем зв'язку, інформаційних систем, військової техніки та обладнання, а також систем матеріально-технічного забезпечення. Пріоритетними завданнями є ратифікація та виконання міждержавних угод, що стосуються військової стандартизації НАТО, зокрема документів серії STANAG (Standartization Agreement – Угода зі стандартизації) та AP (Allied Publication – публікації Альянсу). Важливим у досягненні сумісності частин і підрозділів ЗСУ з військовими формуваннями країн-членів НАТО вважається продовження активної участі у Процесі планування та оцінки сил (ППОС) програми «Партнерство заради миру» (ПЗМ). Головним завданням до 2016 року є досягнення повної сумісності Об'єднаних Сил швидкого реагування (ОСШР) ЗСУ.

Продовжено розвиток спеціальних засобів та можливостей відповідної військової інфраструктури у контексті надання підтримки з боку України контингентам інших країн під час їх розгортання для виконання завдань врегулювання криз – засобів швидкого перекидання (військово-транспортної авіації), радіаційного, хімічного та бактеріологічного (РХБ) захисту, систем раннього виявлення та попередження, мобільних елементів логістич-

ного (матеріально-технічного) забезпечення миротворчих контингентів та експедиційних сил, сил спеціального призначення.

У ЗСУ створені ефективні механізми забезпечення оперативного реагування на запити Секретаріату ООН (керівних органів міжнародних організацій) щодо участі в міжнародних миротворчих операціях. До участі залучаються найбільш підготовлені з'єднання, військові частини та підрозділи, насамперед – зі складу ОСШР.

Підготовка миротворчих контингентів (персоналу) і надалі спрямована на забезпечення їх готовності у стислі терміни до виконання миротворчих завдань під час миротворчих операцій, а також на створення резерву високопрофесійних військовослужбовців ЗСУ, готових до виконання миротворчих завдань.

Зважаючи на значний потенціал України у галузі авіаційних перевезень, особлива увага приділяється розвитку цього напрямку співпраці України з міжнародними організаціями. Вивчення досвіду участі ЗСУ в міжнародних миротворчих операціях протягом останніх років дає змогу дійти висновку про дві тенденції у розвитку миротворчої діяльності – поступове скорочення місій, що діють, і їх чисельного складу; залучення миротворчих контингентів (персоналу) до нових місій та збільшення загальної чисельності миротворців ЗСУ.

Україна, яка прагне стати членом ЄС, не залишиться осторонь процесів розвитку оперативних можливостей Євросоюзу, які створюються для виконання гуманітарних і рятувальних завдань під час врегулювання кризових ситуацій. Поглиблення співпраці у цій галузі є одним із важливих факторів інтеграції України до ЄС.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Історіографія робіт, присвячених ролі і місцю військового виробництва в системі суспільного відтворення, сходять до праць меркантилістів А. Сміта, К. Маркса, Ф. Енгельса, В.І. Леніна, Дж. М. Кейнса. З приводу сутності, місця і ролі оборонно-промислового комплексу (ВПК) у сис-

темі капіталістичних суспільних відносин у 60–80-ті рр. писали у своїх працях такі відомі західні та радянські економісти, як Дж. Гелбрейт, В. Перло, С. Ленц, Р. Барнет, Д. Кеннан, А. Лаговський, Ф. Аврамчук, С.А. Бартенев, А.І. Шеїн, Г.Н. Цаголов та ін. Реформування ОПК, його пристосування до змінених зовнішніх умов функціонування – це загальна проблема, яка постала перед західними та вітчизняними вченими на рубежі 80–90-х рр. На Заході над її вирішенням працювали такі економісти, як К. Хартлі, С. Мелман та ін.

На жаль, практично не дослідженою залишається проблема розвитку економічної безпеки та стратегічних напрямів забезпечення економічної безпеки підприємств оборонно-промислового комплексу України на перетині курсів євроінтеграції та глобалізації.

**Метою статті** є визначення стратегічних напрямів забезпечення економічної безпеки підприємств оборонно-промислового комплексу України на перетині курсів євроінтеграції та глобалізації.

**Результати дослідження.** Стратегічний напрям розвитку оборонного комплексу України передбачає результати аналізу поточного стану військових формувань України та його відповідності сучасній воєнно-стратегічній обстановці; визначені шляхи перебудови оборонної сфери держави відповідно до її національних інтересів; зафіксоване офіційне бачення майбутньої моделі Збройних Сил України (ЗСУ), їх поетапної трансформації у напрямі досягнення кінцевих цілей воєнної реформи.

На першому етапі дослідження введемо припущення, що економіка України на зазначених горизонтах передбачення не буде реформована і за інерцією продовжить знаходитися у стані низькотехнологічного, сировинного розвитку. Для цього припущення скористаємося фортсайтними даними Міжнародного валютного фонду та, застосовуючи метод експоненціальної екстраполяції, виконаємо фортсайт таких важливих макроекономічних показників ДК «Укроборонпром» на 2015–2020 роки та на 2030 рік (табл. 1), як:

- потреба у фінансуванні економіки ДК «Укроборонпром»;
- дохідна частина бюджету ДК «Укроборонпром»;
- дефіцит бюджету ДК «Укроборонпром».

Різке підвищення дефіциту бюджету ДК «Укроборонпром» з 12,4 млрд. дол. США в 2013 році до – 36,1 млрд. дол. США в 2014 році пояснюється обвалом курсу гривні в другій половині 2014 року. З аналізу даних, наведених у табл. 1, випливає, що без термінових структурних змін і радикальних реформ ДК «Укроборонпром» зазнає неминучого краху (дефолту) вже в 2015–16 роках навіть за умови отримання обіцяних кредитів від міжнародних фінансових організацій у розмірі понад 40 млрд. дол. США протягом ближчих чотирьох років.

Виявлення ТОП-5 критичних чинників, що гальмують розвиток ДК «Укроборонпром». Застосувавши метод Делфі, експерти групи А визначили п'ять головних чинників (перепон), які найбільшою мірою гальмують розвиток ДК «Укроборонпром», на часових горизонтах 2013–2020 рр. і 2030 р. (табл. 2). На думку експертів, без усунення цих перепон завдяки системним реформам принципово неможливо говорити про підйом економіки країни та її прискорений розвиток. Зниження негативного впливу цих перепон передусім дасть змогу істотно знизити видаткову частину бюджету України (знижити зайві витрати на фінансування економіки України) без погіршення соціальних умов населення країни.

1. Першим чинником цієї групи є частка тіньового сектору в економіці країни, яка, за оцінками експертів, стабільно тримається на рівні 50% і навіть зросла до 52% у 2015 році в результаті вкрай невдалої податкової реформи 2011–2012 років. Ця реформа практично паралізувала мале і середнє підприємництво у країні, що неабияк знизило надходження до бюджету та виштовхнуло значну частину обігових коштів у тіньову економіку.

2. Другим чинником, тісно пов'язаним із попереднім, є масштаб корупції в Україні. За висновками експертів групи А (які щільно корелюють із висновками західних експертів) повний масштаб корупції досяг 14% ВВП, або приблизно \$30 млрд. на рік. Політична та економічна нестабільність і надвисокий рівень корупції в країні привели до відтоку 12 млрд. американських доларів інвестицій лише за 2014 рік.

3. Третім важливим чинником зниження видатків бюджету ДК «Укроборонпром» є суттєве скорочення дефіциту пенсійного фонду. Він коливається на рівні 4% від

Таблиця 1

**Передбачення головних макроекономічних показників ДК «Укроборонпром» до 2020–2030 рр.**

| Показник                                | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  | 2030  |
|-----------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Потреба у фінансуванні, млрд. дол. США  | 66,4  | 59,8  | 49,1  | 49,2  | 53,2  | 55,0  | 57,0  | 62,0  | 78,0  |
| Дохідна частина бюджету, млрд. грн      | 442   | 356   | 432   | 440   | 470   | 490   | 510   | 590   | 830   |
| Дохідна частина бюджету, млрд. дол. США | 53,9  | 23,7  | 26,1  | 26,6  | 28,4  | 29,6  | 30,9  | 35,7  | 50,3  |
| Дефіцит бюджету, млрд. дол. США         | –12,4 | –36,1 | –23,0 | –22,6 | –24,8 | –25,4 | –26,1 | –31,1 | –27,7 |

Таблиця 2

**ТОП-5 критичних чинників, що гальмують розвиток ДК «Укроборонпром» на часових горизонтах 2013–2020 рр. і 2030 р.**

| Показник                                         | 2013 | 2014 | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020 | 2030 |
|--------------------------------------------------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|------|------|
| 1. Частка тіньової економіки, %                  | 50   | 50   | 52    | 47    | 40    | 34    | 30    | 25   | 15   |
| 2. Масштаб корупції, % від ВВП                   | 13,2 | 13,9 | 14,0  | 13,1  | 11,0  | 9,2   | 7,4   | 6,6  | 4,0  |
| 3. Пенсійне навантаження на бюджет, % від ВВП    | 4,2  | 3,9  | 4,0   | 4,1   | 4,1   | 4,2   | 4,0   | 3,8  | 2,1  |
| 4. Обслуговування державного боргу, % від ВВП    | 7,6  | 4,19 | 8,69  | 7,4   | 6,2   | 4,7   | 3,1   | 2,9  | 3,0  |
| 5. Енергомісткість ВВП України, кг н.е./дол. США | 0,36 | 0,34 | 0,338 | 0,328 | 0,318 | 0,309 | 0,299 | 0,28 | 0,18 |

ВВП і покривається з бюджету країни. У 2014 році дефіцит коштів Пенсійного фонду України склав 50,9 млрд. грн (3,9% від ВВП). Нині в Україні понад 14 млн. пенсіонерів, на 90 пенсіонерів припадає 100 осіб, що сплачують пенсійні внески. У 2025 році 1 працівник утримуватиме 1 пенсіонера, а у 2050 році вже буде 125 пенсіонерів на 100 працівників. У зв'язку з цим назріла необхідність радикальних змін у пенсійному законодавстві України з метою удосконалення солідарної системи (перший рівень пенсійної системи) та запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (другий рівень пенсійної системи) з поступовим переважним переходом до другого рівня пенсійної системи [1].

4. Четвертим чинником зниження витрат бюджету ДК «Укроборонпром» є обслуговування державного боргу. Найбільші платежі перед МВФ та власниками державних облігацій України будуть у 2015–2016 рр. – за позики, отримані ще в 2008–2010 рр. [2]. Для послаблення боргового тиску на бюджет та платіжний баланс, а також задля створення умов для економічного зростання Україна буде змушена укладати з кредиторами договори про зниження виплат та обмін боргових зобов'язань країни на її активи. Держава-боржник викуповує свій борг із дисконтом, а кредитор отримує матеріальні або фінансові ресурси, вартість яких є більшою за поточну ринкову вартість боргових зобов'язань [3].

5. І, нарешті, п'ятим критичним чинником гальмування розвитку ДК «Укроборонпром» експерти вважають енергомісткість валового внутрішнього продукту. Цей показник характеризує рівень витрат паливно-енергетичних ресурсів на одиницю виробленого валового внутрішнього продукту. Україна задовольняє свої потреби у

природних енергоресурсах за рахунок власного їх видобутку приблизно на 45%. При цьому енергомісткість ВВП в Україні в 3–5 разів вища, ніж в економічно розвинених країнах. Тому енергозбереження для України є не тільки вирішальним, а й найдешевшим джерелом задоволення власних потреб в енергоносіях. Адже питомі капітальні витрати на енергозбереження набагато нижчі, ніж витрати на збільшення видобутку та виробництва енергоносіїв [4].

У період істотного економічного спаду, маючи на меті поступово вивести ДК «Укроборонпром» із критичного становища, треба використовувати низку заходів з оптимізації його витрат. Експертною групою визначено, що основним важливим економічним чинником виходу ДК «Укроборонпром» із рецесії є запобігання дефіциту бюджету. Сьогодні зниження рівня цього дефіциту здійснюється завдяки внутрішнім і зовнішнім запозиченням. Це, своєю чергою, поступово затягує «борговий зашморг», що може призвести до дефолту ДК «Укроборонпром». Тому необхідно визначити основні важелі впливу на економічний складник соціально-економічного розвитку ДК «Укроборонпром», які за методом SWOT-аналізу поділено на сильні та слабкі фактори розвитку, а також можливості та загрози цьому розвитку.

Результати SWOT-експертизи економічного виміру на середньостроковому та довгостроковому часових горизонтах наведено в табл. 3.

Найбільш вагомим для ДК «Укроборонпром» є саме промисловий сектор, оскільки його внесок у валовий внутрішній продукт за останні п'ять років становить близько 25–30% (для порівняння, у Німеччині цей показник у середньому за останні п'ять років становив 23%; у Франції – 20%; у Польщі – 33%; у Румунії – 43%; в Туреччині – 27%) [5]. Але, незважаючи на те, що частка доданої вартості промис-

Таблиця 3

| SWOT-експертизи економічного виміру        |                                                                                           |                    |                                         |                                                     |                    |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------|
| Кількісні значення за шкалою Мюллера (1–7) |                                                                                           |                    |                                         |                                                     |                    |
| до 2020 р. + (до 2030 р.)                  |                                                                                           |                    |                                         |                                                     |                    |
| Сильні фактори (індикатори)                |                                                                                           | Кількісні значення | Слабкі фактори (індикатори)             |                                                     | Кількісні значення |
| S1                                         | Наявність розгалуженої інфраструктури                                                     | 5<br>(6)           | W1                                      | Недосконалість податкової системи                   | 4,5<br>(3)         |
| S2                                         | Наявність освіченого працездатного капіталу                                               | 6<br>(6)           | W2                                      | Низький рівень свободи бізнесу                      | 5–6<br>(3)         |
| S3                                         | Сировинно-ресурсна база для атомної, відновлювальної енергетики, точного приладобудування | 4<br>(4)           | W3                                      | Низький рівень ВВП на душу населення                | 5,5<br>(4)         |
| S4                                         | Вигідне географічне розташування в євразійському просторі                                 | 3,5<br>(3,5)       | W4                                      | Недосконалість фінансово-кредитної системи          | 6<br>(4)           |
|                                            |                                                                                           |                    | W5                                      | Значний рівень інфляції                             | 7<br>(4)           |
|                                            |                                                                                           |                    | W6                                      | Імпортозалежність                                   | 5<br>(5)           |
|                                            |                                                                                           |                    | W7                                      | Висока енергомісткість ВВП                          | 6<br>(4,5)         |
| Фактори, що визначають можливості розвитку |                                                                                           | Кількісні значення | Фактори, що визначають загрози розвитку |                                                     | Кількісні значення |
| O1                                         | Розвиток зовнішньоекономічної діяльності                                                  | 4<br>(5)           | T1                                      | Зростання енергетичної залежності                   | 3,5<br>(5)         |
| O2                                         | Розвиток високотехнологічного промислового виробництва                                    | 3<br>(4)           | T2                                      | Погіршення кон'юнктури зовнішніх ринків             | 3,5<br>(3,5)       |
| O3                                         | Покращення інвестиційної привабливості                                                    | 3<br>(4)           | T3                                      | Зростання фінансово-економічної залежності          | 5,5<br>(6)         |
| O4                                         | Реформування економіки                                                                    | 5<br>(6)           | T4                                      | Подальше розбалансування структури економіки країни | 5<br>(3)           |



лового сектору у ВВП України і його внесок до експорту тривалий час скорочувалися, завдяки багатогалузевій інфраструктурі Україна ще й досі залишається важливим промисловим виробником у міжнародному поділі праці.

Так, за даними Стокгольмського міжнародного інституту дослідження миру обсяг експорту Україною основних видів озброєнь у 2012 році становив 1344 млн. дол., що забезпечило їй четверте місце у світовому рейтингу експортерів озброєнь. За підсумками п'яти років (2008–2012 роки) Україна посіла 9-те місце в рейтингу з обсягом експорту 3,087 млрд. дол. [6].

Наявність освіченого працездатного людського капіталу. Незважаючи на те, що за часів незалежності України освітній ценз її населення істотно знизився [7; 8], сьогодні країна ще має досить високі позиції за рівнем якості вищої освіти (13 позиція серед 144 країн), а також досить високі показники охоплення молоді середньою освітою (41 позиція). За часткою охоплення молодого населення відповідного віку вищою школою у 2010 році Україна випереджала навіть західні країни (79% проти 76% у 29 країнах Північної Америки та Західної Європи).

Вітчизняна наука має значні напрацювання та відповідний потенціал для того, аби у стислі терміни істотно наростити масштаби і практичну віддачу досліджень за багатьма актуальними напрямками сучасної математики, фізики, хімії, біології. У 2012 році на потреби вищої освіти було спрямовано 2,6% ВВП, що підтримує ринок праці в Україні випускниками вищих навчальних закладів III і IV рівнів акредитації на 61% [8].

Сировинно-ресурсна база для атомної, відновлюваної енергетики та точного приладобудування. Україна має досить розвинуту індустріальну базу, яка характеризується потужним ресурсним потенціалом. Зокрема, в Україні є найбільші в Європі запаси урану (17 родовищ). Їхній загальний обсяг становить понад 1,8% світових запасів [9]. Також Україна має значний потенціал розвитку відновлюваної енергетики та використання альтернативних видів палива. Загальний потенціал відновлюваної енергетики оцінюється у 98 млн. т умовного палива за рік. Частка енергії, добутої за рахунок альтернативних джерел, становить близько 3%. Передбачається збільшення частки відновлюваних джерел енергії у загальному балансі встановлених потужностей до рівня 12,6% до 2030 року, що становить близько 8 ГВт [10]. Потенціал розвитку вітрогенераторів в Україні за різними оцінками може досягати 10–15 ГВт [10].

Можливий економічний потенціал розвитку сонячної генерації в Україні становить близько 4 ГВт. Але з огляду на зниження собівартості будівництва сонячних електростанцій внаслідок розвитку технологій цільовий рівень їхньої встановленої потужності в Україні до 2030 р. може значно перевищити ці показники.

Вигідне географічне розташування в євразійському просторі. За площею території (30 місце у світі), кількістю населення (44 позиція) та за природно-ресурсним потенціалом (близько 5% світових запасів корисних копалин) Україна належить до найбільших країн у Європі. До того ж країна має вигідне транспортно-географічне розташування: «перехрестя» найкоротших шляхів із країн Європи до Азії, а також із країн Балтії до Чорноморського регіону. Основу становлять міжнародні транспортні комунікації: залізниці, автомагістралі, нафто- та газопроводи, аеросполучення, морська та річкова інфраструктури, а також лінії електропередач (ЛЕП) і телекомунікації. Саме транспортні коридори набувають вагомого значення у середньо- та довгостроковій перспективі.

**Висновки.** Таким чином, основні стратегічні напрями розвитку та забезпечення економічної безпеки підприємств оборонного комплексу України стосуються нижче викладеного.

1. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Глобалізаційні процеси в сучасному світі передбачають суттєве розширення зовнішньоекономічної діяльності.

2. Розвиток високотехнологічного промислового виробництва. Найбільшу додану вартість забезпечує розробка, виробництво, реалізація та обслуговування високотехнологічної продукції. Тому розвиток вітчизняного високотехнологічного виробництва в галузі ОПК на основі переорієнтації промисловості на п'ятий і шостий технологічні уклади та мотивоване використання вітчизняного наукового потенціалу є суттєвою можливістю розвитку економічного складника сталого розвитку.

3. Покращення інвестиційної привабливості. До основних проблем, що сформували низьку оцінку інвестиційної привабливості для ОПК України, належать різкі зміни зовнішньополітичної орієнтації держави наприкінці 2013 року; відсутність надійної системи гарантування захисту прав інвесторів та акціонерів; ускладнений доступ підприємств до отримання кредитних ресурсів через несприятливі умови кредитування; високі відсоткові ставки та ризики банківського сектору; значний рівень податкового навантаження. Для запобігання погіршенню інвестиційної привабливості ОПК України відбулося ухвалення значної кількості нормативно-правових актів, які істотно змінили правове підґрунтя підприємництва та інвестиційного клімату в країні. Проте реалізація справжніх реформ поступово уповільнилася і гальмувалася, що викликало загальне руйнування перших позитивних очікувань вітчизняних та іноземних підприємств щодо перспектив бізнес-клімату й інвестиційної привабливості ОПК України. Тому подальше реформування інвестиційного та інших майданчиків для проривних технологій є важливою можливістю розвитку економічного складника.

#### Список використаних джерел:

1. Згуровський М.З. Застосування методології системного аналізу до проблем пенсійного забезпечення в перехідній економіці України / М.З. Згуровський, А.В. Доброногов. – К. : Наук. думка, 1998. – 56 с.
2. Федорович І.М. Прогнозна оцінка та аналіз витрат на обслуговування державного боргу України / І. Федорович // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – Серія «Економіка». – Випуск № 27. – 2014. – С. 114–120.
3. Страшек С. Фінансові кризи: як упоратись з ними? / С. Страшек // Журнал Європейської економіки. – 2007. – Том 6 (№ 01). – С. 78–92.
4. Енергетична стратегія України. Безпека та конкурентоспроможність [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/public/File/2014\\_table/1128\\_Pr1.pdf](http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_table/1128_Pr1.pdf)
5. World Integrated Trade Solution. – The World Bank (2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/topic/trade>
6. Слободяник С.П. Український оборонно-промисловий комплекс у системі міжнародних економічних зв'язків / С.П. Слободяник // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014. – № 38. – С. 95–101.
7. Інноваційний потенціал України: стан, тенденції і проблеми розвитку: аналітична доповідь / Національна безпека і оборона // Журнал Центру Разумкова, 2004. – № 7. – 25 с.



8. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 р.: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.
9. Мала гірнича енциклопедія. В 3-х т. / За ред. В.С. Білецького. – Д. : Донбас, 2004. – 640 с.
10. Нова енергетична стратегія України до 2020 року: безпека, енергоефективність, конкуренція / Недержавний аналітичний центр імені О. Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy\\_00%20%287%29.pdf](http://razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy_00%20%287%29.pdf)

**Анотація.** В статті рассмотрені стратегічні пріоритети забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості України. Визначені стратегічні напрями розвитку економічної безпеки оборонно-промислового комплексу України по видам військового взаємодіяння України з іншими державами в умовах наростання тенденцій глобалізації світового суспільства. Предложено стратегічними напрямками розвитку і забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості України вважати розвиток зовнішньоекономічної діяльності, розвиток високотехнологічного промислового виробництва; покращення інвестиційної привабливості.

**Ключові слова:** економічна безпека, стратегічні пріоритети забезпечення економічної безпеки, підприємства оборонного комплексу, глобалізація, військове взаємодіяння.

**Summary.** The article considers the strategic priorities of ensuring economic security of enterprises of the defense industry of Ukraine. Determined that the strategic directions of development of economic security of the military-industrial complex of Ukraine ask for types of military cooperation of Ukraine with other States in the growing trends of globalization of the world community. Proposed as strategic areas of development and ensuring economic security of enterprises of defense industry of Ukraine to take: the development of foreign trade, the development of high-tech industrial production; improvement of investment attractiveness.

**Key words:** economic security, strategic priorities of ensuring economic security of enterprises of the military complex, globalization, military engagement.

УДК 339.138

**Багорка М. О.**

*кандидат сільськогосподарських наук, доцент кафедри маркетингу  
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

**Bagorka M. A.**

*Candidate of Agricultural Sciences,  
Associate Professor of Marketing Department  
Dnepropetrovsk State Agrarian-Economic University*

## СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ МАКРО-І МІКРО СЕРЕДОВИЩА АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА НА ШЛЯХУ ДО ЕКОЛОГІЗАЦІЇ

## STRATEGIC ANALYSIS OF KEY FACTORS MACRO AND MICRO AGRICULTURAL PRODUCTION TOWARDS ECOLOGIZATION

**Анотація.** У статті подані результати PEST- і SWOT-аналізу основних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища галузі аграрного виробництва, виявлені проблеми і труднощі аграрних підприємств на шляху переходу до екологічно орієнтованого виробництва. Запропоновані заходи, які здатні змінити формат відносин між виробництвом та навколишнім природним середовищем у бік раціонального використання ресурсів, відтворення агросистем, виробництва екологічно безпечної продукції.

**Ключові слова:** екологізація аграрного виробництва, PEST-аналіз, SWOT-аналіз, природно-ресурсний потенціал, державна політика, органічна продукція.

**Вступ та постановка проблеми.** Останніми роками рівень антропогенного навантаження на навколишнє середовище зростає, причому це проблема як локального, так і глобального рівня. Особливо це стосується галузі аграрного виробництва, яка є найбільш чутливою до будь-якого втручання у розвиток агроєкосистем. Оскільки в агропромисловому виробництві використовується вели-

чезна кількість природних ресурсів (зокрема – земельних і водних), а його вплив поширюється майже на 80% загальної площі України, то цілком зрозуміло, чому саме завдання екологізації варто вважати першочерговим і надзвичайно важливим.

Екологізація агропромислового виробництва є засобом подолання як екологічної, так і економічної кризи,

тому екологічні проблеми агропромислового комплексу України є сьогодні пріоритетними.

Розроблення маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва передбачає аналітичне оцінювання параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища. Ця стратегія має бути орієнтована на формування стійких конкурентних переваг шляхом ефективного використання ресурсного потенціалу галузі та запровадження екологічно спрямованої системи управління. Передумовою для запровадження такої системи управління у формування маркетингової стратегії екологізації є формування комплексу інформаційно-аналітичного забезпечення маркетинг-менеджменту, який є невід'ємною умовою забезпечення позитивної траєкторії розвитку організацій [3, с. 218]. Основною метою формування інформаційно-аналітичного базису є системна організація всіх елементів, що формують та використовують інформацію у процесі маркетингового управління галуззю.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Еколого-економічні аспекти функціонування сільськогосподарських підприємств досліджено у працях В.А. Борисової, П.С. Березівського, В.С. Воронької, Н.В. Зіновчука, О.М. Царенка та ін.

Питанням розробки маркетингових стратегій з урахуванням специфіки трансформаційного періоду присвячені роботи вітчизняних науковців Л.В. Балабанової, Л.Е. Басовського, С. Гаркавенко, Н. Журавльової, Н. Куденко, О. Кузьміна, О. Лобанової, А. Павленка, В. Писаренка, Г. Тарасюка, О. Тимоніна, Ф. Федоренка, Г.В. Черевка та ін.

Систематизація основних методів і класифікацій інструментарію стратегічного аналізу у розробці стратегій подана в наукових працях П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковської, І.А. Ігнат'євої, Г.І. Кіндрацької, С.О. Левик, Б.М. Мізюк, В.Д. Немцова, Г.В. Осовської, Ю.В. Печериці, М.Г. Саєнко, К.І. Редченко та ін.

Перетворення, які мали місце під час проведення аграрної реформи, привели до необхідності розширення дослідження кола питань щодо маркетингової діяльності в агропромисловому комплексі (зокрема, щодо впровадження методологічних підходів формування маркетингових стратегій аграрного сектору економіки).

Незважаючи на наявність здобутків вчених, все ще не існує чіткого розуміння механізму розробки та впровадження методологічних підходів формування маркетингових стратегій підприємств аграрного сектору економіки, завдяки якому сільськогосподарські товаровиробники можуть ефективно господарювати.

**Метою статті** є проведення стратегічного аналізу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища галузі аграрного виробництва за методами PEST- і SWOT-аналізу з метою оцінки параметрів середовища на шляху до екологізації.

**Результати дослідження.** Під час формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва необхідно провести аналіз основних проблем стану навколишнього середовища, ресурсів галузі, виявити труднощі аграрних підприємств на шляху до реалізації цієї стратегії.

Сучасна наука та практика має у своєму розпорядженні безліч методик та методологій, які дають змогу оцінити чинники впливу на діяльність окремих підприємств і галузі загалом.

Під час формування і реалізації маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва необхідно постійно відслідковувати та враховувати зміни складу зовнішніх факторів та їх вплив на конкурентоспроможність продук-

ції підприємств аграрного сектору економіки, а саме деталізувати їхню дію, чітко розділяти ринкові можливості і загрози. Взаємодія внутрішніх і зовнішніх факторів має специфічний характер для галузі аграрного виробництва і для підприємств галузі та майже завжди змінюється з часом. Тому під час вибору стратегічного напрямку діяльності необхідно оцінити всю сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів [2, с. 174–175].

Ми спробували за допомогою таких методів стратегічного аналізу, як PEST- і SWOT-аналіз дослідити і виявити основні труднощі та проблеми аграрних підприємств галузі на шляху до екологізації аграрного виробництва.

Важливе значення має аналіз внутрішніх сильних і слабких сторін агровиробників. З позиції екологічного маркетингу необхідно провести аналіз таких складників, як:

- ступінь здатності агровиробників вирішувати еколого-економічні проблеми;
- ступінь екологічності сировини, що використовується;
- ступінь екодеструктивного впливу на довкілля самого підприємства (виробничий процес);
- цільові установки керівництва, спрямовані на вирішення екологічних проблем;
- імідж підприємств із погляду споживачів і широкого кола громадськості.

У визначенні основних стратегічних напрямів розвитку агровиробників ці фактори мають бути враховані.

PEST-аналіз передбачає стратегічний аналіз далекого оточення. При цьому переважаючими є дві позиції: аналіз Political/legal – політико-правових, Economic – економічних, Sociocultural – соціокультурних, Technological forces – технологічних факторів та аналіз конкурентного середовища з метою адаптації до його змін [3, с. 41–42].

Метою PEST-аналізу є відстеження (моніторинг) змін макросередовища за чотирма вузловими напрямками і виявлення тенденцій, подій, непередбачуваних підприємству, але таких, що здійснюють вплив на прийняття стратегічних рішень. Результати PEST-аналізу стосовно екологізації галузі аграрного виробництва подані в таблиці 1.

Ми визначили зважені оцінки й отримали результати дослідження, які свідчать, що сучасне маркетингове середовище є ще не зовсім сприятливим для ефективної реалізації маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва (його загальна оцінка становить 80 балів). Серед найбільш проблемних факторів макросередовища можна виділити політико-правові, економічні та соціальні чинники. Це свідчить про значну політичну та економічну нестабільність у країні, а також про недостатнє розуміння населенням екологічної небезпеки, яке має змусити його переглянути своє ставлення до продуктів харчування.

Сьогодні на регіональному та державному рівнях важливо створити такі економічні умови для суб'єктів господарювання, за яких вони будуть зацікавлені в екологічно спрямованому природокористуванні в агросфері, тобто прагнутимуть раціонально використовувати, зберігати та відновлювати природно-ресурсний потенціал регіону [4, с. 67].

Таким найпоширенішим методом оцінки середовища є SWOT-аналіз – інструмент стратегічного аналізу, суть якого полягає у встановленні зв'язків між найхарактернішими для підприємства і галузі можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами) і слабкостями, результати якого надалі можна використати для формулювання і вибору стратегій [5, с. 112].

SWOT-аналіз спрямований на визначення загальної стратегії розвитку підприємств і галузі з урахуванням

Таблиця 1  
PEST-аналіз екологізації галузі аграрного виробництва

| Р                                                                                                              |    | Е                                                              |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----------------------------------------------------------------|----|
| – законодавча база;                                                                                            | 5  | – стан економіки країни                                        | 5  |
| – державне галузеве регулювання;                                                                               | 4  | взагалі;                                                       |    |
| – кредитна політика держави;                                                                                   | 4  | – розвиток аграрного ринку                                     | 3  |
| – економічне стимулювання господарювання на засадах екологізації;                                              | 5  | – інфляція;                                                    | 4  |
| – формування парламенту України                                                                                | 4  | – корупція;                                                    | 4  |
|                                                                                                                |    | – розвиток інфраструктури ринку екологічно безпечної продукції | 5  |
| Разом                                                                                                          | 22 | Разом                                                          | 21 |
| S                                                                                                              |    | Т                                                              |    |
| – демографічні зміни;                                                                                          | 5  | – державна технологічна політика;                              | 4  |
| – поява нових екологічних потреб (потреби в екологічній безпеці), інтересів та екологічної культури населення; | 3  | – технологічне забезпечення галузі;                            | 3  |
| – екологічний стан навколишнього середовища;                                                                   | 5  | – значні зміни в НТП;                                          | 4  |
| – мотивація споживання екологічно чистих товарів;                                                              | 4  | – інноваційні технології та їх вплив на підприємства.          | 4  |
| – ставлення до перетворень.                                                                                    | 5  |                                                                |    |
| Разом                                                                                                          | 22 | Разом                                                          | 15 |

впливу зовнішнього і внутрішнього середовища одночасно (рис. 1).

Не можна стверджувати, що певні явища мають лише позитивні чи негативні наслідки, кожний із факторів зовнішнього або внутрішнього середовища повинен мати

всесторонню оцінку механізмів і результатів впливу. Крім того, треба мати на увазі, що аналіз середовища здійснюють певні особи, які можуть по-різному оцінювати явища та події, розробляти різноманітні заходи щодо поведінки підприємства в тих чи інших умовах. Основне правило все ж є: потрібно аналізувати зовнішнє та внутрішнє середовища в їхньому взаємозв'язку та залежності.

Поєднання впливу негативних та позитивних факторів на діяльність підприємства (загроз і можливостей) є стратегічним балансом. До того ж, найбільші загрози виникають тоді, коли негативний розвиток ситуації в середовищі накладається на слабкі сторони підприємства; можливості – це ситуації в зовнішньому середовищі, позитивний процес чи явище, за яких підприємство має змогу проявити свої сильні сторони. Потрібно своєчасно виявляти загрози з метою запобігання кризі підприємства, а знання про потенційні можливості дає змогу заздалегідь підготуватися до найбільш ефективного їх використання [6, с. 173–175].

Зовнішнє середовище, в якому функціонують вітчизняні аграрні підприємства, стає якісно іншим: загострюється конкурентна боротьба на ринку, підвищується ступінь його невизначеності, з'являються непередбачувані чинники ризику.

Роботу над стратегією починають зі всестороннього вивчення ринкової ситуації в галузі. Одним із інструментів регулярного стратегічного управління є матриця якісного стратегічного аналізу, або матриця SWOT-аналізу [7, с. 221–222].

Широке застосування та розвиток SWOT-аналізу пояснюється тим, що стратегічне управління пов'язане з великими обсягами інформації, яку потрібно збирати, обробляти, аналізувати, використовувати, а відтак виникає потреба пошуку, розробки та застосування методів організації такої роботи.

SWOT-аналіз є досить швидким та дієвим методом оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища, який дає змогу оцінити поточний стан підприємства і вчасно зорієнтуватися у ринковій ситуації. Однак, використовуючи SWOT-аналіз в управлінській практиці вітчизняних підприємств, фахівці нерідко стикаються з недоліками цього інструмента стратегічного аналізу, які подані у таблиці 2.

Типовою помилкою, якої припускаються фахівці у застосуванні SWOT-аналізу, є складання надто великого переліку сильних і слабких сторін, загроз і можливостей і, відповідно, варіантів стратегічних дій, що ускладнює розроблення чіткого стратегічного плану. Матриця SWOT, як правило, є ефективною, коли у кожному квадраті перелічено приблизно шість позицій. Тому доцільно акцентувати увагу на найважливіших (з погляду ринкових умов та покупців) характеристиках зовнішнього та внутрішнього середовища.

Нами був проведений SWOT-аналіз галузі аграрного виробництва на предмет можливості її екологізації (таблиця 3).

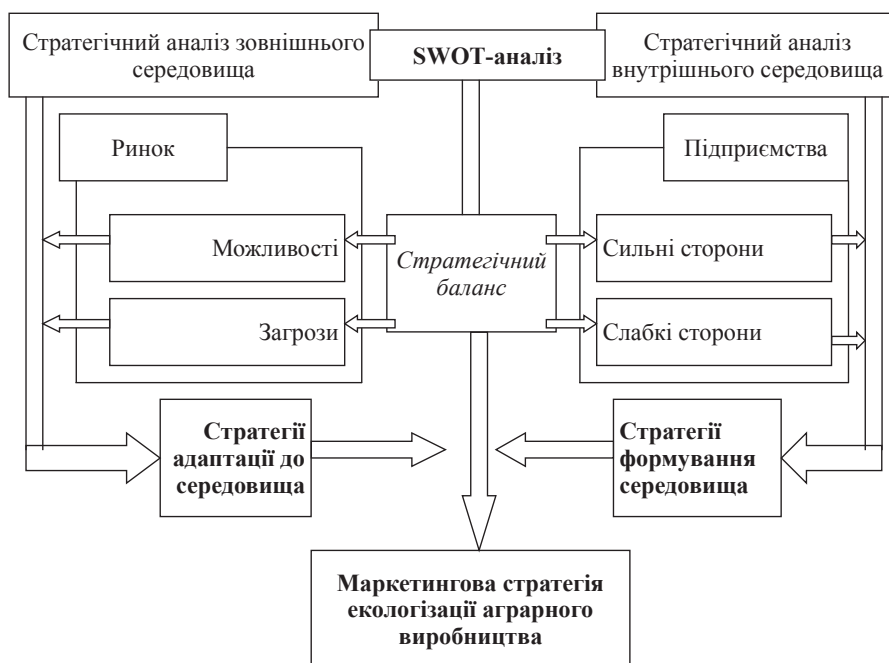


Рис. 1. SWOT-аналіз у процесі формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва

Джерело: власна розробка

Зіставлення сильних і слабких сторін підприємства з можливостями і погрозами ринку дають нам підстави розмістити галузь агровиробництва в полі СІМ-матриці SWOT. Виходячи з обраного поля матриці, стратегія має бути такою, яка повинна завдяки сучасним можливостям, що з'явилися у зовнішньому середовищі, спробувати переробити наявні слабкі сторони галузі.

Сильними сторонами галузі та її основними можливостями є потужний природно-ресурсний потенціал і сприятливі природно-кліматичні умови. Саме природно-ресурсний потенціал як один із найважливіших чинників ефективного розвитку аграрного виробництва надасть

можливість уникнути втрат урожаю, пов'язаних із виробництвом органічної продукції.

Варто зазначити, що слабкими сторонами впровадження стратегії екологізації аграрного виробництва є достатньо низький рівень державної підтримки галузі, особливо це стосується нормативно-правової бази, системності і комплексності дій держави, економічних важелів для стимулювання виробництва екологічно чистої продукції.

У зв'язку з цим державою повинні бути сформовані заходи, здатні змінити формат відносин між виробництвом та навколишнім природним середовищем у бік

Таблиця 2

## Переваги і недоліки SWOT-аналізу

| Переваги                                                                                                                                                | Недоліки                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Систематизація знань про зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на процес формування стратегії                                                     | Суб'єктивність вибору та ранжування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища                                                                                            |
| Визначення конкурентних переваг та формування стратегічних пріоритетів                                                                                  | Існує ризик як недооцінки, так і переоцінки деяких факторів, що, своєю чергою, приводить до труднощів у реалізації стратегії                                                   |
| Періодична діагностика ринку та ресурсів підприємств галузі                                                                                             | Проблеми з первинною інформацією підприємства                                                                                                                                  |
| Швидкий та дієвий метод оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища, який дає змогу оцінити поточний стан і вчасно зорієнтуватися у ринковій ситуації | Надмірне захоплення кількісним аналізом на шкоду якісному                                                                                                                      |
|                                                                                                                                                         | Акцентування уваги на загальних оцінках і недостатня увага до розгляду окремих параметрів, що необхідно для детального аналізу компанії, середовища і стратегічного планування |

Таблиця 3

## SWOT-аналіз галузі аграрного виробництва з метою можливості її екологізації

| Сильні сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Слабкі сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– природно-ресурсний потенціал галузі;</li> <li>– сприятливі природно-кліматичні умови;</li> <li>– наявність земельних ресурсів належної якості;</li> <li>– розповсюдження інноваційних технологій аграрного виробництва;</li> <li>– наявність кваліфікованих спеціалістів з новими поглядами на сучасні умови господарювання;</li> <li>– збільшення кількості аграрних підприємств, які готові і розуміють необхідність переходу до екологічно і економічно збалансованої системи господарювання;</li> <li>– поява нових екологічних потреб (потреби в екологічній безпеці), інтересів та екологічної культури населення;</li> <li>– можливості диверсифікації діяльності аграрних підприємств.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– відсутня системність і комплексність аграрної політики і практично не застосовуються економічні методи управління та стимулювання;</li> <li>– недосконалість законодавчої бази щодо правил та норм виробництва екологічно чистої продукції;</li> <li>– відсутність державної підтримки товаровиробників екологічно безпечної продукції та системи контролю за всіма ланками життєвого циклу продукції;</li> <li>– відсутність економічних важелів для стимулювання виробництва екологічно чистої продукції;</li> <li>– занадто високі ціни на екологічно безпечну продукцію у торговельних мережах України;</li> <li>– постійні атаки з боку підприємств, які надають перевагу традиційним технологіям;</li> <li>– брак власної інфраструктури збутової мережі;</li> <li>– відсутність матеріально-технічної бази через слабку фінансову підтримку і недостатнє кредитне забезпечення;</li> <li>– дисбаланс у паритеті цін на сільськогосподарську продукцію;</li> <li>– нижчі за середні темпи зростання;</li> <li>– недоліки у стратегічній діяльності;</li> <li>– кадрові й інформаційне забезпечення маркетингової діяльності.</li> </ul> |
| Можливості                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Загрози                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– потужний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її реалізації на експорт та для внутрішнього споживання;</li> <li>– адаптація основних процесів маркетингу з урахуванням природоохоронних вимог;</li> <li>– економія коштів завдяки збереженню ресурсів;</li> <li>– покращення природно-ресурсного і ринкового потенціалу;</li> <li>– висока конкурентоспроможність екологічно безпечної продукції;</li> <li>– можливості інновацій в аграрному виробництві;</li> <li>– зростання попиту на органічну продукцію на внутрішньому ринку.</li> </ul>                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>– ризики втрат врожаю та відсутність системи відшкодування збитків, пов'язаних із виробництвом екологічно чистої продукції;</li> <li>– спекулятивні цінові надбавки переробних підприємств і трейдерів, через яких агровиробники органічної продукції недоотримують значну суму коштів внаслідок її реалізації, а основна частина прибутків залишається у сфері переробки та торгівлі;</li> <li>– відсутність на підприємствах достатнього контролю за якістю продукції;</li> <li>– функціональне оточення підприємства, що не підтримує стратегічних намірів щодо екологізації аграрного виробництва;</li> <li>– слабкий розвиток ринкової інфраструктури внутрішніх продовольчих ринків.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |



раціонального використання, відтворення агросистем, а саме:

- на державному і регіональному рівнях необхідно реалізовувати заходи екологічної політики, основою яких є процес упровадження і розвитку екологічно чистого виробництва, раціональне використання можливостей економіки держави, особливо її фінансових ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалів;
- має бути сформована нормативно-правова база, що регламентує функціонування ринку екологічно безпечної продукції;
- розроблена система національних стандартів в галузі екологізації аграрного виробництва, а також їх взаємозв'язок із системою міжнародних стандартів;
- встановлений жорсткий контроль за дотриманням аграрними підприємствами сучасних екологічних норм;
- розроблений економічний механізм стимулювання виробників екологічно безпечної продукції;
- держава має гарантувати безпеку харчових продуктів і відстоювати інтереси споживачів;
- необхідним є декларування державою суспільних пріоритетів з огляду на конкретну ситуацію в регіонах, згідно з якою планується усунення негативних явищ природокористування і перехід до екологічно чистого виробництва;
- поєднання державного впливу з ринковими формами управління, стимулювання якісних змін шляхом пріоритетного фінансування, кредитування, матеріально-технічного, інформаційного забезпечення, впровадження і розвитку екологічно чистого виробництва;
- проведення економіко-екологічного моніторингу процесу переходу до екологічно чистого виробництва з урахуванням внутрішніх сильних і слабких сторін аграрних підприємств;
- постійний моніторинг зміни складу зовнішніх факторів та їх впливу на конкурентоспроможність продукції і підприємств аграрного сектору економіки.

Варто також зазначити, що аграрний бізнес в Україні має свою специфіку, і тому спроба безпосередньо перенести зарубіжні методики стратегічного управління, зокрема SWOT-аналізу, на вітчизняні економічні реалії викликає додаткові труднощі.

Відповідно до «Основних напрямів державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» стратегія екологізації природокористування має бути реалізована за такими напрямками, як формування високопродуктивних і екологічно стійких агроландшафтів; гармонійне поєднання механізму дії економічної і екологічної складової господарювання; зниження навантаження на сільськогосподарські угіддя, біологічні ресурси та ландшафти; впровадження вимог щодо виробництва екологічно безпечної продукції та забезпечення безпеки усієї системи природокористування [8, с. 35].

Важливим складником маркетингової стратегії екологізації є виробництво агропідприємствами органічної продукції зі впровадженням концепції сталого розвитку, яка передбачає формування стратегії розвитку органічного виробництва як основи забезпечення екологічної

безпеки галузі на основі інтеграції економічного зростання, соціального захисту й захисту довкілля як взаємодоповнюючих елементів ефективного стратегічного розвитку України [9, с. 426].

Варто підкреслити, що відновлення агроєкосистем, еколого-орієнтована господарська діяльність, формування екологічного світогляду, управління процесами екологізації аграрного сектору економіки, розроблення довгострокової стратегії застосування превентивних заходів попередження екологічних конфліктів, організація комплексної системи виробництва екологічно чистої продукції і формування системи управління її якістю, створення внутрішнього ринку екологічно чистої сільськогосподарської сировини і продовольства є тими елементами, на яких має бути зосереджена найбільша увага.

**Висновки.** Умови формування аграрного ринку в Україні є досить специфічним і зумовлені насамперед складною ситуацією в економічній, політичній і соціальній сферах: низькою конкурентоспроможністю українських виробників, наявністю корумпованих регуляторів ринку на всіх рівнях управління, високим рівнем монополізму в окремих галузях, низькою купівельною спроможністю населення тощо. Значний відбиток на українських товаровиробників накладає також суперечливий характер соціально-економічних реформ та недосконалість законодавства.

За результатами PEST-аналізу були виділені проблемні фактори макросередовища – політико-правові, економічні та соціальні. Це свідчить про значну політичну та економічну нестабільність у країні, а також про ще недостатнє розуміння населенням екологічної небезпеки, що має змусити його переглянути своє ставлення до продуктів харчування.

За результатами SWOT-аналізу були виділені сильні та слабкі сторони галузі. Сильними сторонами галузі і її основними можливостями є потужний природно-ресурсний потенціал, сприятливі природно-кліматичні умови і поява нових екологічних потреб у споживачів. Це зможе сприяти переходу до екологічно і економічно збалансованої системи господарювання.

Слабкими сторонами впровадження стратегії екологізації аграрного виробництва є достатньо низький рівень державної підтримки галузі, особливо це стосується нормативно-правової бази, системності і комплексності дій держави, економічних важелів для стимулювання виробництва екологічно чистої продукції.

Стратегія екологізації аграрного виробництва передбачає відновлення агроєкосистем, еколого-орієнтовану господарську діяльність, формування екологічного світогляду, управління процесами екологізації аграрного сектору економіки, розроблення довгострокової стратегії застосування превентивних заходів попередження екологічних конфліктів, організацію комплексної системи виробництва екологічно чистої продукції і формування системи управління її якістю, створення внутрішнього ринку екологічно чистої сільськогосподарської сировини і продовольства. Інтеграція інтересів екології та економіки в усіх сферах аграрного виробництва є основою для успішної реалізації цієї стратегії.

#### Список використаних джерел:

1. Кузьмін О.Є. Економічна діагностика / О. Кузьмін, О. Мельник. – К. : Знання, 2012. – 318 с.
2. Гавриш О.М. Фактори впливу на формування маркетингових стратегій підприємств / О.М. Гавриш // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2011. – Вип. 168, ч. 1. – С. 174–180.
3. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / К.І. Редченко. – [вид. 2-ге, допов.]. – Львів : Новий світ – 2000, 2003. – 272 с.

4. Багорка М.О. Інноваційні напрями розвитку стратегії екологічного маркетингу в аграрному виробництві / М.О. Багорка // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». – 2016. – Вип. 11. – С. 65–70.
5. Сасенко М.Г. Стратегія підприємства : [підручник]. – Тернопіль: «Економічна думка», 2006. – 390 с.
6. Райковська І.Т. Критичний огляд сучасних методик стратегічного аналізу / І.Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. – № 1(59). – 2012. – С. 172–178.
7. Балабанова Л.В. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій: Навчальний посібник / Л.В. Балабанова; за ред. Л.В. Балабанової. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 301 с.
8. Прокопенко О.В. Методичні основи вибору напрямів екологічно спрямованого інноваційного розвитку на різних рівнях / О.В. Прокопенко, Т.В. Касьяненко // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1 (51). – С. 34–39.
9. Первачук М.В. Проблеми екологізації агропромислового виробництва / М.В. Первачук // Збірник наукових статей III Всеукраїнського з'їзду екологів із міжнародною участю. – Вінниця, 2011. – Т. 2. – С. 426–429.

**Аннотація.** В статтю представлені результати PEST- і SWOT-аналіза основних факторів зовнішньої та внутрішньої середовища аграрного виробництва, виявлені проблеми, труднощі аграрних підприємств на шляху переходу до екологічно орієнтованого виробництва. Предложені заходи, які здатні змінити формат відносин між виробництвом та навколишнім середовищем в бік раціонального використання ресурсів, відтворення агросистем, виробництва екологічно безпечної продукції.

**Ключевые слова:** екологізація аграрного виробництва, PEST-аналіз, SWOT-аналіз, природно-ресурсний потенціал, державна політика, органічна продукція.

**Summary.** The article presents the results of PEST and SWOT - analysis of major factors external and internal environment of agriculture sector identified problems, difficulties of agricultural enterprises in the transition to environmentally oriented production. The proposed measures, which are able to change the format of relations between production and the environment towards sustainable resource use, reproduce agricultural systems, production of environmentally safe products.

**Key words:** the ecologization of agriculture, PEST-analysis, SWOT analysis, natural resource potential, public policy, organic products.

УДК 368

JEL classification: G22

**Балицька М. В.**  
аспірант

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

**Balytska M. V.**  
PhD Student

*Taras Shevchenko National University of Kyiv*

## ІНВЕСТИВАННЯ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИКА

### INVESTMENT OF INSURANCE RESERVES AS A FACTOR OF INCREASING THE FINANCIAL STABILITY OF THE INSURER

**Анотація.** У статті узагальнено методичні підходи вітчизняних учених до виокремлення джерел забезпечення фінансової стійкості страхової компанії. Виділено основні джерела забезпечення фінансової стійкості страхової компанії. Досліджено роль резервів страхової компанії та їх інвестування на шляху підтримання платоспроможності страховиків. Визначено види страхових резервів, які відповідно до законодавства повинні створювати вітчизняні страхові компанії. Проаналізовано та систематизовано зміни законодавства щодо регулювання інвестування резервів страхових компаній.

**Ключові слова:** страхова компанія, фінансова стійкість страховика, резерви страховика, технічні резерви, математичні резерви, інвестиційна політика страхової компанії.

**Вступ та постановка проблеми.** Забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є складним процесом, пов'язаним із постійним контролем всіх сфер діяльності страховика та своєчасною реакцією менеджменту компанії на зміну внутрішнього і зовнішнього середовища.

Незважаючи на велике значення фінансової стійкості страхових компаній, в основному правовому акті в галузі

страхування – Законі України «Про страхування» – відсутнє будь-яке визначення сутності фінансової стійкості страховиків та умов її забезпечення, і лише в розділі III Закону України «Про страхування», присвяченому питанню забезпечення платоспроможності страховика, зокрема в ст. 30, сформульовані основні умови, яких повинна дотримуватись страхова компанія для забезпечення платоспроможності:

- наявність сплаченого статутного фонду для страховиків-резидентів або гарантійного депозиту для філій страховиків-нерезидентів та наявності гарантійного фонду страховика;

- створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань;

- перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності [1].

Проте поняття «фінансова стійкість» є дещо ширшим, ніж поняття «платоспроможність», тому крім умов, визначених законодавством, в економічній літературі існує значно більший перелік джерел, на яких ґрунтується фінансова стійкість страхових компаній.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Пошуком та виокремленням джерел забезпечення саме фінансової стійкості страховика займалися такі вітчизняні вчені та практики, як М.М. Александрова, В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, М.Г. Жигас, О.М. Залетов, М.В. Мних, В.А. Сухов, Ю.Н. Троніна, О.Ф. Фурман, Н.В. Хохлов та інші. Надбання дослідників не дають остаточного переліку джерел, на яких ґрунтується фінансова стійкість страхової компанії, що свідчить про необхідність подальшої роботи над цим питанням.

**Мета та завдання статті.** Необхідність розвитку та поглиблення теоретичних розробок і практичних напрацювань із питань удосконалення забезпечення фінансової стійкості страхових компаній України зумовили постановку таких завдань, як:

- аналіз методичних підходів вітчизняних дослідників щодо виокремлення джерел забезпечення фінансової стійкості страхових компаній;

- виділення найважливіших джерел забезпечення фінансової стійкості страхової компанії;

- обґрунтування ролі і значення страхових резервів у забезпеченні фінансової стійкості страхової організації;

- аналіз регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні та її ролі у підтримці платоспроможності вітчизняних страховиків.

**Результати дослідження.** Узагальнивши висновки науковців, можна відзначити, що основним підґрунтям фінансової стійкості страховика є:

- власний капітал;
- обґрунтована тарифна політика;
- достатність обсягу страхових резервів;
- ефективна інвестиційна політика;
- здійснення операцій перестрахування.

Особливе місце серед цих факторів займають страхові резерви, які страхова організація повинна мати у своєму розпорядженні для здійснення виплат у разі настання страхових випадків. Згідно з В.Д. Базилевичем страхові резерви – це грошова оцінка очікуваних у майбутньому сум виплат за чинними на момент оцінки договорами страхування, іншими, ніж страхування життя [2].

Формування та використання страхових резервів, право й обов'язок формування яких виникає у страхових організацій відповідно до чинного законодавства, становить основу діяльності страховиків, їхньої фінансової стійкості. Від того, наскільки правильно розраховані страхові резерви, як враховуються в них невиконані або виконані в повному обсязі зобов'язання, залежить фінансова стійкість страхової організації, її платоспроможність, можливість виконати зобов'язання перед страхувальниками за страховими випадками.

Відповідно до прийнятої схеми формування страхових резервів кожен вид зобов'язань, які має страховик, покривається відповідним видом страхового резерву. Як і у світовій практиці, згідно з прийнятою в Україні класифікацією виділяють групи страхових резервів (рис. 1):

- за договорами зі страхування життя (для накопичувальних видів страхування);
- за договорами страхування, іншими, ніж страхування життя (для ризикових видів страхування);
- резерв попереджувальних заходів [2].

Поділ страхових резервів у страхуванні життя і ризикових видах страхування зумовлений різним вмістом страхового захисту, характером ризику, функціями, завданнями, а також методологією розрахунку тарифів.

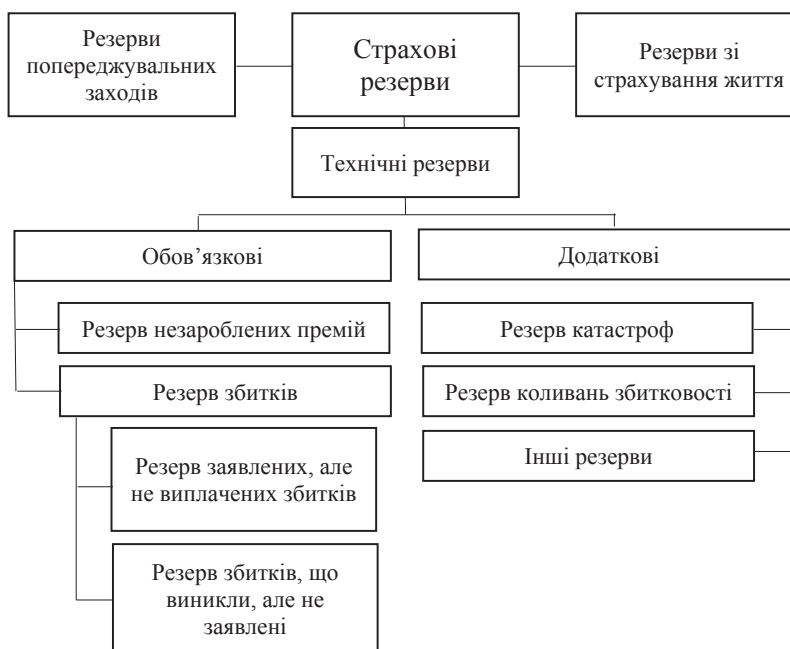


Рис. 1. Класифікація резервів страхової компанії

Джерело: складено автором на основі [4; 8]

Розмір страхових резервів за умови, що вони адекватні зобов'язанням за договорами страхування, а також їх оптимальне розміщення і дотримання пропорцій з обсягом власних коштів може говорити про фінансову стійкість страховика. Саме тому роль держави в питаннях визначення методів формування страхових резервів є необхідним чинником забезпечення фінансової стійкості страховиків.

Від того, наскільки правильно розраховані страхові резерви, як враховуються в них невиконані або виконані не повністю зобов'язання, залежить фінансова стійкість страхової організації, її платоспроможність, можливість виконати зобов'язання перед страхувальниками по страхових виплатах. Якщо ж страхова (перестрахова) компанія не має достатньої кількості страхових резервів для виплати страхового відшкодування, вона мусить здійснити виплату за рахунок власних коштів. Ці власні кошти і будуть становити запас платоспроможності понад ту платоспроможність, яка забезпечується сформованими страховими резервами.

Країнами Європейського Союзу було виділено сім основних факторів, під впливом яких формується система страхових резервів, такі як:

- інверсія циклу страхової організації;
- стійкість страхового портфеля;
- ризикова структура страхового портфеля;
- організаційна структура страхової організації;
- інвестиційна діяльність страхової компанії;
- рівень розвитку перестрахування на ринку;
- інфляція.

Якщо українські страховики (перестраховики) будуть дотримуватися цих основних факторів, вони зможуть сформувати страхові резерви, які забезпечать їм фінансову стійкість на ринку страхування та можливість своєчасно виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками та іншими страховими (перестраховими) компаніями.

Значний вплив як на джерела й обсяг страхових резервів, так і на їхній склад має участь страховика в інвестиційній діяльності.

По-перше, успішна інвестиційна діяльність дає можливість страховій організації використовувати частину доходу від неї для покриття негативного фінансового результату страхових операцій, який може бути наслідком як підвищеної збитковості протягом певного року, так і високої конкуренції на страховому ринку. У зарубіжній практиці доходи від інвестиційної діяльності можуть брати участь також у покритті надзвичайних збитків і в нарощуванні обсягу страхових резервів.

По-друге, участь в інвестиційній діяльності дає страховику можливість передавати частину прибутку страхувальнику. Як правило, зобов'язання такого роду передбачаються під час укладення договору. З метою накопичення коштів для виплати страхувальникам формуються спеціальні резерви (фонди).

По-третє, інвестиційний дохід є джерелом приросту власного капіталу, який у надзвичайних обставинах може використовуватися для покриття страхових зобов'язань, будучи частиною страхової організації своєрідним фондом самострахування.

Інвестиційну діяльність страхової компанії можна визначити як діяльність страхової компанії, що пов'язана із розміщенням тимчасово вільних коштів з метою отримання певної вигоди, а саме інвестиційного доходу [6]. Інвестиційний дохід – додаткове джерело прибутку страховика крім прибутку від проведення страхових операцій. У результаті прибуткової інвестиційної діяльності знижується ставка доходу, що закладається у структуру

тарифної ставки, і, отже, зменшується тариф на цю суму, в чому рівною мірою зацікавлені як страховики, так і страхувальники.

Страхова організація самостійно визначає свою інвестиційну політику, проте щодо інвестування коштів страхових резервів вона повинна дотримуватися норм державного регулювання, що орієнтують на забезпечення повернення та ліквідності вкладень, оскільки від ефективності та надійності розміщення тимчасово вільних коштів залежить не тільки дохід страховика, але і його платоспроможність.

Відповідно до ст. 31 Закону України «Про страхування» розміщення страхових резервів здійснюється страховиками на умовах диверсифікації, повернення, прибутковості та ліквідності. Також відповідно до цієї статті кошти страхових резервів мають бути представлені активами таких категорій, як:

- грошові кошти на поточному рахунку;
- банківські вклади (депозити);
- валютні вкладення згідно з валютою страхування;
- нерухоме майно;
- акції, облігації, іпотечні сертифікати;
- цінні папери, що емітуються державою;
- права вимоги до перестраховиків;
- інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України;
- банківські метали;
- кредити страхувальникам – фізичним особам, що

уклали договори страхування життя, в межах викупної суми на момент видачі кредиту та під заставу викупної суми. У цьому разі кредит не може бути видано раніше, ніж через один рік після набрання чинності договором страхування, та на строк, який перевищує період, що залишився до закінчення дії договору страхування;

– готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, встановлених Національним банком України [4].

Страхова організація самостійно визначає свою інвестиційну стратегію для розміщення власних коштів і страхових резервів: У виборі об'єкта інвестицій треба враховувати взаємозалежність ризику і доходу, тобто дотримуватися принципу диверсифікації вкладень. Так, частина коштів може бути спрямована в низькодохідні і малоризикові інвестиції, а інша частина – у високоприбуткові, але з високим ступенем ризику. В результаті інвестиційний ризик буде розподілений між різними видами вкладень, що забезпечить стійкість інвестиційного портфеля страховика.

Основою державного регулювання інвестиційної діяльності страховиків в Україні є Закони України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про страхування», «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів», «Про цінні папери та фондовий ринок», а також «Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика», затверджене Розпорядженням Нацкомфінпослуг № 396 від 23.02.2016 р. У разі здійснення страховиками страхування довічної пенсії в системі недержавного пенсійного забезпечення кошти резервів, сформованих за такими договорами, розміщуються відповідно до ст. 49 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [4].

«Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика» (далі – Положення) визначає критерії та нормативи щодо активів страховиків, які здійснюють страхування життя, та страховиків, котрі здійснюють страхування,



інше, ніж страхування життя, а також встановлює особливості розрахунку суми прийнятних активів і вимоги до диверсифікації активів страхових компаній (табл. 1), що спрямовано на стабілізацію фінансового стану страховиків, забезпечення їхньої платоспроможності та захист інтересів страхувальників в умовах нестабільної ситуації на фінансовому ринку України [3].

Це положення Нацкомфінпослуг було запроваджено 25.10.2016 р. та своїм прийняттям визнало такими, що втратили чинність, Правила розміщення страхових резервів зі страхування життя, затверджені розпорядженням Держфінпослуг від 26.11.2004 р. № 2875, і Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, якості й диверсифікованості активів, якими представлені стра-

Таблиця 1

**Вимоги до диверсифікації активів страхових компаній України**

| Назва активу                                                                                                                                                                                                                   |                           | Для страховика, що здійснює страхування життя                                                                                                                                                 | Для страховика, що здійснює страхування, інше, ніж страхування життя                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Грошові кошти на поточних рахунках та банківські вклади на вимогу (за винятком коштів у розмірі резерву належних виплат страхових сум та коштів резерву заявлених, але не виплачених збитків)                                  |                           | ≤20"%" страхових резервів                                                                                                                                                                     | ≤30"%" страхових резервів                                                                                                                                                                                                                |
| Банківські вклади (депозити), в тому числі в іноземній вільно конвертованій валюті, валютні вкладення згідно з валютою страхування                                                                                             |                           | ≤70"%" страхових резервів (при цьому в кожному банку ≤20"%" страхових резервів)                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                          |
| Нерухоме майно                                                                                                                                                                                                                 |                           | ≤20"%" страхових резервів (при цьому в один об'єкт ≤10"%" страхових резервів)                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                          |
| Акції, облигації іноземних емітентів та цінні папери іноземних держав                                                                                                                                                          | ≤20"%" страхових резервів | ≤20"%" страхових резервів                                                                                                                                                                     | ≤10"%" страхових резервів                                                                                                                                                                                                                |
| Облігації місцевих позик                                                                                                                                                                                                       |                           | ≤10"%" страхових резервів                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                          |
| Іпотечні облигації, емітентом яких є Державна іпотечна установа, фінансова установа, понад 50 відсотків корпоративних прав якої належать державі та/або державним банкам                                                       |                           | ≤20"%" страхових резервів                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                          |
| Облігації міжнародних фінансових організацій                                                                                                                                                                                   |                           | ≤50"%" страхових резервів                                                                                                                                                                     | ≤40"%" страхових резервів                                                                                                                                                                                                                |
| Державні облигації України                                                                                                                                                                                                     |                           | ≤95"%" страхових резервів                                                                                                                                                                     | ≤80"%" страхових резервів                                                                                                                                                                                                                |
| Права вимоги до перестраховиків                                                                                                                                                                                                |                           | ≤40"%" страхових резервів (при цьому права вимоги до кожного перестраховика-резидента ≤5"%" страхових резервів; права вимоги до перестраховиків-нерезидентів разом ≤35"%" страхових резервів) | ≤50"%" страхових резервів (при цьому права вимоги до кожного перестраховика-резидента ≤5"%" страхових резервів)                                                                                                                          |
| Довгострокове фінансування (кредитування) житлового будівництва                                                                                                                                                                |                           | ≤10"%" страхових резервів зі страхування життя                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                          |
| Кредити страхувальникам – фізичним особам                                                                                                                                                                                      |                           | разом ≤20"%" страхових резервів зі страхування життя                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                          |
| Інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України, крім інвестування в розвиток ринку іпотечного кредитування шляхом придбання цінних паперів, емітентом яких є Державна іпотечна установа |                           | разом ≤10"%" страхових резервів (при цьому в окремий об'єкт інвестування ≤10"%" страхових резервів )                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                          |
| Банківські метали, в тому числі поточні та вкладні (депозитні) рахунки в банківських металах                                                                                                                                   |                           | разом ≤15"%" страхових резервів                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                          |
| Кошти, сплачені страховиками до централізованих страхових резервних фондів Моторного (транспортного) страхового бюро України                                                                                                   |                           |                                                                                                                                                                                               | не більше, ніж розміри коштів, що використовуються винятково для здійснення страхових виплат за поточними зобов'язаннями страховика за договорами страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів |
| Активи, розміщені у банках та боргових цінних паперах, кредитний рейтинг яких за національною рейтинговою шкалою нижчий, ніж «А-», але в межах інвестиційного рейтингу                                                         |                           | разом ≤20"%" страхових резервів (при цьому в одній юридичній особі – ≤10"%" страхових резервів)                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                          |

Джерело: складено автором на основі [9]

хові резерви з видів страхування, інших, ніж страхування життя, затверджене розпорядженням Держфінпослуг від 8.10.2009 р. № 741. Необхідно зазначити, що кардинальних змін у підході до визначення суми прийнятних активів, вимог допустимості та якості активів положення не внесло. Основний акцент був зроблений на перегляді нормативу диверсифікованості залежно від виду активів, якими забезпечуються страхові резерви. Це зумовлено не стільки діяльністю страхових організацій, скільки ситуацією у банківському секторі, на ринку цінних паперів та на валютному ринку [3].

Головним же нововведенням є встановлення переліку низькоризикових активів, до яких належать:

- державні облігації України;
- кошти, розміщені в банках, які мають кредитний рейтинг, не нижчий ніж «АА», за національною рейтинговою шкалою;
- облігації, емітентом яких є банк, який має кредитний рейтинг, не нижчий, ніж «АА», за національною рейтинговою шкалою;
- облігації міжнародних фінансових організацій [9].

Таким чином, прийняття цього положення спонукало страховиків певною мірою переглянути структуру своїх страхових резервів.

Варто відзначити, що реформування інвестиційної політики українських страхових компаній продовжується. Зокрема, на початку 2017 р. було запропоновано чергові зміни до новоприйнятого «Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика». Метою проекту змін стало забезпечення дотримання належного рівня платоспроможності страховика шляхом встановлення вимог до капіталу. Проект передбачав такі зміни до Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика, як зміна порядку розрахунку нормативу достатності активів шляхом збільшення його на розмір власного капіталу, встановлення нормативу достат-

ності капіталу власника істотної участі, збільшення переліку активів допустимої якості для включення до таких нормативів [7]. Також цим документом Нацкомфінпослуг хотіла постановити, щоб активи страховика у будь-який момент не опускалися нижче суми зобов'язань страховика і мінімального капіталу або ж менше суми зобов'язань і нормативного запасу платоспроможності.

Проте Державна регуляторна служба не дозволила Нацкомфінпослуг у черговий раз посилити вимоги до страхових компаній, обґрунтовуючи свій висновок від 6 лютого 2017 р. невідповідністю принципам державної регуляторної політики проекту розпорядження Нацкомфінпослуг «Про внесення змін до Методики формування страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, і Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика» [10]. Незважаючи на це, регулятор пообіцяв анонсувати доопрацювання проекту змін і його повторний розгляд на шляху підвищення вимог до достатності капіталу, щоби страховики могли виконувати свої зобов'язання перед клієнтами.

**Висновки.** Отже, страхові резерви призначені для того, щоб страховик міг відповідати за своїми зобов'язаннями, які він має відповідно до укладених ним зі страхувальниками договорів страхування. Дії зі страховими резервами – це дії із забезпечення (базової первинної) фінансової стійкості страхової організації. Таким чином, можна сказати, що це основний інструмент забезпечення фінансової стійкості, без використання якого неможливо собі уявити нормально функціонуючу страхову організацію. Оскільки здебільшого страхові виплати проводяться за рахунок страхових резервів, то саме їх наявність і розмір є гарантією виконання страховими організаціями своїх зобов'язань. Важливість страхових резервів у забезпеченні фінансової стійкості страхової організації підкреслюється тим, що порядок формування і розміщення страхових резервів закріплений на законодавчому рівні.

#### Список використаних джерел:

1. Ачкасова С.А. Визначення впливу управління активами страхових компаній на розвиток пруденційного нагляду за їх діяльністю / С.А. Ачкасова, К.А. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки. – Випуск 16. – 2016. – С. 476–480.
2. Базилевич В.Д. Страхування: Підручник. / В.Д. Базилевич, К. Базилевич, Р.В. Пікус та ін. / за ред. В.Д. Базилевич / Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
3. Жук Т. Підвищення рівня надійності страховиків: що пропонує регулятор / Т. Жук // Юридична газета. – 2015. – № 50–51 (496–497). – С. 20–21.
4. Закон України «Про страхування» № 85/96-ВР від 07.03.1996 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
5. Залетов О. Державне регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні / О. Залетов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – №3(180)/2016. – С. 25–32.
6. Міждисциплінарний словник зі страхування та ризик-менеджменту / [Р.В.Пікус, Н.В.Приказюк, О.М. Лобова та ін]; за наук. ред. проф. Р.В. Пікус. – К.: Логос, 2015. – 508 с.
7. Нацкомфінпослуг удосконалює систему пруденційного нагляду за страховими компаніями [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: [сайт]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/news/1555.html?PrintVersion>
8. Про затвердження Методики формування страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя: Розпорядження Нацкомфінпослуг України від 17.12.2016 № 3104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0019-05>
9. Про затвердження Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика: Розпорядження Нацкомфінпослуг України від 23.02.2016 р. № 396 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0417-16>
10. Руденко В. Страховиків врятували від дефіциту [Електронне джерело] / В. Руденко // Режим доступу: <https://finclub.net/ua/analytics/strakhovykiv-vriatuvay-vid-defitsytu.html>

**Аннотация.** В статье обобщены методические подходы отечественных ученых к выделению источников обеспечения финансовой устойчивости страховой компании. Определены основные источники обеспечения финансовой устойчивости страховой компании. Исследована роль резервов страховой компании и их инвестирования на пути поддержания платежеспособности страховщиков. Определены виды страховых резервов, которые в соответствии с законодательством должны создавать отечественные страховые компании. Проанализированы и систематизированы изменения законодательства по регулированию инвестирования резервов страховых компаний.

**Ключевые слова:** страховая компания, финансовая устойчивость страховщика, собственный капитал страховой компании, резервы страховщика, перестрахование, тарифная политика страховой компании.

**Summary.** The paper is aimed to generalize the methodological concepts of domestic researchers in sources of insurance companies' financial stability provision. Main sources of insurance companies' financial stability are highlighted, also their role and value are substantiated. The role of the insurance company's reserves and their investment in the way of maintaining the insurers' solvency was explored. The types of insurance reserves which, in accordance with the legislation, should create a domestic insurance company are systemized. Analyzed and systematized changes in legislation to regulate the investment of reserves of insurance companies.

**Key words:** insurance company, the financial stability of the insurer, the reserves of the insurance company, technical reserves, mathematical reserves, investment policy of the insurance company.

УДК 330.34

**Баула О. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Луцького національного технічного університету*

**Савош Л. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Луцького національного технічного університету*

**Лютак О. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Луцького національного технічного університету*

**Baula O. V.**

*PhD (Economics), Associate Professor,  
Associate Professor of International Economic Relations Department  
Lutsk National Technical University*

**Savosch L. V.**

*PhD (Economics), Associate Professor,  
Associate Professor of International Economic Relations Department  
Lutsk National Technical University*

**Liutak O. M.**

*PhD (Economics), Associate Professor,  
Associate Professor of International Economic Relations Department  
Lutsk National Technical University*

## ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ТАБЛО ЄС

### PROSPECTS OF UKRAINE'S ECONOMIC INNOVATION IN THE CONTEXT OF EU INNOVATION SCOREBOARD

**Анотація.** У статті виділено проблеми та перспективи інноваційного розвитку економіки України та обґрунтовано необхідність формування стратегічних напрямів розвитку економіки у контексті інноваційного табло ЄС. Розглянуто особливості участі України у П'ятій та Сьомій рамкових програмах з наукових досліджень та технологічного розвитку ЄС (FP5, FP7). Визначено чинники, які провокують незначний рівень інноваційного розвитку економіки України порівняно з країнами ЄС. Виділено можливості України в інноваційній сфері, обґрунтовано необхідність формування стратегічних напрямів розвитку економіки у контексті інноваційного табло ЄС.

**Ключові слова:** інновації, інноваційний розвиток, інноваційне табло ЄС, сталий розвиток.

**Вступ та постановка проблеми.** Глобалізація як одна зі стрижневих характеристик сучасного світового господарства окреслює виклики для урядів багатьох країн щодо пошуку інструментів адаптації національного господарства до швидко змінюваного інноваційного простору. Динамічні зміни чинників, що визначають конкурентоспроможність держав на світових ринках, швидкоплинний розвиток глобальних відносин змушує уряди під час формування власних стратегій економічного розвитку активно звертатися до питань забезпечення національної конкурентоздатності у глобальному вимірі. Багатоаспектний феномен інновацій у глобальному вимірі доводить свою вагомість для сталого розвитку як економіки окремої країни, так і світового господарства загалом. Особливо важливими інновації є для трансформаційних економічних систем, у тому числі й України. Введення інновацій у вітчизняну економіку характеризується нерівномірністю та нестабільністю через різного роду перешкоди, переважно фінансові та інституційні (помилки у розрахунках, плануванні тощо).

За умов глобалізації світогосподарських зв'язків значної важливості для позиціонування країни на світовому ринку високотехнологічних товарів і послуг набуває міжнародне партнерство, залучення зарубіжних інвесторів до розвитку вітчизняної інноваційної сфери та використання можливостей міжнародної співпраці, в тому числі і в науковій сфері. Тому надзвичайно актуальним є визначення ролі та можливостей участі України в інноваційних програмах, зокрема тих, що реалізуються Європейським Союзом, у зв'язку з обраним європейським вектором розвитку вітчизняної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості забезпечення інноваційного розвитку є постійним об'єктом дослідження багатьох вітчизняних (С.С. Арутюнян, В.М. Геєць, В.А. Гросул, Н.В. Данік, А.В. Ключник, Г.І. Мерніков, О.М. Стреліна, Л.І. Федулівата ін.) та зарубіжних вчених (Я. Ван Дайн, І. Мілендорф, С. Дорогунцов, Б. Санто та ін.). Хоча всі вони і досліджують різні аспекти інновацій, однак солідарні у тому, що саме від активності державної політики залежить інноваційний розвиток економіки.

Незважаючи на вагомий доробок згаданих учених, потребують удосконалення наявні теоретичні і прикладні розробки з формування перспективи інноваційного розвитку економіки України, а також концептуальні засади окреслення пріоритетів нарощення інноваційного потенціалу як на мікро-, так і на макрорівні у контексті інноваційного табло ЄС, зважаючи на євроінтеграційний курс розвитку вітчизняної економіки.

Метою цієї роботи є дослідження проблем та перспектив інноваційного розвитку економіки України та обґрунтування необхідності формування стратегічних напрямів розвитку економіки у контексті інноваційного табло ЄС.

**Результати дослідження.** В економічній літературі інноваційні процеси традиційно розглядаються як напрям НТП, що передбачає впровадження наукових продуктів у процес реального виробництва. Однак вважаємо, що категорія «інновація» є більш багатогранною. Окрім практичного впровадження наукових досягнень, вона охоплює зміни у процесах, організації виробництва, маркетингу тощо. Інновації доцільно розглядати як результат діяльності, що відображається в економічних благах (вдосконалених чи новостворених), які охоплюють товари, послуги, технологічні процеси тощо.

Аналізуючи діяльність держави в питаннях розбудови наукоємної економіки, необхідно враховувати два принципові моменти: по-перше, зацікавленість держави в інноваційному процесі; по-друге, для більш ефективного управління

і використання результатів інноваційної діяльності суб'єктів всіх рівнів економіки держава повинна контролювати цей процес системно, тобто на основі процесу взаємодії і вибудовування зворотного зв'язку з цими суб'єктами.

Починаючи з П'ятої рамкової програми з наукових досліджень та технологічного розвитку ЄС (FP5), Україна була координатором у 23 проектах, а як учасник – у понад 1240 проектах. Найбільшу активність вітчизняні науковці проявили у Сьомій рамковій програмі з наукових досліджень та технологічного розвитку ЄС (FP7), яка містила чотири підпрограми: «Співпраця» (32,3 млрд євро), «Ідеї» (7,5 млрд євро), «Люди» (4,8 млрд євро), «Потенціал» (4,3 млрд євро). За даними Erawatch Ukraine середнє значення успішності заявок з вітчизняними учасниками у FP7 становило 19,02%, тоді як за пріоритетом «Співпраця» – 15,13%, за пріоритетом «Люди» – 24,51%, за пріоритетом «Потенціал» – 26,12%. Програма «Люди» спрямована на міжнародну ротацию найбільш обдарованих учених, науковців і дослідників до та з ЄС. Впродовж 2007–2014 рр. у межах цієї програми з бюджету ЄС було виділено 6,1 млн євро на фінансування досліджень понад 900 українським вченим [1; 2]. Вітчизняні організації брали активну участь практично в усіх пріоритетних напрямках досліджень, передбачених програмою FP7. Вони подали понад 1000 заявок на фінансування, з яких 215 було затверджено на фінансування обсягом у 30,9 млн євро. Проте за підсумками виконання проектів вітчизняними установами було освоєно лише 23,9 млн євро (77,3%) (табл. 1) [1].

Таблиця 1

**Загальні показники участі українських організацій у проектах FP7**

| Пріоритети                                                        | Кількість співучастей | Обсяг отриманого фінансування з ЄС, тис. євро | Кількість проектів | Кількість координованих проектів |
|-------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------------------------------|--------------------|----------------------------------|
| Співробітництво                                                   | 134                   | 17472,0                                       | 100                | –                                |
| Здоров'я                                                          | 8                     | 1915,6                                        | 8                  | –                                |
| Продукти харчування, сільське господарство, біотехнології         | 16                    | 1113,8                                        | 12                 | –                                |
| Інформаційні та комунікаційні технології                          | 10                    | 482,2                                         | 8                  | –                                |
| Нанонаука, нанотехнології, матеріали та нові виробничі технології | 19                    | 2807,6                                        | 13                 | –                                |
| Енергія                                                           | 8                     | 558,2                                         | 6                  | –                                |
| Навколишнє середовище (в т. ч. зміни клімату)                     | 24                    | 2334,3                                        | 16                 | –                                |
| Транспорт (у т. ч. авіація, морський транспорт)                   | 20                    | 3644,7                                        | 15                 | –                                |
| Соціоекономічні та гуманітарні науки                              | 9                     | 852,0                                         | 9                  | –                                |
| Космос                                                            | 18                    | 3500,4                                        | 12                 | –                                |
| Безпека                                                           | 2                     | 263,3                                         | 1                  | –                                |
| Ідеї                                                              | –                     | –                                             | –                  | –                                |
| Люди                                                              | 14                    | 893,1                                         | 13                 | 8                                |
| Можливості                                                        | 55                    | 4465,1                                        | 32                 | 7                                |
| Програма «Євроатом»                                               | 12                    | 1032,9                                        | 10                 | –                                |
| УСЬОГО                                                            | 215                   | 23 863,1                                      | 155                | 15                               |

Джерело: [4, с. 321; 5].



У структурі вітчизняних учасників програми FP 78,8% займають підприємства малого та середнього бізнесу. За результатами Сьомої рамкової програми визначено, що 26,8% від загальної кількості учасників з України – це учасники з комерційного та 73,2% – з некомерційного секторів.

Пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки та основними проектами FP7 за участю України були:

1) раціональне природокористування: PERSEUS, PREPARED, DEVOTES, LAGOONS, SEASERA, ECLAIRE, PEGASO; IKT – PICTURE, EGOVPOLINET;

2) енергетика та енергоефективність: S2BIOM, EFENIS;

3) науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань: EUROCOORD, CHAARM, THYMISTEM;

4) нові речовини і матеріали: POEMA, FIBRALSPEC, 2BFUNTEX, Z-ULTRA, NEWSPEC, LABOHR, MINERALS4EU;

5) фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави: EUBORDERSCAPES, ASSPROCEE 2007, EUMAGINE [3; 4, с. 322].

Після офіційного завершення Сьомої рамкової програми з наукових досліджень та технологічного розвитку ЄС експертами було розраховано кореляційний зв'язок між науково-технологічним потенціалом задіяних у цій програмі країн та отриманим ними фінансуванням (у тому числі розрахунки було проведено і для України). Найтісніший кореляційний зв'язок між індексом фінансування та науковим потенціалом (0,705) спостерігався за тематичним напрямом «Здоров'я», а між індексом фінансування і технологічним потенціалом – у біотехнологіях (0,856) [4, с. 323; 6, с. 284].

ЄС у формуванні стратегії міжнародної інноваційної співпраці спирається на диференційований підхід щодо фінансування проектів стосовно «третіх» країн. Так, у 2015 р. Україна стала асоційованим членом Рамкової програми Європейського Союзу з досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Участь у цій програмі дало однакові права вітчизняним та європейським партнерам, зокрема – впливати на формування положень програми. Крім цього, Україну визнано єдиним стратегічним партнером ЄС серед країн Східної Європи та однією з одинадцяти провідних країн світу зі значним науковим потенціалом, а також надано статус ключового стратегічного партнера ЄС у програмі «Горизонт 2020» [7].

Діагностику та рейтингування країн ЄС за рівнем інноваційного розвитку здійснюють за інноваційним табло (IUS) – це комплекс показників науково-технічної та інноваційної діяльності, які є базою для розрахунку зведеного індексу інновацій (SII) для окремої країни. Наша держава наразі не входить до країн, які регулярно рейтинуються інноваційним табло. Однак євроінтеграційний курс розвитку вітчизняної економіки вимагає порівняти рівень інноваційного розвитку України на основі методологічних рекомендацій IUS. Загалом інноваційне табло ЄС містить 25 показників, об'єднаних у вісім груп, на основі яких розраховується зведений індекс інновацій, що слугує критерієм визначення статусу оцінюваних країн (інноваційний лідер; активний інноватор; помірний інноватор; інноватор, що формується) та створення інноваційного рейтингу країн. Станом на 2014 р. Україна має значення зведеного інноваційного індексу

0,206 (що є вдвічі нижчим, ніж середнє по країнах ЄС) та статус «Інноватор, що формується», тим самим знаходиться у інноваційному рейтингу між Болгарією з індексом 0,175 та Румунією – 0,219 [4, с. 312; 8].

Незначний рівень інноваційного розвитку економіки України порівняно з країнами Європейського Союзу пояснюється консервацією застарілої структури виробництва, що нівелює інноваційний розвиток економіки. Країна, що стала на шлях трансформацій, насамперед повинна прагнути зростання конкурентоспроможності власної продукції на світовому ринку, що можливо за рахунок підвищення доданої вартості через випуск наукоємної високотехнологічної продукції, забезпечення високої економічної віддачі інвестицій. А перехід на випуск більш інноваційної продукції зумовить зростання затребуваності результатів науки та інновацій, створення нових, більш привабливих за умовами й оплатою праці робочих місць.

Негативний вплив на рівень інноваційності вітчизняної економіки здійснила світова економічна криза, яка вимагала адекватних заходів економічної політики, насамперед у виробничій та соціальних сферах. Як доводить світова практика, підґрунтям сталого економічного розвитку країни є недопущення використання у суспільному виробництві застарілих виробничих фондів, постійне їх оновлення та вкладання коштів у формування інноваційного потенціалу країни. Високорозвинені країни інновації розглядають як один із пріоритетних ефективних засобів примноження національного багатства. Частка інноваційно активних підприємств у цих країнах сягає 70–80%, а вітчизняна економіка характеризується постійним зниженням кількості таких господарств із 26% у 1994 р. до 13,8% у 2015 р. Про результативність таких дій свідчить те, що на міжнародному ринку інноваційних продуктів частка продукції США становить 32%, Німеччини – 18%, а України – менше 1% [9]. Міжнародна статистика також свідчить про те, що якщо частка інноваційної продукції у структурі ВВП країни становить менше 20%, то виникає загроза зниження конкурентоспроможності національної продукції на світовому ринку. Середнє значення цього показника станом на кінець 2014 р. в країнах Європейського Союзу становить 25–35%, в Китаї – 40%, а в Україні приріст ВВП за рахунок виробництва інноваційних продуктів становить лише 0,7% [4, с. 35].

Стимувальними чинниками інноваційності вітчизняних підприємств, окрім вище зазначених, є недостатність власних джерел фінансування, зниження рівня довіри інвесторів через складну політичну ситуацію в країні, зростання вартості кредитних коштів, неможливість оформлення довготермінових позик, відсутність заходів стимулювання впровадження інновацій на виробництві, незначна кількість власних інноваційних продуктів та зростання вартості закордонних через знецінення національної валюти, недоліки у законодавчій базі – нескординованість та невідповідність економічній ситуації в країні. Окрему сферу проблем становить військовий конфлікт на Сході, анексія півострова Крим, зростання видатків із бюджету на армію та озброєння. Паралельно відбувається нарощення інноваційного розвитку саме у військово-промисловій сфері, зокрема, активізувались дослідження щодо покращення якості броні, використання безпілотних апаратів, удосконалення зброї.

Одним із найбільш ефективних інструментів формування висококонкурентної національної економіки є використання інноваційних продуктів для модернізації технологічної бази виробничих підприємств, а саме налагодження тісного взаємозв'язку між розробками науковців та отриманням реального корисного ефекту від їх

використання у модернізації технологій виробництва. Ще однією гострою проблемою вітчизняної економіки є формування практичних навичок та вмінь інженерно-технічних і робочих кадрів. Підготувати висококваліфікованого працівника без постійної співпраці з реальним виробництвом та потенційними роботодавцями неможливо. Однак в Україні склалась парадоксальна ситуація – підприємства не мають бажання, подекуди і можливості, брати участь у формуванні практичних знань студентів, узгодженні їхніх теоретичних знань та реального виробничого процесу.

Зниженням активності також характеризується патентно-ліцензійна діяльність в Україні. Зокрема, у 2015 р. зареєстровано 2086 договорів щодо розпорядження майновими правами на об'єкти промислової власності, що на 3% менше, ніж у 2014 р. Порівняно з 2000 р. цей показник виріс у 6 разів, а з 2010 р. – на 14%. У 2015 р. до державних реєстрів внесено відомості про 25805 договорів щодо розпорядження майновими правами власності, зокрема 5440 договорів на винаходи і корисні моделі, 19 076 – на знаки для товарів і послуг, 1289 договорів на промислові зразки. Окрім цього, у 2015 р. зареєстровано на 27% менше ліцензійних договорів на використання об'єктів інтелектуальної власності. Також у бік зменшення змінюється кількість внесених до державних реєстрів відомостей про передавання права власності на корисні моделі, промислові зразки та знаки на товари і послуги [10]. Частково вирішити цю проблему могло б розширення державної підтримки патентування найбільш перспективних та вагомих для використання у реальному виробництві наукових результатів, однак це суперечить зобов'язанням країни у межах договорів СОТ.

Незважаючи на усі проблемні моменти в інноваційній діяльності України, варто наголосити на можливості розвитку у цій сфері (наявність розгалуженої мережі наукових установ та досить потужний науковий потенціал (наукові школи, що визнаються світовою спільнотою), розробка унікальних технологій у сфері ядерної фізики, літакобудування, ракетно-космічної сфери, створення нових матеріалів тощо). Потенціал України в інноваційній сфері дає можливість бути залученою до світового інноваційного циклу та до технологічного прориву, що забезпечить досягнення якісно нових показників економічного зростання. Перед вітчизняною економікою зараз постає стратегічне завдання, яке потребує нагального вирішення – формування основ ефективного постіндустріального суспільства для позиціонування себе на світовому ринку як рівноправного партнера, забезпечення належного рівня добробуту громадян країни та створення сприятливого клімату суб'єктам господарювання.

Експерти ЄС засвідчують, що за умов здійснення орієнтованої на результат інноваційної політики в Україні, залучення до неї підприємницького сектору, здійснення реальних структурних змін в економіці, спрямованих на технологічну модернізацію вітчизняного господарства, мотивування до впровадження інновацій усіх зацікавлених суб'єктів, стримування «відтоку мізків» із країни, значний приріст реального ВВП відбудеться в найближчій перспективі. Крім того, є можливість отримати лідерство у групі країн «Помірні інноватори» (згідно з класифікацією інноваційного табло ЄС) до 2020 р., тобто досягти інтегральних показників інноваційного розвитку, що натеper характерні для Норвегії, Італії, Чехії, Португалії, Іспанії, Греції, Кіпру, Угорщини, Литви та інших країн.

Зважаючи на вище викладене, вважаємо за можливе окреслення пріоритетів нарощення інноваційного потенціалу як на мікро-, так і на макрорівнях в Україні, таких як:

- захист інтелектуальної власності згідно зі світовими стандартами; формування високоефективного ринку інноваційної продукції;
- введення держзамовлення на інноваційні товари; розширення форм наукового підприємництва;
- залучення сектору малого підприємництва до інноваційної діяльності через створення фонду сприяння формуванню малих підприємств у науково-інноваційній сфері, встановлення квот для малих інноваційних підприємств у формуванні держзамовлень на інноваційну продукцію;
- цілеспрямована підготовка кадрів зі створення інноваційних продуктів та з координації й організації інноваційної діяльності на підприємствах;
- виведення науки у сфери пріоритетного розвитку та розгляд її як невід'ємного первинного елемента у формуванні ефективної національної інноваційної системи;
- наголос на використанні наукових продуктів вітчизняного виробництва;
- налагодження тісних зв'язків державних органів як між собою, так і з освітнім та бізнес-секторами національного господарства;
- сприяння формуванню ринку інноваційних продуктів, тобто сприяння формуванню завершеного циклу, що охоплює стадії виникнення ідеї, її втілення у науковий продукт, його реалізації, перетворення на інновацію і отримання корисного як економічного, так і соціального ефекту;
- створення керованої інноваційної моделі розвитку країни шляхом затвердження національних пріоритетів, на основі яких необхідно започаткувати стратегічні програми розвитку, які об'єднують власні наукові розробки, кадровий супровід, вітчизняний виробничий сектор і бізнес.

Підсумувавши усе вищезазначене, можна зауважити, що розвиток інноваційної діяльності та запровадження інноваційних продуктів на підприємствах позитивно вплине на економічний розвиток не лише підприємства, а також і регіону, що за умов децентралізації влади сприятиме зростанню його конкурентоспроможності в межах країни та підвищенню інвестиційної привабливості як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів.

**Висновки.** Таким чином, інноваційний процес, що визначається як циклічний процес поступової заміни одних інновацій іншими, що охоплює стадії створення, освоєння та використання інноваційних продуктів у сучасних умовах, лежить в основі нарощення конкурентоспроможності регіонів та України загалом. Одночасно з отриманням позитивних ефектів суб'єктами реального виробничого сектору від впровадження інновацій нові горизонти відкриватимуться перед науково-освітніми закладами, які отримають додаткові джерела фінансування для модернізації матеріально-технічної бази, заохочення наукових працівників, зростання наукового рівня розробок через створення можливостей їх апробації та точнішого врахування вимог сучасного ринку. Використання показників інноваційного табло дасть змогу окреслити найбільш перспективні напрями нарощення інноваційної діяльності України та отримати високі показники у рейтингу країн ЄС. Це однозначно позиціонуватиме Україну як інноваційно перспективну країну та сприятиме залученню додаткових фінансових ресурсів для нарощення інноваційного розвитку. Подальші дослідження будуть спрямовані на пошук найбільш раціональних шляхів забезпечення формування інноваційної моделі України в контексті виявлених інноваційних переваг. Зокрема, виокремлені у статті пріоритети нарощення інноваційного потенціалу як на мікро-, так і на макрорівні в Україні дають змогу підібрати такий інструментарій економічної політики уряду країни, комплексне використання якого гарантуватиме сталий розвиток національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Europa FP7 EC Website. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ec.europa.eu>.
2. European Commission // Marie Curie Actions: country fact sheet: Ukraine. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/research/mariecurieactions/documents/funded-projects/statistics/non-eu/marie-curie-actions-country-fiche-ua\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/mariecurieactions/documents/funded-projects/statistics/non-eu/marie-curie-actions-country-fiche-ua_en.pdf).
3. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001р. № 2623-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.
4. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
5. Données statistiques du 7e PCRD. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.horizon2020.gouv.fr/cid78437/donnees-statistiques-pcrdt.html?menu=1>.
6. Innovation Union Competitiveness report 2013 – Commission Staff Working Document / European Union. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014. – 332 pp.
7. Україна – серед 11-ти провідних країн світу, які визначені стратегічними партнерами програми ЄС «Горизонт-2020». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kievprofenergo.in.ua/post/261/>.
8. Innovation Union Scoreboard 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf).
9. Позиція України в рейтингу країн світу за глобальним індексом інновацій 2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org>.
10. Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України за 2015 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sips.gov.ua/i\\_upload/file/zvit\\_2015\\_ua.pdf](http://sips.gov.ua/i_upload/file/zvit_2015_ua.pdf).

**Аннотация.** В статье выделены проблемы и перспективы инновационного развития экономики Украины и обоснована необходимость формирования стратегических направлений развития экономики в контексте инновационного табло ЕС. Рассмотрены особенности участия Украины в Пятой и Седьмой рамочных программах по научным исследованиям и технологическому развитию ЕС (FP5, FP7). Определены факторы, которые провоцируют незначительный уровень инновационного развития экономики Украины относительно стран ЕС. Выделены возможности Украины в инновационной сфере, обоснована необходимость формирования стратегических направлений развития экономики в контексте инновационного табло ЕС.

**Ключевые слова:** инновации, инновационное развитие, инновационное табло ЕС, устойчивое развитие.

**Summary.** The article highlighted the problems and perspectives of innovation development of economy of Ukraine and the necessity of forming strategic directions of economic development in konteksti Innovation Scoreboard EU. The features of Ukraine's participation in the Fifth and Seventh Framework Program for Research and Technological Development of the EU (FP5, FP7). Factors that provoke minor levels of innovation development of economy of Ukraine concerning the EU. Highlight opportunities of Ukraine in the sphere of innovations, the necessity of forming strategic directions of economic development in konteksti Innovation Scoreboard EU.

**Key words:** innovations, innovative development, Innovation Scoreboard EU, sustainable development.

**Бслова Т. Г.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
Національного університету харчових технологій

**Крайнюченко О. Ф.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
Національного університету харчових технологій

**Гаврилова Т. В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
Національного університету харчових технологій

**Belova T.G.**

*Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of Marketing  
National University of Food Technologies*

**Krainiuchenko O. F.**

*Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of Marketing  
National University of Food Technologies*

**Gavrilova T. V.**

*Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of Marketing  
National University of Food Technologies*

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

## METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DETERMINATION OF MARKETING ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

**Анотація.** Розглянуто маркетингову активність підприємства як складник ділової активності. Охарактеризовано сутність понять «ділова активність» та «маркетингова активність». Наведено класифікаційні ознаки маркетингової активності та її види. Запропоновано систему показників, за якими може визначатися маркетингова активність. Описано способи оцінювання та аналізу маркетингової активності підприємства.

**Ключові слова:** ділова активність, маркетингова активність, види маркетингової активності, показники оцінювання маркетингової активності.

**Вступ та постановка проблеми.** Необхідність займати стійкі ринкові позиції, протистояти конкурентам, задовольняти потреби споживачів пов'язана з маркетинговою активністю. Вона розглядається як складник ділової активності та є інструментом реалізації маркетингових рішень у процесі виробничо-господарської діяльності підприємства. За рахунок неї компанія має можливість активно впливати на зміни у маркетинговому середовищі, а не пасивно слідувати за ними. Від того, чи налаштоване підприємство на активізацію зусиль у маркетинговій діяльності, залежать його ринкові перспективи, конкурентоспроможність, можливості щодо залучення нових та утримання наявних клієнтів. Тому розгляд маркетингової активності підприємства як системи, розвиток якої дасть змогу досягти поставленої мети, є актуальним та своєчасним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі небагато напрацювань, які присвячені вивченню маркетингової активності підприємства. Більш розповсюдженим є визначення загального поняття «ділова активність».

Розгляду ділової та маркетингової активності присвячуються праці Л.В. Балабанової, М.П. Войнаренка, О.О. Заїкіної, Л.О. Коваленко, М.В. Конишевої, Є.А. Леоненко, В.О. Мец, Н.К. Моїсеївої, Л.М. Ремньової, Т.Г. Рзаївої, Р.Р. Сидорчука, О.О. Шеремета тощо.

Сутність ділової активності трактується по-різному. Вчені О.О. Заїкіна, В.О. Мец та О.О. Шеремет дають приблизно тотожні визначення та вважають, що це зусилля, яких підприємство докладає для виходу на ринок продукції, праці, капіталу [1, с. 144–148; 2, с. 210–216; 3, с. 110–116.]. Але вони роблять наголос на фінансовому складнику та пропонують систему показників для оцінювання фінансового стану підприємства. Більшість авторів характеризують ділову активність з фінансової точки зору, що не дає змоги системно вивчити це поняття.

Більш розгорнуте формулювання дають Л.О. Коваленко та Л.М. Ремньова, які розглядають ділову активність як комплексну характеристику, що втілює різні аспекти діяльності підприємства і визначається такими критеріями, як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність [4, с. 382]. Виходячи з цих визначень, ділова активність поєднує комерційну та виробничо-господарську діяльність підприємства, тобто охоплює практично всі аспекти його роботи.

З появою інтересу до людини як особистості окрім виробничо-господарського складника був врахований людський фактор і запропоновано визначення, де ділова активність розглядалася як властивість людини і реальний прояв цієї властивості, що полягає в мобільності, заповзят-



ливості, ініціативі [5, с. 17]. Враховуючи схожість питань до вивчення ділової та маркетингової активності, деякі підходи можуть бути запозичені з теоретичних надбань, які стосуються ділової активності. Але останніми роками виявляється інтерес саме до маркетингової активності.

Щодо визначень сутності маркетингової активності, то їх небагато. Так, Н.К. Моїсєєва під маркетинговою активністю розуміє комплексну характеристику поведінки підприємства в конкурентному середовищі, яка відображає рівень гнучкості і ступінь використання його потенціалу [6, с. 23]. Р.Р. Сидорчук вважає, що вона відображає результативність стратегії і реакції на зміни в зовнішньому середовищі за відповідної інтенсивності використання і розвитку маркетингового потенціалу [7, с. 241]. Тобто простежується інтерес до вирішення поставлених питань.

Незважаючи на схожість підходів до вивчення ділової та маркетингової активності та наявність наукових робіт із цієї тематики, існує потреба в поглибленому розгляді системи формування показників, за якими можна дати її оцінку. Вони суттєво відрізняються від тих, за якими пропонується визначати ділову активність, і потребують обґрунтування. До того ж, потрібно сформувати комплексний підхід до цієї проблеми (в тому числі – і за рахунок створення системи показників).

**Метою статті** є вивчення методичних підходів до розгляду поняття маркетингової активності та обґрунтування показників, які можуть застосовуватися для її оцінювання.

**Результати дослідження.** Розглянувши та узагальнивши визначення маркетингової активності, які пропонують вчені, можна сказати, що вона являє собою процес поліпшення дій щодо маркетингової діяльності та застосування інструментарію, який буде сприяти одержанню високих результатів. Маркетингова активність допомагає збільшити споживання та дає можливість розширити вибір товарів та послуг, що приводить до задоволення потреб споживачів, покращення якості життя.

Маркетингову активність можна розглядати у розрізі класифікаційних ознак (табл. 1).

Таблиця 1

**Класифікаційні ознаки  
маркетингової активності підприємства**

| Класифікаційні ознаки                 | Види маркетингової активності                    |
|---------------------------------------|--------------------------------------------------|
| 1. За рівнем активності               | Високий, середній, низький                       |
| 2. За елементами комплексу маркетингу | Товарна, цінова, збутова, комунікаційна          |
| 3. За часом                           | Короткострокова, середньострокова, довгострокова |
| 4. За стадією розвитку                | Помірна, пришвидшена, найвища, спадна            |
| 5. За масштабами охоплення            | Локальна, загальна                               |

Джерело: розроблена авторами

Рівень маркетингової активності визначається переважно шляхом застосування методу експертних оцінок за якісними та кількісними показниками та розглядається як високий (прийнятний), середній (задовільний) і низький (незадовільний).

Важливим є розгляд маркетингової активності за складниками маркетингового комплексу (або моделі 4 «Р»), тому що їхня роль у її формуванні є вирішальною.

За часом маркетингова активність може бути короткостроковою, що має місце у зв'язку з якимись подіями, вплив яких буде відчуватися недовго. Середньострокова

розрахована на такі дії, які будуть справляти вплив протягом двох-трьох років. Якщо підприємство плідно займається маркетинговою діяльністю, воно може розраховувати на довготермінову активність.

Доцільно спостерігати розвиток маркетингової активності через стадії маркетингового циклу, такі як помірний розвиток (впровадження), пришвидшений (зростання), найвищий у цей час (зрілості) та поступово зменшений (спадний). Це класична схема, але останньої стадії за активної маркетингової роботи можна уникнути надовго, якщо слідкувати за розвитком подій і вживати заходів, які зможуть призупинити спадну діяльність.

Розвиток маркетингової активності може йти за кривою «бум», коли відбувається її сплеск, а потім настає помірна стадія. Він проходить як «гребінчаста крива», якщо завдяки зусиллям з боку маркетингу, пошуку нових ринків та споживачів, нових сфер застосування товару маркетингова активність, яка почала зменшуватися, отримує новий поштовх і знову піде вгору. Інколи вона має циклічний рух.

За масштабами охоплення маркетингова активність може бути локальною, тобто мати прояв тільки в одному або декількох функціональних підрозділах, а може мати загальний характер та охоплювати всі підрозділи компанії.

Враховуючи те, що маркетингова активність знаходиться під постійним впливом різноманітних чинників, які викликають зміни, розглянемо її як систему.

Пропонується до її складу віднести такі види маркетингової активності, як товарна, цінова, збутова, комунікаційна, ринкова, іміджова, конкурентна (рис. 1). Треба зазначити, що ці підсистеми (види) не є сталими, вони можуть змінюватися, доповнюватися іншими елементами з тим, щоб забезпечити досягнення поставлених цілей.

Оцінити рівень маркетингової активності можливо через систему показників. Для цього застосовується сукупність кількісних і якісних параметрів. Від того, яким чином вони вимірюються, залежить кінцевий результат дослідження, точність висновків та запропонованих заходів задля поліпшення ситуації.

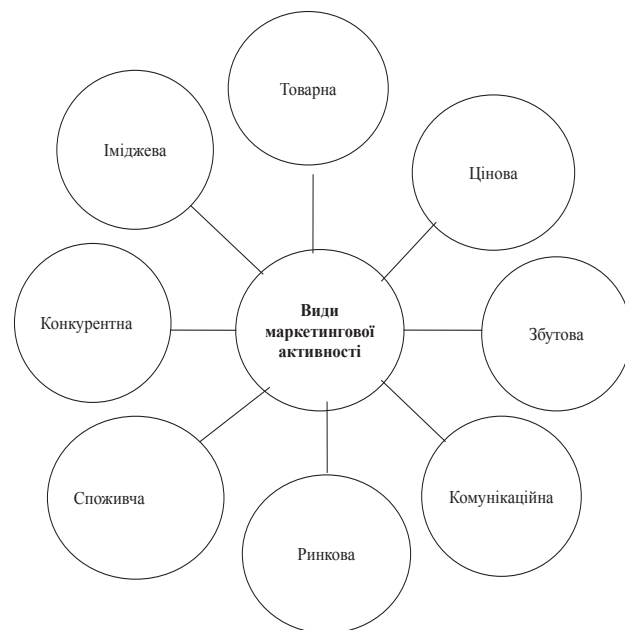


Рис. 1. Види маркетингової активності

Джерело: складено авторами

У вчених немає єдиної думки щодо кількісного та якісного складу показників. Тому пропонуємо систему показників, яку вважаємо за доцільне застосовувати для оцінювання маркетингової активності та її підтримування за видами. Спочатку розглянемо показники, які характеризують маркетингову активність через складники маркетингового комплексу.

Першим елементом у маркетинговому комплексі розглядається товар. Товарна маркетингова активність передбачає дії щодо асортименту продукції підприємства. Пропонуємо для оцінювання товарної активності використовувати такі показники, як динаміка виробництва продукції у розрізі асортиментних груп; структура асортименту та його раціональність; стан асортименту з позиції ширини, глибини, насиченості; якість продукції; збалансованість структури товарного портфеля; конкурентоспроможність продукції; стадія життєвого циклу товарних груп; наявність торгової марки або бренду; наявність привабливої упаковки.

У складі показників товарної маркетингової активності треба врахувати також такі, які характеризують товарну інноваційну активність (кількість впроваджених нових для підприємства та ринку видів продукції; частка інноваційної продукції в загальних продажах; кількість впроваджених інноваційних технологічних процесів; витрати на інновації).

Ще одним елементом маркетингового комплексу є ціна. Маркетингова цінова активність має прояв у використанні політики активного ціноутворення, коли прийнятний рівень прибутковості досягається за рахунок встановлення цін на основі попиту на товар з урахуванням запитів споживачів щодо рівня його якості. Саме такий підхід до встановлення цін допомагає підприємству визначити оптимальний їх рівень. До такого підходу у ціноутворенні вдаються тільки такі компанії, які мають ринкову силу і можуть диктувати ринку свої умови. Якщо ж підприємство тільки з великими зусиллями покриває поточний рівень витрат, то воно призначає такі ціни, які дають змогу їх покрити. Такі підприємства за орієнтири у ціноутворенні беруть підприємства конкурентів.

Показниками, які рекомендуються для аналізу маркетингової цінової активності, можуть бути середня ціна за групою; можливість надання цінових знижок; цінові стратегії; рентабельність продукції за групами.

Збутова маркетингова активність найбільш відчутно позначається на результатах діяльності підприємства, тому що основним показником, який її відображає, є збільшення обсягів реалізації продукції. Якщо підприємству вдалося суттєво підвищити обсяги продажів, то можна стверджувати про те, що заходи активізації збутової діяльності були вибрані вірно. Іншими показниками, які можуть бути застосовані для оцінювання збутової маркетингової активності, є структура каналів розподілу; структура витрат на рух товару; система збуту; інтенсивність використання каналів розподілу; використання інтернет-технологій у збуті; експортний потенціал; діяльність на закордонних ринках; збутові стратегії.

Ще одним складником маркетингового комплексу є комунікаційна діяльність. С.С. Яременко пропонує оцінювати маркетингову комунікаційну активність за 17 показниками, серед яких – реклама на телебаченні, на радіо, зовнішня реклама, участь у національних та міжнародних виставках, публікації у спеціалізованих журналах, використання соціальних мереж та форумів тощо [8, с. 443]. Ми вважаємо, що така велика кількість показників, які характеризують стан комунікаційної активності, є доціль-

ною у тому разі, коли підприємство має спеціальний підрозділ, який займається рекламною діяльністю, і хоче оцінити ефективність його роботи. Також такий перелік показників виправданий для оцінювання діяльності рекламної агенції. Щодо підприємства, яке хоче мати уявлення про стан комунікаційної активності, не потрібно використовувати таку велику кількість показників і можна зупинитися на найважливіших, таких як стан рекламної діяльності; реклама в інтернеті; стан PR; спонсорство та стимулювання збуту; рівень витрат на заходи щодо просування; виставкова та ярмаркова діяльність; рекламні стратегії.

Окрім показників, які характеризують маркетингову активність у розрізі комплексу маркетингу, було б доцільно проаналізувати ще й такі, які суттєво на неї впливають, але не входять до складу моделі 4 «Р».

Так, ринкова маркетингова активність підприємства може характеризуватися такими показниками, як частка компанії на ринку; ринкова частка відносно лідера та трьох основних конкурентів; чотириохастковий показник концентрації; індекс Харфіндаля-Хіршмана та індекс Розенблюта; коефіцієнт варіації тощо.

Для характеристики споживчої маркетингової активності можна запропонувати такі показники, як кількість потенційних та реальних клієнтів; рівень ставлення споживачів до продукції підприємства; рівень лояльності споживачів до підприємства та його продукції.

Іміджева маркетингова активність базується на сприйнятті іміджу як штучно сформованого образу. Якщо він є позитивним, то це найкращим чином позначається на результатах діяльності компанії. Але оцінити його досить важко, загальної методики для цього не існує. Загальний імідж – це явище багатогранне і містить 8 груп компонентів, які є складниками внутрішнього маркетингу: імідж товару/послуги, імідж партнерів організації споживачів товару/послуги, внутрішній імідж організації (цінності, культура), імідж керівників організації (акціонерів), імідж контактного персоналу, візуальний імідж організації, соціальний імідж організації, бізнес-імідж організації [9, с. 18]. І кожний компонент оцінюється своєю системою показників. Якщо підприємство буде намагатися врахувати і цей складник маркетингової активності, то йому потрібно буде задля цього застосовувати тільки ті показники, які є найважливішими у натеper. Їх вибір повинен відображати специфіку галузі.

Конкурентна маркетингова активність пов'язана з тими діями, які вчиняє підприємство задля протистояння конкурентам. Тому для її характеристики обов'язково приймається до уваги конкурентна стратегія підприємства, а також вивчається реакція конкурентів щодо відповідних його дій. Можливо до складу показників вимірювання конкурентної маркетингової активності віднести ринкову силу конкурентів, їхні сильні та слабкі сторони тощо. Як і в разі врахування іміджевого складника, в оцінюванні конкурентної маркетингової активності необхідно з'ясувати пріоритети, щоб відібрати тільки ті показники, які є важливими у цей проміжок часу. Інакше такий аналіз буде досить трудомістким.

Після окреслення видів маркетингової активності та показників, які можуть її характеризувати, тобто тих, які увійдуть до системи, необхідно визначитися зі способом їх оцінювання. В економічній літературі розглядаються різні методики. Найбільш вдалим ми вважаємо підхід, запропонований Д.І. Євстратом, який ґрунтується на використанні методу аналізу ієрархій, що дає змогу кількісно визначити порівняльну важливість критеріїв та субкритеріїв оцінки маркетингової активності, а також

враховує специфіку підприємств і сформовану ситуацію на ринку [10, с. 66–71].

Ще одна методика, яку пропонує С.С. Яременко, розроблена для оцінювання маркетингової комунікаційної активності підприємства, але її можна застосувати для загальної характеристики маркетингової активності. Вона передбачає порівняння оцінок сучасного значення та фактичних оцінок, які автор називає «коефіцієнтом пріоритету» [8, с. 443–446]. Саме за ними розраховується маркетингова активність.

Пропонуємо свій підхід до оцінювання. За допомогою експертних оцінок визначаються вагові коефіцієнти, які вказують на рівень важливості кожного показника у межах їх загальної кількості. У сумі вони повинні дорівнювати 1. Також експертами виставляється оцінка, яка характеризує рівень маркетингової активності за цим показником. Шляхом добутку вагового коефіцієнта та відповідної оцінки показника визначаються значення, які підсумовуються. Сумарна оцінка характеризує рівень маркетингової активності досліджуваного підприємства. Аналогічні розрахунки здійснюються за підприємством конкурента. Це дає змогу дійти відповідних висновків та з'ясувати рівень власної маркетингової активності, порівняти її з конкурентом. Для характеристики рівня маркетингової активності розробляються інтервали. Якщо у розра-

хунках застосовується 10-бальна шкала, то результати можна інтерпретувати таким чином:

10-7 балів – рівень маркетингової активності досить високий;

4-6 балів – рівень маркетингової активності середній;

1-3 бали – рівень маркетингової активності низький.

Ця методика проста, її застосування не потребує багато часу. Але треба зауважити що, по-перше, точність результатів залежить від досвідченості та досвіду експертів, які повинні бути обізнані із ситуацією в галузі і на підприємстві, по-друге, набір показників може бути обмежений тільки важливими для підприємства у цей час.

**Висновки.** Маркетингова активність відіграє велику роль у діяльності компанії. Її оцінка за пропонованою системою показників дає змогу виявити критичні зони, які потребують уваги.

Задля отримання реальної оцінки бажано аналіз маркетингової активності підприємства здійснювати хоча раз на рік і обов'язково робити порівняння з конкурентом, щоб розуміти, яким чином можна покращити ситуацію. Залежно від того, оцінка якого напряму маркетингової активності є найменшою, зусилля підприємства потрібно буде спрямовувати саме туди. Якщо порівняти результати аналізу за два роки, то можна прослідкувати показники у динаміці та розробити заходи, які будуть сприяти підвищенню маркетингової активності компанії в подальшому.

#### Список використаних джерел:

1. Заїкіна О.О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством / О.О. Заїкіна // Харчова промисловість. – 2008. – № 7. – С. 144–148.
2. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посібник / В.О. Мец. – К. : КНЕУ, 1999. – 132 с.
3. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навч. посібник / О.О. Шеремет – К. : Кондор, 2005. – 196 с.
4. Коваленко Л.О., Фінансовий менеджмент: навч. посібник / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – 2-ге вид. – Київ : Знання, 2005. – 456 с.
5. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
6. Моисеева Н.К. Маркетинговые технологии в обеспечении деловой активности организации / Н.К. Моисеева // Проблемы теории и практики управления. – № 6. – 2002. – С. 22–34.
7. Сидорчук Р.Р. Роль маркетинга в комплексном подходе к оценке деловой активности предприятий / Р.Р. Сидорчук // Бизнес в законе. – № 3. – 2012. – С. 239–243.
8. Яременко С.С. Маркетингова комунікаційна активність промислового підприємства / С.С. Яременко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – № 1 (5). – Т. 2. – 2012. – С. 441–448.
9. Сагайдак М.П. Методичне забезпечення оцінки іміджу як складової внутрішнього маркетингу підприємства / М.П. Сагайдак // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ. – № 2. – 2013. – С. 17–23.
10. Євстрат Д.І. Застосування методу аналізу ієрархій для оцінки маркетингової активності торговельних підприємств / Д.І. Євстрат // Проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 66–71.

**Анотация.** Рассмотрена маркетинговая активность предприятия как составляющая деловой активности. Охарактеризована сущность понятий «деловая активность» и «маркетинговая активность». Приведены классификационные признаки маркетинговой активности и ее виды. Предложена система показателей, по которой может определяться маркетинговая активность. Описаны способы оценки и анализа маркетинговой активности предприятия.

**Ключевые слова:** деловая активность, маркетинговая активность, виды маркетинговой активности, показатели оценки маркетинговой активности.

**Summary.** It consider the marketing activity of the enterprise as part of business activity. Is characterized the essence of the notion of “business activity” and “marketing activity”. Classification signs of marketing activity and its types are given. A system of indicators on which marketing activity can be determined is proposed. The methods of evaluation and analysis of the marketing activity of the enterprise are described.

**Key words:** business activity, marketing activity, types of marketing activity, performance evaluation of marketing activity.

**Бєлоусова С. В.**  
*старший викладач кафедри фінансів і кредиту  
Харківського інституту фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету*

**Belousova S. V.**  
*lecturer in Finance and Credit  
Kharkiv Institute of Finance  
of the Kiev National Trade and Economic University*

## **ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

### **FORMATION OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT PROGRAM ENTERPRISE**

**Анотація.** У статті вдосконалено програму управління фінансовими ризиками підприємства. Визначено, що для зменшення негативного впливу ризику застосовуються основні стратегії управління ризиком. Зроблено висновок, що впровадження у своїй фінансовій діяльності програми та повного переліку етапів управління фінансовими ризиками має забезпечити стабільну та прогнозовану діяльність підприємства. Використання запропонованого варіанту програми дає змогу постійно тримати під контролем та моніторити процес управління фінансовими ризиками на підприємствах.

**Ключові слова:** формування, програма управління, фінансові ризики, інформаційна база.

**Вступ та постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки теоретичні і практичні дослідження в галузі управління фінансовими ризиками набувають особливого значення з огляду як на зростаючу роль фінансового сектору в економіці сучасного суспільства, так і на те, що господарські суб'єкти у своїй діяльності дедалі частіше відчувають негативні впливи ризиків і непевності, на що звертають увагу як закордонні, так і вітчизняні фахівці. Особливість прояву фінансових ризиків вбачається у тому, що вони передусім приводять до втрат майбутніх прибутків та зменшення реальної вартості активів суб'єктів господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретико-методичних основ цієї проблематики присвячені роботи відомих вітчизняних та закордонних вчених, таких як І.А. Бланк [1], М.І. Діба [2], М.В. Ніколайчук [3], А.В. Некрасова [4], Г.Ю. Кім [5], І.М. Приймак [6] та інші. Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць та значні досягнення у сфері обґрунтування теоретико-методичних основ управління фінансовими ризиками, сьогодні залишається не досить висвітленою низка актуальних питань, які вимагають уточнення та розвитку в умовах мінливого ринкового середовища.

**Метою дослідження** є удосконалення програми управління фінансовими ризиками підприємства.

**Результати дослідження.** В умовах ринкового середовища функціонування суб'єктів господарювання визначається низкою характеристик. Однією з найважливіших особливостей економіки України є наявність ризиків та невизначеність ситуації. Тому фінансова діяльність підприємства у всіх її формах поєднується з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати його господарської діяльності досить високий.

Провідним принципом у роботі будь-якого підприємства є прагнення до отримання якомога більшого прибутку, але воно обмежується можливістю зазнати збитків, оскільки у ринковій економіці різко посилюється фактор ризику, що впливає на діяльність підпри-

ємства. Ризики, що супроводжують фінансову діяльність підприємства, виділяють в особливу групу ризиків, що мають назву фінансових.

Фінансові ризики мають об'єктивні засади через невизначеність зовнішнього середовища щодо підприємства. Зовнішнє середовище містить об'єктивні економічні, соціальні і політичні умови, у межах яких підприємство проводить свою діяльність. Невизначеність зовнішнього середовища зумовлена тим, що залежить від множини змінних, поведінку яких не завжди можна точно передбачити (пропозиції на товари, кошти, фактори виробництва, багатоваріантність сфер використання капіталів, різноманітність критеріїв переваги інвестування коштів, обмеженість інформації тощо). Одним із головних завдань на підприємстві є формування програми управління фінансовими ризиками підприємства. Однією з можливостей формування вищезазначеної програми є побудова IDEF0-моделі.

Метою побудови IDEF0-моделі є формування програми управління фінансовими ризиками підприємства; предметом – фінансові ризики; суб'єктом – процес управління фінансовими ризиками підприємства. Зазначений предмет розглядається з позиції фінансового менеджера підприємства. Для управління фінансовими ризиками необхідно мати достовірні дані фінансової звітності підприємства за останні роки, а також динаміку факторів зовнішнього фінансового середовища та кон'юнктури фінансового ринку. У наданому блоці описана вхідна інформація задля здійснення поставленої мети. Вхідна інформація на цьому етапі являє собою дані фінансової звітності; динаміку факторів зовнішнього фінансового середовища та кон'юнктури фінансового ринку.

На виході отримуємо фінансову безпеку підприємства.

Виконання цього завдання управляється фінансовим менеджером підприємства та за допомогою обраної методики (рис. 1).

Механізмом виконання поставленої мети є фінансовий відділ підприємства та відповідне програмне забез-



печення. Результат декомпозиції першого блоку наданий на рис. 2.

Основними, базовими етапами управління фінансовими ризиками підприємства є:

- планування та прогнозування рівня фінансових ризиків підприємства, яке відбувається за допомогою використання на підприємстві методу експертних оцінок;
- реалізація стратегії управління фінансовими ризиками підприємства. Вибір стратегії відбувається за умови визначення підприємством основних умов діяльності. Наприклад, чи готове підприємство піти на визначений рівень ризику, чи воно схильється до уникання ризику і не прагне суттєвої максимізації рівня прибутковості своєї діяльності. Або для нього більш привабливою є схема передачі ризику за допомогою основних методів;
- оцінка ефективності управління фінансовими ризиками. Оцінка ефективності управління фінансовими ризиками відбувається за допомогою використання таких показників, як середньоарифметичного; дисперсії; середнього квадрату відхилення; коефіцієнту варіації.

Наступним етапом у розрізі оцінки фінансових ризиків є проведення аналізу та класифікації елементів капіталу підприємства за рівнем їхньої ризиковості, що відбувається з використанням кластерного аналізу, за допомогою якого визначається група ризиків підприємства за рівнем їхньої ризиковості. Потім проводимо декомпозицію блоку A2 задля більш детального розгляду етапів реалізації стратегії управління фінансовими ризиками підприємства. Вхідною інформацією являються дані фінансової звітності та динаміки факторів зовніш-

нього середовища і кон'юнктури фінансового ринку. На виході отримуємо фінансову безпеку підприємства. Процес управління відбувається під керівництвом фінансового менеджера за допомогою використання обраної методики. Механізмом, за допомогою якого відбувається виконання описаних нижче етапів, є фінансовий відділ підприємства та програмне забезпечення. Декомпозиція блоку A2 «Реалізація стратегії управління фінансовими ризиками» надана на рис. 3. На цьому етапі основними блоками в алгоритмі є:

- аналіз можливостей зниження фінансових ризиків, тобто пошук альтернативних варіантів, які б дали змогу підприємству зменшити наявний рівень фінансових ризиків;
- встановлення системи критеріїв прийняття ризику. Встановлення системи критеріїв визначається підприємством (керівництвом та фінансовим менеджером) самостійно залежно від його фінансового становища, рівня та запасу фінансової стійкості;
- можливість прийняття ризикового рішення. Вирішення цього питання здійснює фінансовий менеджер підприємства на підставі наявних даних про рівень ризику та на основі встановлених підприємством критеріїв прийняття ризику;
- вибір та прийняття стратегії управління фінансовими ризиками підприємства. Це останній етап реалізації стратегії управління фінансовими ризиками підприємства, виконання якого стає можливим після виконання усіх вище вказаних пунктів.

За умови реалізації цих етапів на виході маємо стратегію управління фінансовими ризиками підприємства. Наступним етапом є декомпозиція блоку A2.1 «Можли-

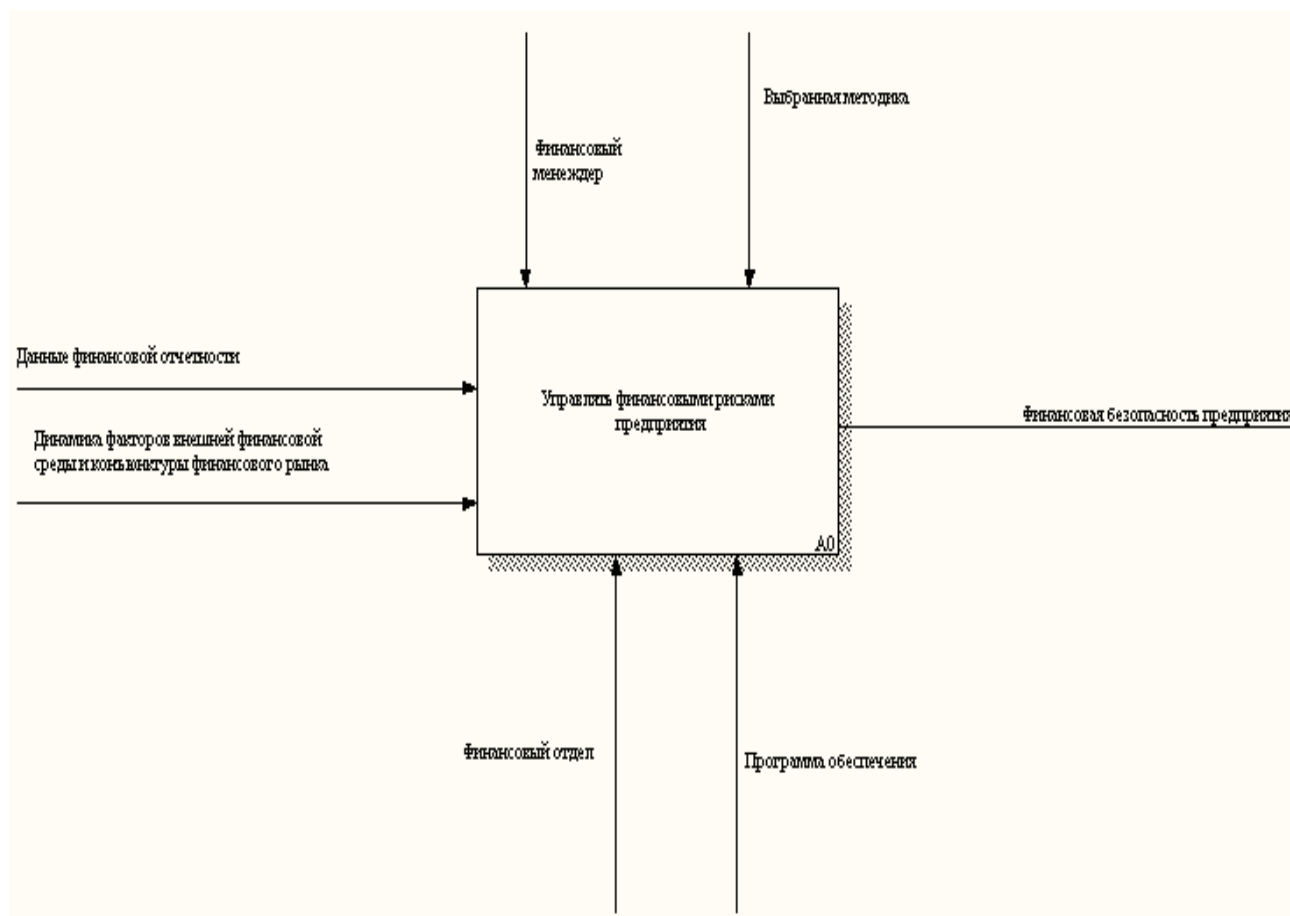


Рис. 1. Модель управління фінансовими ризиками підприємства

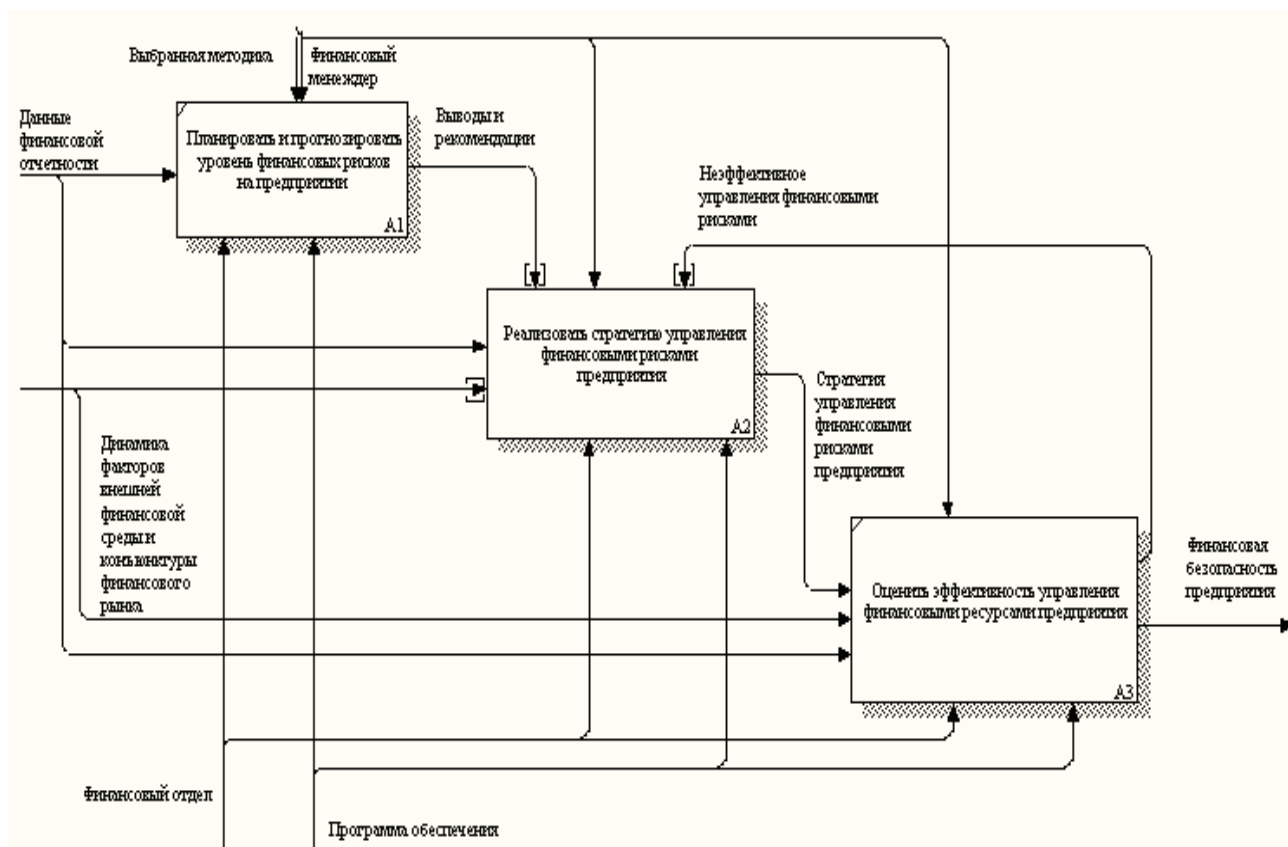


Рис. 2. Елементи управління фінансовими ризиками підприємства

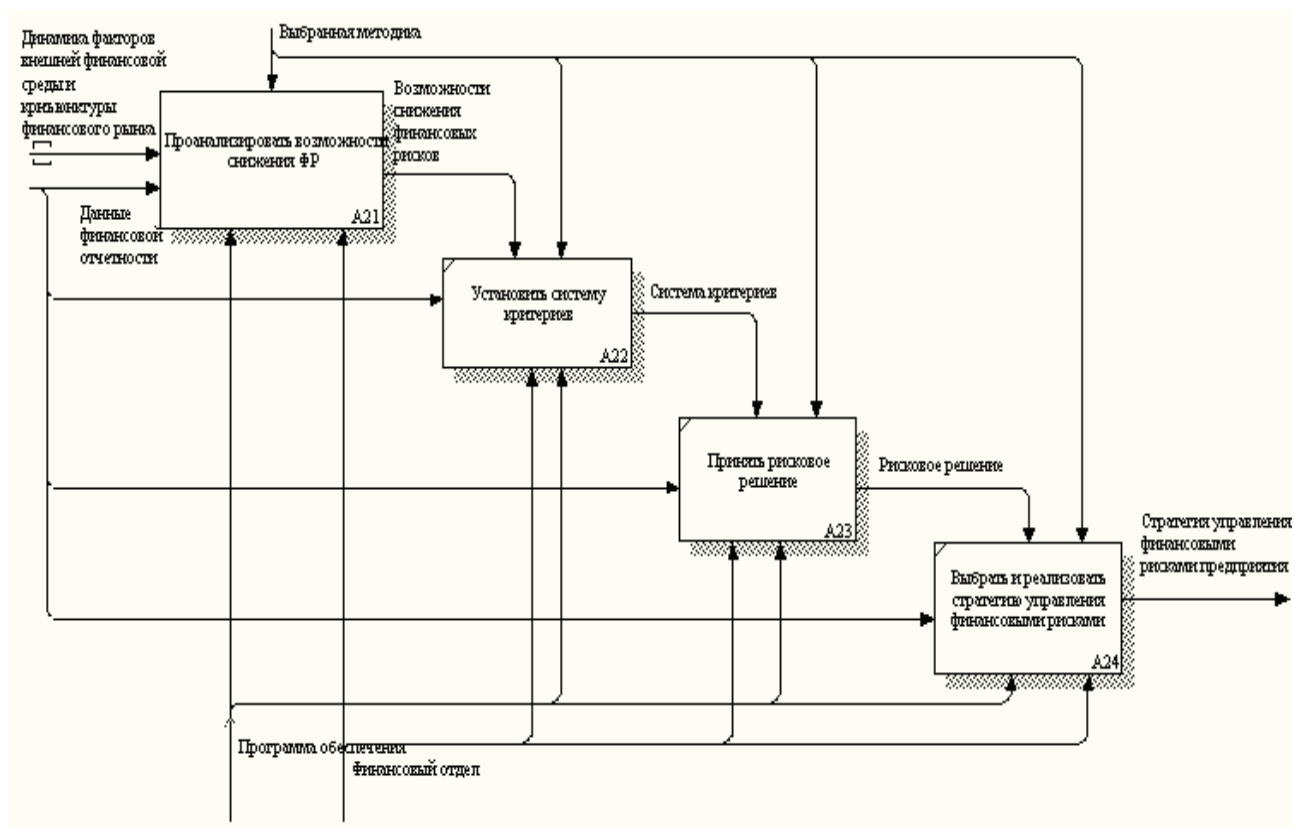


Рис. 3. Етапи реалізації стратегії управління фінансовими ризиками підприємства

вості зменшення рівня фінансових ризиків». Декомпозиція цього блоку надана на рис. 4. Вхідною інформацією для здійснення такої операції є наявність фінансової звітності підприємства за минулі роки, динаміка факторів зовнішнього середовища та кон'юнктури фінансового ринку. Процес управління відбувається під керівництвом фінансового менеджера за допомогою використання обраної методики. Механізмом, за допомогою якого відбувається виконання описаних нижче етапів, є фінансовий відділ підприємства та програмне забезпечення.

На цьому етапі декомпозиції основними блоками є:

- формування інформаційної бази управління фінансовими ризиками, що здійснюється з метою ознайомлення з останніми теоретичними аспектами цього питання;
- ідентифікація фінансових ризиків, що здійснюється за допомогою сформованої інформаційної бази і відбувається за трьома основними типами. За першим із них до групи фінансових ризиків можна віднести практично всі майнові ризики, оскільки збитки, отримані внаслідок реалізації майнових ризиків, завжди або майже завжди мають фінансовий характер і піддаються грошовому виміру.

Третім, найвужчим варіантом викладу змісту «Фінансовий ризик» є зведення сфери фінансових ризиків до змісту кредитних ризиків та ризиків гарантій і порук:

- оцінка рівня фінансових ризиків. Оцінка ризиків відбувається з використанням коефіцієнту варіації;
- визначення можливостей зменшення вихідного рівня фінансових ризиків. Визначення цих можливостей відбувається разом зі впровадження заходів щодо максимізації прибутковості функціонування підприємства за умови підтримання його фінансової стійкості на досить високому рівні.

Таким чином, відбувається досягнення мети побудови IDEFO-моделі, а саме – формування програми управління фінансовими ризиками підприємства.

Базовими етапами на шляху управління фінансовими ризиками підприємства є:

1. Планування та прогнозування рівня фінансових ризиків на підприємстві.

2. Реалізація стратегії управління фінансовими ризиками підприємства:

2.1. Аналіз можливості зниження рівня фінансових ризиків:

2.1.1. Формування інформаційної бази управління фінансовими ризиками.

2.1.2. Ідентифікація фінансових ризиків.

2.1.3. Оцінка рівня фінансових ризиків.

2.1.4. Встановлення можливостей зниження вихідного рівня фінансових ризиків.

2.2. Встановлення системи критеріїв.

2.3. Прийняття ризикового рішення.

2.4. Вибір та реалізація стратегії управління фінансовими ризиками.

3. Оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.

За допомогою такого запропонованого варіанту програми управління фінансовими ризиками підприємство здатне постійно тримати під контролем та моніторити процес управління фінансовими ризиками. Також фінансовий менеджер здатен використовувати цю програму безпосередньо для свого підприємства, враховуючи індивідуальні особливості роботи суб'єкта господарської діяльності, а у разі зміни деяких параметрів можливе коригування цих етапів у межах розробленої програми.

**Висновки.** Значимість розробки програми полягає в тому, що у сучасних умовах ринкової економіки рівень фінансових ризиків постійно зростає, саме тому все більш необхідним стає формування спеціалізованої програми управління фінансовими ризиками. У процесі функціонування, зокрема у фінансовій діяльності, підприємство постійно стикається з різними видами фінансових ризиків, що його супроводжують в умовах ринкової економіки, тому ризиками, а саме фінансовими, можна управляти. Більше того, ними необхідно управляти. Етапи управління фінан-

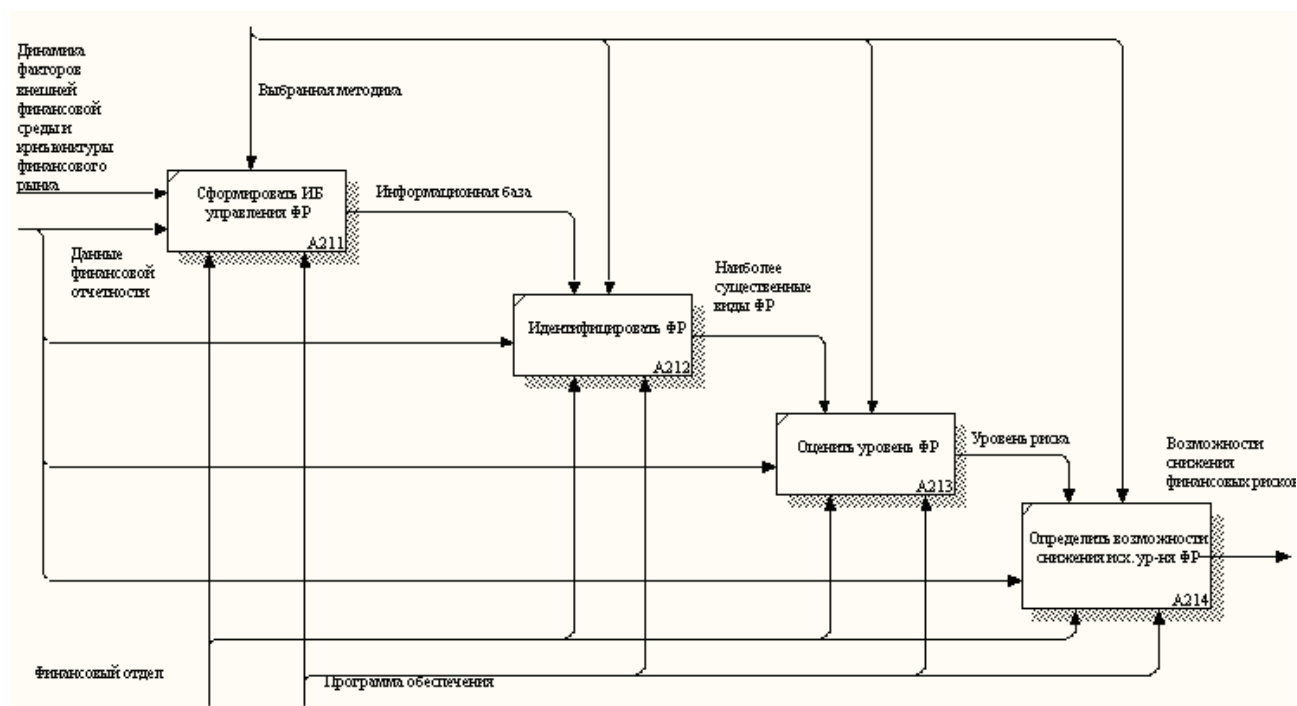


Рис. 4. Етапи аналізу можливостей зменшення фінансових ризиків підприємства

совими ризиками узагальнені та являють собою цілісний механізм, за допомогою якого і відбувається керування ними. Для зменшення негативного впливу ризику застосовуються чотири основних стратегії управління ризиком, такі як перенесення ризику на інших осіб; стратегія прийняття ризику на себе – полягає у покритті збитків за рахунок власних ресурсів; стратегія попередження збит-

ків – зводиться до заходів, які застосовуються задля зменшення ймовірних втрат та мінімізації їх наслідків; стратегія уникнення ризику – свідоме рішення не наражатися на певний вид ризику. Впровадження та використання у своїй фінансовій діяльності програми та повного переліку етапів управління фінансовими ризиками мають забезпечити стабільну та прогнозовану діяльність підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: Учеб. курс / І.А. Бланк. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – К. : Эльга; Ника Центр, 2005. – 653 с.
2. Диба М.І. Сутність та види фінансових ризиків у системі ризик- менеджменту підприємства / М.І. Диба // Економіка і держава. – 2007, № 8. – С. 56–64.
3. Ніколайчук М.В. Оптимізація процесу оцінки ризиків сучасного підприємства / М.В. Ніколайчук // Фінанси України. – 2007, № 3. – С. 132–137.
4. Некрасова А.В. Управління фінансовими ризиками в Україні в сучасних умовах / А.В. Некрасова // Фінанси України. – 2006, № 7. – С. 89–93.
5. Кім Г.Ю. Фінансові ризики в системі фінансово-економічної безпеки / Г.Ю. Кім // Фінанси України. – 2008, № 5. – С. 101–106.
6. Приймак І.М. Управління ризиком втрати фінансової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища / І.М. Приймак // Формування ринкової економіки України. – 2009, № 19. – С. 413–419.
7. Прут М.О. Основні методи оцінки рівня фінансового ризику / М.О. Прут // Ринок праці та зайнятості населення. – 2010, № 2. – С. 202–206.
8. Фесюк М.О. Аналіз фінансових ризиків у системі управління підприємством / М.О. Фесюк, В.Л. Фесюк // Фінанси України. – 2009, № 3. – С. 78–82.
9. Партин Г.О. Фінансові ризики підприємства та методи їх нейтралізації / Г.О. Партин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010, № 20. – С. 66–69.

**Аннотация.** В статье усовершенствована программа управления финансовыми рисками предприятия. Определено, что для уменьшения негативного влияния риска применяются основные стратегии управления риском. Сделан вывод, что внедрение в своей финансовой деятельности программы и полного перечня этапов управления финансовыми рисками должно обеспечить стабильную и прогнозируемую деятельность предприятия. Использование предложенного варианта программы позволяет постоянно контролировать и мониторить процесс управления финансовыми рисками на предприятиях.

**Ключевые слова:** формирование, программа управления, финансовые риски, информационная база.

**Summary.** The paper improved the program's financial risk management company. Determined that in order to reduce the negative impact of risk apply basic risk management strategy. It was concluded that the implementation of its financial activities program and a complete list of the stages of financial risk management are to provide stable and predictable the company. Using the proposed option program allows you to keep under control and monitor the management of financial risks in the enterprises.

**Key words:** formation, program management, financial risk, knowledge base.



## ФУНКЦІЇ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ

## FUNCTIONS OF THE DEPOSIT GUARANTEE SYSTEM

**Анотація.** У статті розглядаються основні функції систем гарантування вкладів, які залежно від типу системи гарантування вкладів можуть доповнюватися заходами відповідного органу, що відповідає за наглядові функції фінансових інститутів гарантування вкладів, для підтримки функціонування проблемних банків. Відображено аналіз основних типів систем гарантування вкладів залежно від рівня нормативно-правового регулювання. Проведено аналіз переваг та недоліків кожного типу системи гарантування вкладів. Розглянуто системи гарантування вкладів залежно від тих цілей, які переслідує держава (або самі банки), вводячи в банківську систему інститут гарантування вкладів. Існування системи страхового захисту вкладів перешкоджає глобальному відтоку вкладів населення, якщо на ринок надходить критична новина про труднощі деяких комерційних банків. Система гарантування вкладів повинна забезпечити не тільки довіру людей до банківської системи країни, але й економіку держави стійкими інвестиціями.

**Ключові слова:** ринкова дисципліна, моральний ризик, функції страхування, типи страхування вкладів, страхування вкладів, економіка.

**Вступ та постановка проблеми.** У розробленні концепції системи обов'язкового страхування вкладів одне з основних питань полягає у визначенні правового статусу, повноважень, компетенції та функцій спеціальної організації з управління системою обов'язкового страхування вкладів. Цілі і завдання функціонування системи страхування вкладів припускають особливі вимоги, що пред'являються до такої організації. Міжнародний досвід свідчить, що система страхування вкладів повинна мати публічно-правовий статус. Саме тому одним із найбільш спірних питань, що виникають у функціонуванні системи страхування вкладів, є визначення функцій і повноважень системи страхування вкладів щодо банків-учасників. Деякі страховики вкладів мають більш широкі функції, у тому числі і нагляд за фінансовими інститутами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення основних функцій ефективних систем страхування вкладів займаються провідні вітчизняні та закордонні вчені-економісти, такі як Н. Кротов, Т. Смовженко, С. Трунін, В. Огієнко, І. Серветник, О. Лаврушина, Ю. Соколова, П. Мартиненко, С. Бенджамін та інші.

**Метою роботи** є вдосконалення системи страхування депозитів через функції систем страхування вкладів, які передбачатимуть широкі повноваження із застосування санкцій щодо банків під час нагляду за ними. Методологічною основою дослідження стали різні підходи до фінансування, що застосовуються страховиками депозитів, адже статус організації з управління системою страхування вкладів залежить від того, яким чином здійснюється фінансування виплат вкладникам у разі настання банкрутства банку, що входить у систему страхування вкладів.

**Результати дослідження.** Сьогодні система захисту банківських вкладів існує у понад ста країнах і являється складовою частиною банківської системи. Особливо варто підкреслити використовувану термінологію щодо захисту вкладів – «гарантування» і «страхування». У деяких країнах визнано, що термін «страхування» є занадто вузьким і формальним (підпорядкований встановленим критеріям і умовам страхування).

Система страхування вкладів – це заходи, які спрямовуються на захист вкладів та в подальшому є гарантією повернення вкладів у разі банкрутства банку частково або в повному обсязі.

Захистити інтереси вкладників можна не тільки шляхом формального страхування, але і шляхом державного гарантування повернення вкладів (за якого ініціатива, критерії та умови гарантування вкладів залежать від політичного рішення влади). Наприклад, у Великій Британії законодавчо був застосований термін «захист», а фінансовий орган, що забезпечує захист вкладів, називається «Фонд захисту вкладів». У документах Європейського союзу на цю тему (зокрема, в директиві Європейського парламенту від 30.05.1994 р. про системи гарантування вкладів) використовується термін «гарантування». У Німеччині вживається слово «sicherung», що перекладається як «гарантування» або «забезпечення». У Сполучених Штатах Америки з самого початку здійснення державних заходів щодо захисту вкладників (з 1933 року) був прийнятий термін «страхування», оскільки введена система мала багато формальних елементів, перенесених зі страхової сфери (формування страхового фонду, настання страхового випадку тощо). З того часу термінологія не змінювалася, хоча набір заходів, що застосовуються Федеральною корпорацією зі страхування депозитів, не вичерпується винятково виплатою страхових відшкодувань. В Україні прийнятним виявилось застосування механізму гарантування.

Система страхування вкладів реалізує свій вплив на розвиток банківської системи зокрема і економіки загалом за допомогою виконання трьох основних своїх функцій:

- соціальної;
- економічної;
- юридичної.

Функція соціального захисту вкладників досягається шляхом встановлення максимальної суми застрахованого (гарантованого) вкладу. У захисті шляхом дискреційних (прийнятих на розсуд уряду) заходів перелік застрахованих (гарантованих) вкладів може бути ширшим, але і в

цьому разі пріоритет віддається малим вкладникам, хоча поняття «малого вкладника» є різним для країн різного рівня розвитку.

Пріоритет малих вкладів і виключення як об'єктів страхування великих рахунків, які мають у банках корпорації, визначаються низкою взаємопов'язаних факторів і цілей:

- захист малих вкладників, вклади яких становлять значну частину національних заощаджень, має особливе значення для забезпечення високої або хоча би прийнятної для загальнонаціональної норми накопичення і підтримки соціальної стабільності;

- численність малих вкладників може створити особливо критичну ситуацію в банківських кризах, напруженість у разі масового вилучення вкладів і спровокувати соціальне невдоволення, з яким важко буде впоратися;

- необ'єктивність і недостатність інформації особливо позначається на поведінці малих вкладників, оскільки вони за визначенням не можуть мати повної інформації і діяти з достатнім ступенем раціональності;

- захист вкладників зазвичай вимагає значних фінансових ресурсів, найчастіше це витрати бюджетних коштів, що змушує державу обмежувати розміри застрахованих (гарантованих) вкладів, а для повнішого охоплення вкладів необхідне збільшення внесків банків у фонд страхування (гарантування).

Економічна функція системи страхування вкладів полягає у підтримці прийняттого рівня ризиків як для вкладників, так і для банківської системи, створення умов для повноцінної конкуренції.

У перехідний період банківські вкладники особливо схильні до трьох типів ризиків, які можна охарактеризувати як кредитний, інфляційний і політичний.

Кредитний ризик властивий вкладу, як і кожному незабезпеченому кредиту. Це ризики банкрутства банку і різних варіантів відмови або затримки виплати вкладів. Вони принципово не можуть бути усунені в будь-якій банківській системі, але можуть бути істотно зменшені за ефективно банківської системи і державного регулювання.

Інфляційний ризик пов'язаний зі знеціненням вкладених грошей, які не покриваються відсотком закладами. Навіть при повній ринковій свободі встановлення процентних ставок малі вкладники зазвичай не в змозі отримати відсоток, що перевищує фактичний темп зростання цін. Негативний реальний відсоток за інфляції для таких вкладників – швидше правило, ніж виняток. У період ринкових перетворень саме цей фактор частково був більший у країнах Східної Європи і в більшості республік колишнього Радянського Союзу, що ставить його в число пріоритетних проблем, які підлягають вирішенню для створення умов забезпечення стабільності внутрішніх заощаджень.

Політичний ризик пов'язаний з можливістю прийняття державою обмежувальних або конфіскаційних заходів щодо вкладників. Наприклад, коли на початку дев'яностих років минулого століття після припинення діяльності радянського Ощадбанку і створення Ощадбанку України, якому перейшли всі вклади населення України, грошові кошти вкладників були заморожені, і тільки через 20 років почали частково проводити виплати окремим категоріям громадян, та й то з істотними обмеженнями. З іншого боку, посилюються конкурентні позиції приватних банків порівняно з державними, де гарантії збереження заощаджень спочатку визначаються участю в їхньому капіталі держави. Посилення конкуренції в банківській сфері сприяє розвитку нових банківських продуктів і технологій банківського обслуговування, що сприятливо позначається на розвитку економіки загалом.

Юридична функція системи захисту вкладів заснована на правовому захисті їхніх економічних прав, який є законодавчо оформленим.

Створення систем страхування вкладів дає можливість істотного збільшення пасивів комерційних банків. При цьому перевагою для населення є можливість безбоязно інвестувати гроші в банки і отримувати відповідний дохід. Перевагою для економіки країни є збільшення обсягів банківських кредитів та інвестицій.

Крім того, залежно від типу системи страхування вкладів перераховані вище функції щодо захисту вкладників шляхом гарантування повернення їхніх заощаджень можуть доповнюватися заходами відповідного органу з підтримки функціонування проблемних банків. Це сприяє збереженню можливостей банку щодо виконання ним своїх зобов'язань перед вкладниками, забезпечує економію державних коштів, призначених для розрахунків із вкладниками збанкрутілих банків, підвищує довіру до банківської системи загалом.

Водночас система державного страхування вкладів та механізми соціально-економічного захисту вкладників можуть сприяти тому, що поведінка як банків, так, і їхніх вкладників стає менш відповідальною, таким чином і виникає послаблення ринкової дисципліни. Це явище отримало назву «морального ризику». Ефективна ринкова дисципліна передбачає, що вкладник, контролюючи фінансовий стан кредитної організації, буде вимагати більш високу процентну ставку по депозитах (тобто премію за ризик) або взагалі відкличе депозит із банку, який проводить надмірно ризиковану політику. У першій ситуації функціонує цінний механізм ринкової дисципліни, а в другій – кількісний. Крім того, ринкова дисципліна впливає на кредитні організації через механізм структурних зрушень, який змінює структуру ресурсної бази банку у разі зниження його стійкості. Так, для довгострокового інвестування коштів вкладники обирають надійніші банки, а короткострокові вклади та депозити до запитання можуть бути розміщені і в менш надійних кредитних організаціях.

В умовах асиметрії інформації і у функціонуванні систем страхування депозитів може спостерігатися послаблення уваги вкладників до фінансового стану кредитних організацій, оскільки повернення коштів їм гарантоване.

Тому основні зусилля регуляторів спрямовані на підтримку ринкової дисципліни та збереження на ринку достатньої кількості агентів, що мають можливість і стимул контролювати поведінку банків. Із цією метою встановлюються спеціальні правила й умови страхування вкладів.

У зв'язку з цим необхідні додаткові обмеження, що дають змогу нейтралізувати або хоча би зменшити негативні наслідки функціонування системи страхування.

Класифікувати системи страхування вкладів можна за різними ознаками. Залежності від рівня нормативно-правового регулювання розрізняють два принципово різних типи цих систем.

Перший тип – це некодифікована система, коли держава є гарантом банківської системи. У цьому разі досягається гнучкість та індивідуалізація форм і способів гарантування вкладів, проте відсутня єдність норм для гарантії закладами для кожного вкладника.

Перевага некодифікованої системи страхування полягає в тому, що великі і маленькі вкладники захищені рівною мірою, а державі не потрібно організовувати страховий фонд і керувати ним. Водночас некодифіковані системи породжують об'єктивні умови для корупції; рішення про санацію банку залежить від частки державної участі в цьому банку, проте недержавним

проблемним банкам, як правило, не надається фінансова допомога, а витрати несуть вкладники некодифікованих систем страхування.

Другий тип – кодифікована система, коли існує законодавчо описана система страхування. Визначення у правовому порядку умов і параметрів страхування банківських вкладів обмежує гнучкість взаємовідносин системи страхування вкладів із банками і їхніми клієнтами внаслідок високого рівня регламентування, але водночас дає можливість чітко зафіксувати процедури здійснення повернення вкладів у разі банкрутства банків у законодавчо визначених межах.

У кодифікованій системі процедури страхування в юридичному порядку зазвичай визначаються:

- типи інститутів, які беруть участь у системі страхування;
- види зобов'язань, які підлягають захисту;
- межі страхування (ліміти страхових внесків та страхових виплат);
- процедура страхових виплат;
- право управління фондом страхування вкладів;
- порядок фінансування фонду страхування вкладів;
- визначення моменту неплатоспроможності банку;
- процедура банкрутства банків.

Залежно від форми участі банків у системі страхування вкладів можна виділити системи з обов'язковою та з добровільною участю.

При цьому перший тип систем страхування поступово отримувал все більше визнання.

Добровільний принцип страхування в Україні не ставив інтересу. Основні аргументи на користь обов'язкової участі в системі захисту вкладів полягають у тому, що тільки такий підхід забезпечує розподіл ризиків по всій банківській системі і дає можливість уникнути небезпеки негативного відбору, коли страховим прикриттям користуються фінансово нестійкі банки. Стійкі ж банки утримуються від участі в системі, не бажаючи сплачувати чужі ризики.

Можна розділити системи страхування за такими ознаками, як:

- залежність величини страхових внесків від рівня ризикованості політики банку;
- склад видів вкладів, що входять до переліку застрахованих;
- рівень і диференціація страхових внесків; умови і порядок формування страхового фонду;
- склад функцій, які виконуються державними органами у справах захисту вкладів.

Більшість країн надають гарантії не по рахунках, а на одного вкладника. Зросла частка систем, які не надають страхового захисту міжбанківських вкладів.

Законодавство, що регулює систему страхування вкладів, найчастіше визначає умови, за яких інститут вважається неплатоспроможним, і зумовлює відповідну процедуру компенсації застрахованих вкладів. Наприклад, відповідно до Директиви Європейського Союзу 94/19/ЄС про системи страхування вкладів від 16.05.1994 р. інститут вважається неплатоспроможним, якщо він не повертає вкладу клієнту протягом 10 днів після пред'явлення вимоги. Обмеження страхування можуть встановлюватися за видом вкладу або за типом вкладника, або комплексно у поєднанні гарантій як для кожного типу вкладника, так і для кожного виду рахунку. Можливі варіанти збільшення встановлених лімітів, особливо якщо правила не визначають точно порядку страхування спільних рахунків і довірчих рахунків, керованих пенсійними фондами. Окремо виділяються ліміти для подружжя, яке володіє спільним вкладом.

У кожній країні окремо вирішується питання і про те, на які об'єкти поширюється страховий захист. Іншими словами, на які види банківських вкладів і на вклади яких осіб. У різних країнах під страхування підпадають:

- всі внески, крім міжбанківських депозитів;
- лише вклади в національній валюті;
- лише вклади в іноземній валюті;
- лише банки, які перебувають на території країни;
- лише на місцеві банки (тобто не поширюється на філії і представництва іноземних банків);
- лише філії та представництва іноземних банків, що діють на території країни, та ін.

Тобто в цьому питанні немає єдиного підходу, і кожна країна вибирає для себе найбільш економічно доцільний спосіб залежно від тих цілей, які переслідує держава (або самі банки), вводячи в свою банківську систему інститут страхування. Так, наприклад, якщо метою є залучення іноземного капіталу в економіку держави, то, отже, і привілейоване становище (в тому числі і у вигляді додаткових банківських гарантій) матимуть іноземні вкладники і представництва іноземних банків; і навпаки, якщо метою є залучення в економіку коштів, що знаходяться на руках у місцевого населення (як, наприклад, в Україні), то відповідно і перевага надаватиметься місцевим вкладникам і місцевим банкам. Але, звичайно, оптимальним способом є поєднання обох елементів, тому що для економіки будь-якої країни є важливими як матеріальні вливання ззовні, так і кошти, вже знаходяться у країні.

Інша справа, що з урахуванням специфіки економіки кожної країни значення одного елемента може бути меншим, ніж значення іншого. Наприклад, у Великій Британії та Франції страхуються тільки вклади в національній валюті і не страхуються вклади у відділеннях місцевих банків за кордоном, а в Німеччині страховий захист надається вкладам, зробленим як у національній валюті, так і в іноземній, крім того, страхуванню також підлягають вклади, зроблені в закордонних представництвах місцевих банків.

У кодифікованій системі можливі кілька форм організації фонду страхування вкладів:

- 1) фонд створюється, управляється і фінансується державою (в цьому разі виникає небезпека виникнення морального ризику, оскільки банки не поділяють витрати у разі банкрутств інших банків);
- 2) приватне управління зі схемою взаємного страхування без участі держави, тобто прихована державна гарантія;
- 3) фонди, спільно керовані представниками банків та державою, що фінансуються банками;
- 4) фонди, керовані громадськими корпораціями, що частково фінансуються банками.

Розрізняються і варіанти виконання наглядових функцій інститутів страхування вкладів:

- 1) система страхування вкладів, у якій функція нагляду закріплена за Центральним банком;
- 2) 2 функції нагляду покладені на незалежні органи (інститут страхування вкладів цих функцій не виконує), наприклад, Міністерство фінансів;
- 3) інститут страхування вкладів має широкі повноваження, включаючи виконання функцій регулювання, інспектування, виключення із членів корпорації;
- 4) інститут страхування вкладів тісно взаємодіє з органами банківського нагляду з метою обміну інформацією.

Що стосується першого типу системи страхування вкладів, у якій функція нагляду закріплена за Центральним банком, то сюди належать такі країни, як Аргентина,



Італія, Нідерланди, Білорусь, Греція, Чехія, Китай, Словаччина.

Прикладом другого типу системи страхування депозитів (вкладів), де функцію нагляду виконує орган, відповідальний за страхування вкладів (депозитів), є Федеральна корпорація зі страхування депозитів (ФКСД) США. ФКСД бере участь у здійсненні нагляду за залученням вкладів банками з метою дотримання принципів, які гарантують надійність і стійкість банківської системи загалом, а також норм законодавства. Подібний нагляд передбачає різні заходи – від моніторингу стану бухгалтерського обліку до контролю над дотриманням федерального законодавства, що встановлює норми кредитування.

ФКСД має право на ранніх стадіях фінансових проблем надавати допомогу банку шляхом викупу активів і надання позик для недопущення банкрутства у подальшому.

На ФКСД покладено і проведення ліквідаційних заходів у банках, позбавлених права залучати вклади. ФКСД має повний контроль над банком, що став неплатоспроможним, і має право змінювати керівництво, проводити реструктуризацію або шляхом об'єднання з іншим банком, або за рахунок передачі останньому активів і пасивів.

Третій тип – змішана ССВ, де наглядову функцію виконує організація, відповідальна за страхування вкладів спільно з Центральним банком (або іншим органом, який відповідає за нагляд комерційних банків, наприклад, Міністерство фінансів).

У Бельгії, Данії, Ісландії система страхування вкладів дає можливість надавати підтримку проблемним банкам для порятунку від банкрутства, наприклад, сприяння у продажу банку іншій фінансовій установі, надання коштів або втручання на превентивній основі.

В Іспанії існує три фонди страхування вкладів, і вони використовуються Національним банком для реалізації його законодавчо закріплених повноважень із підтримки платоспроможності кредитних організацій в разі настання фінансових труднощів і для забезпечення нормального функціонування банківської системи. Фонди діють як агенти Банку Іспанії у процесі реалізації заходів запобігання банкрутству і ліквідації кредитних інститутів. Сформована в цих країнах практика страхування вкладів показує, що страховики шляхом поєднання розглянутих функцій використовують принцип найменших витрат і користуються широким набором методик прогнозування банкрутств банків та врегулювання проблем неспроможних банків.

Четвертий тип системи страхування вкладів – у якому наглядова функція належить органу, відповідальному за нагляд комерційних банків.

У деяких країнах фондам страхування вкладів надана можливість придбання активів банків-членів і кредитування їх із метою зменшення витрат у разі злиття і зниження ризику банкрутства.

Залежно від типу фінансування страхування вкладів внески або збори можуть збиратися на базі як *ex-ante* (авансом), так і *ex-post* (по факту). Приймаючи рішення про те, яким чином здійснювати фінансування системи страхування депозитів, необхідно розглянути низку додаткових питань, таких як визначення розміру внесків у систему страхування депозитів, встановлення порядку їх перевірки та збору; а також розгляд доцільності; створення окремих фондів страхування депозитів для різних типів інститутів.

Величина страхових внесків банків дуже розрізняється у країнах світу. Вкладами є:

- 1) застраховані вклади;
- 2) сумарна кількість вкладів на одну особу;
- 3) окремі види зобов'язань або їх загальна сума;
- 4) активи, зважені з урахуванням ризикованості;
- 5) недіючі кредити або загальна сума кредитів.

Зазвичай премії залежно від активних статей балансу поєднуються зі внесками, пропорційними тим чи іншим видам зобов'язань. Така комбінація має на меті врахування ризикованості поведінки банку на ринку. Зокрема, у Сполучених Штатах Америки розрахунок величини страхових внесків здійснюється залежно від ступеня ризику, розміру капіталу та інших показників діяльності банку.

Залежно від завдань, які ставляться перед подібними системами, можна виділити три різновиди їх побудови. По-перше, систему страхування клієнтських вкладів, що діє відповідно до норм страхової діяльності. По-друге, систему гарантій, що володіє більшою гнучкістю у наборі заходів із оздоровлення банку. У першій ситуації у разі банкрутства банку вкладник отримує зі спеціального фонду певну суму в межах страхового покриття. У другій – можливі втрати вкладників не відшкодовуються, але робиться комплекс заходів із оздоровлення банку. По-третє, змішану систему, що містить у собі елементи двох вищезгаданих систем. У деяких країнах, наприклад Німеччині, використовується сукупність типів систем, що пояснюється неоднорідністю установ, що входять до складу кредитної системи. Захист інтересів вкладників здійснюється прямо і побічно. Особливий інтерес становить перший підхід, оскільки саме на його основі будуються рекомендації Міжнародного Валютного Фонду (МВФ).

**Висновки.** Головною внутрішньою функцією сучасної держави є функція захисту інтересів особистості і суспільства, яка у відносинах з банківським сектором реалізується шляхом здійснення державою комплексу заходів, що передбачають, зокрема, реформування і вдосконалення банківської системи. Одним із основних напрямів реформування та вдосконалення банківської системи державою і банківським співтовариством визнано забезпечення ефективного функціонування та вдосконалення системи обов'язкового гарантування вкладів фізичних осіб. Основним завданням є розвиток механізмів, що дають змогу забезпечити максимальний захист прав і законних інтересів громадян, у тому числі у відносинах із банківським сектором. Держава приділяє особливу увагу створенню стабільної, динамічної і конкурентоспроможної банківської системи й активно діє спільно з Міжнародним Валютним Фондом, Національним банком України, Фондом гарантування вкладів фізичних осіб і банківськими фінансовими інститутами щодо посилення захисту прав вкладників і кредиторів банків.

Сьогодні у світі діють різноманітні системи страхування (гарантування) вкладів, створення яких сприяє зміцненню довіри фізичних та юридичних осіб до банківської системи країни, тим самим створюються сприятливі умови для розвитку банківської сфери загалом і надання банківських послуг населенню зокрема. В умовах світової фінансової кризи національні системи страхування вкладів підтверджують свою ефективність, забезпечуючи страховий захист коштів і стимулюючи їх залучення у банківську систему.



Список використаних джерел:

1. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» № 4452-VI від 23.12.2012 / Верховна Рада України. – Офіц. Вид. – К. : Відомості Верховної Ради України, 2012, № 50, 564 с.
2. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : ЦНД НБУ, Знання, 2011. – 504 с.
3. Директива Європейського союзу 94/19/ЄС про системи страхування вкладів від 16.05.1994 року (Directive 94/19 / ЄС of the European Parliament and of the Council of 16 May 1994 on deposit-guarantee schemes // Official Journal. L 135 , 31.05.1994. – P. 5–14).
4. Козьменко, С.М. Реформа національної системи гарантування вкладів: ключові положення та перспективи розвитку / С. Козьменко, І. Школьник, Т. Савченко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 6. – С. 14–39.
5. Малік М. Захист заощаджень населення в банківській системі як напрям підвищення стабільності кредитних установ України / М. Малік, В. Харабара // Вісник КНУ ім. Шевченка. Сер.: Економіка. – 2010. – № 86–87. – С. 114.
6. Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems [Електронний ресурс]. – Електронні текстові дані (10709 байт) // International Association of Deposit Insurers. – [29 February, 2008]. – Режим доступу: [http://www.iadi.org/docs/Core\\_Principles\\_final\\_29\\_Feb\\_08.pdf](http://www.iadi.org/docs/Core_Principles_final_29_Feb_08.pdf).
7. Cull R. The effect of deposit insurance on financial depth: a cross-country analysis / R. Cull // Washington: World Bank. – 1998. – 30 p.

**Анотация.** В статье рассматриваются основные функции систем гарантирования вкладов, которые в зависимости от типа системы гарантирования вкладов могут дополняться мерами соответствующего органа, который отвечает за надзорные функции финансовых институтов гарантирования вкладов, для поддержания функционирования проблемных банков. Отражен анализ основных типов систем гарантирования вкладов в зависимости от уровня нормативно-правового регулирования. Проведен анализ преимуществ и недостатков каждого типа системы гарантирования вкладов. Рассмотрены системы гарантирования вкладов в зависимости от тех целей, которые преследует государство (или сами банки), вводя в банковскую систему институт гарантирования вкладов. Существование системы страховой защиты вкладов препятствует глобальному оттоку вкладов населения, в случае если на рынок поступает критическая новость о трудностях некоторых коммерческих банков. Система гарантирования вкладов должна не только обеспечить доверие людей к банковской системе страны, но и обеспечить экономику государства устойчивыми инвестициями.

**Ключевые слова:** рыночная дисциплина, моральный риск, функции страхования, виды страхования вкладов, страхование вкладов, экономика.

**Summary.** The article deals with the basic functions of deposit guarantee, which, depending on the type of deposit guarantee measures may be supplemented by the relevant body responsible for the oversight functions of financial institutions deposit guarantee to support the operation of troubled banks. Shows the main types of deposit guarantee depending on the level of regulation. The analysis of the advantages and disadvantages of each type of deposit guarantee system. Considered deposit guarantee system, depending on the goals pursued by the state (or the banks themselves) entering into the banking system deposits guarantee institution. The system of deposit insurance coverage hinders global outflow of deposits, in case the market goes critical news about the difficulties of some commercial banks. Deposit Insurance System should not only ensure people's trust in the banking system, but the state's economy and provide stable investments.

**Key words:** market discipline, moral hazard, insurance functions, types of deposit insurance, deposit insurance economics.

**Богма О. С.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів та кредиту  
Запорізького національного університету*

**Bogma O. S.**  
*Candidate of Science in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of Department of Finances and Credit  
Zaporizhzhya National University*

## **ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ПРИНЦИПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ БЮДЖЕТНИМ ПРОЦЕСОМ УКРАЇНИ**

### **DESCRIPTION OF SIGNIFICANT STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING BUDGET PROCESS UKRAINE**

**Анотація.** У статті обґрунтовано доцільність використання стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом України. Систематизовано принципи, на яких має будуватися стратегічний облік в управлінні бюджетним процесом, до яких віднесено як базові принципи бухгалтерського обліку, так і специфічні принципи, які відображають стратегічну спрямованість вказаного виду обліку. Зроблено висновок, що практичне застосування вказаних принципів дає можливість забезпечити оптимальну організацію стратегічного обліку факторів та елементів бюджетного процесу в умовах невизначеності та ризику.

**Ключові слова:** бюджетний процес, стратегічний облік, бюджетна безпека, бюджет, принцип, управління, зовнішні фактори, невизначеність, ризик.

**Вступ та постановка проблеми.** Бюджетна безпека країни зокрема та фінансова безпека в цілому безпосередньо залежать від ефективності бюджетного процесу, що має забезпечувати прийняття реального, обґрунтованого й збалансованого бюджету, який створює можливість для виконання в повному обсязі державою своїх функцій, підвищення стійкості соціально-економічного розвитку країни, узгодження та найповнішої реалізації бюджетних інтересів всіма групами їх носіїв. Однак, сьогодні слід констатувати наявність численної кількості проблем у вітчизняній бюджетній сфері, зокрема у сфері організації та реалізації бюджетного процесу. Так, до важливих змістовних проблем організації і реалізації бюджетного процесу в Україні можна віднести: проблеми на стадії прийняття бюджету (несвочасність прийняття, непрозорість, низька якість бюджету, планування від досягнутого, відсутність стратегічної орієнтації та ін.); проблеми на стадії виконання бюджету (необґрунтоване встановлення дефіциту бюджету та проблеми його фінансування; державний борг; дисбаланс у фінансуванні місцевих бюджетів; недоліки у застосуванні програмно-цільового методу у бюджетному процесі та ін.); проблеми контролю та відповідальності (неефективність використання бюджетних коштів, посилення відповідальності розпорядників бюджетних коштів, проблема «освоєння» бюджетних коштів та ефективності, відсутність дієвого механізму контролю за діяльністю бюджетних інститутів та ін.) [1, с. 43].

Таким чином, існує нагальна необхідність підвищення ефективності вітчизняного бюджетного процесу, що своєю чергою вимагає забезпечення ефективного обліково-контрольного супроводу діяльності з управління ним. Відтак, пропонуємо використовувати стратегічний облік як інструмент підвищення ефективності управління бюджетним процесом та, відповідно, вдосконалення державного регулювання бюджетної безпеки України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретичних та прикладних засад підвищення ефективності функціонування бюджетної системи, організації бюджетного процесу та забезпечення бюджетної безпеки України присвячено наукові праці багатьох вітчизняних учених, зокрема: В. Базилевича, О. Барановського, З. Варналія, В. Гесця, Ю. Желябовського, І. Запартіної, М. Єрмошенка, Л. Клеця, К. Павлюка, Ю. Пасічника, В. Плєскача, Н. Рубана, І. Чугунова, С. Юрія та ін.

Проблематиці обліково-аналітичного забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень присвячено наукові праці численних закордонних та вітчизняних вчених, серед яких: І. Алексєєва, П. Атамас, М. Болдуєв, М. Бромвіч, А. Герасимович, К. Друрі, І. Каракоз, Р. Купер, А. Кузьмінський, Д. Нортон, О. Ніколаєва, А. Пилипенко, Б. Райан, К. Уорд, Н. Хахонова, В. Шевчук та ін.

Проте, незважаючи на наявність значної кількості публікацій з досліджуваної проблематики, й дотепер залишається багато недостатньо досліджених питань у галузі теорії та практики підвищення ефективності функціонування бюджетної системи й оптимізації бюджетного процесу. Зокрема, більш детального розгляду потребують питання вдосконалення обліково-контрольного супроводу бюджетного процесу, зокрема, на основі використання стратегічного обліку.

**Формулювання цілей статті.** Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності використання стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом й систематизації основних принципів управління бюджетним процесом на основі стратегічного обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відзначимо, що доцільність використання на практиці стратегічного обліку реалізації бюджетного процесу визначається тим, що існуюча система формування та виконання бюджету України – який представляє собою складну фінансову систему, діяльність якої протікає в умовах не-

значеності та ризиків та піддається впливу як зовнішніх так і внутрішніх факторів – не відповідає повною мірою вимогам стратегічного менеджменту.

Так, як відзначає С.М.Фролов [2], низька якість державного бюджету багато в чому пояснюється недоліками в його плануванні, адже бюджет кожного року від початку і до кінця є новим документом, що був складений за умов поточної реальності, не враховуючи стратегії розвитку держави. Відповідно, постає така проблема, як відсутність стратегічної складової в бюджетному процесі, адже бюджет планується на рік, в той час як стратегічний розвиток держави та її складових потребує довгострокових фінансових планів країни. В результаті фінансово-бюджетна і соціально-економічна стратегії держави розвиваються паралельними шляхами, замість необхідного симбіозу.

О.В. Щербина підкреслює, що аналіз звітів про виконання державних бюджетів засвідчує, що експерти Рахункової палати неодноразово наголошували про невідповідність практики державного прогнозування, яка унеможлиблює надання економічним агентам чітких макроекономічних орієнтирів, що не сприяє ефективній економічній діяльності. Також дослідниця відзначає необхідність перегляду структури видатків та корегування її відповідно до напрямів стратегічного розвитку держави, а також необхідність вирішення ряду проблем з контролем за рухом бюджетних коштів [3].

Свою чергою, автори [4] наголошують на актуальності побудови ефективної системи формування доходної і видаткової частин державного бюджету та відзначають, що з урахуванням сучасної соціально-економічної ситуації доцільним є використання інституцій, які здатні здійснювати функції моніторингу, поточного контролю, інформаційно-методологічного забезпечення всього комплексу заходів, спрямованих на модернізацію існуючої системи бюджетування в Україні [4, с. 185, 189].

Свою чергою, саме практичне використання стратегічного обліку в бюджетному процесі має потенціал формування єдиного інформаційного простору, спрямованого на забезпечення своєчасною, повною, достовірною та релевантною інформацією системи стратегічного державного управління бюджетним процесом.

При цьому, автори [5] відзначають, що обліково-аналітична система, що має стратегічну спрямованість, представляє собою інтеграцію систем обліку, планування, контролю й аналізу, що забезпечує систематизацію інформації для оперативних управлінських рішень і координацію майбутнього розвитку, при цьому важливою частиною цієї системи є стратегічний облік. Також дослідники підкреслюють, що при побудові сучасної облікової системи – яка повинна враховувати встановлені стратегічні цілі відповідного суб'єкта – до уваги слід брати не тільки внутрішні фактори, але й враховувати вплив зовнішніх факторів, що цілком можливо реалізувати на базі концепції стратегічного обліку [5]. Останнє – враховуючи той факт, що сьогодні вітчизняна бюджетна система функціонує в умовах значної кількості викликів та загроз як внутрішнього, так і зовнішнього походження, що своєю чергою висуває в якості одного з першочергових завдань необхідність обліку та оцінювання впливу на хід та результати бюджетного процесу зовнішніх факторів – переконливо свідчить про доцільність використання стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом.

І.Г. Криштопа [6] у свою чергу відзначає, що в сучасних умовах досягнення бажаного стратегічного результату є можливим тільки за наявності інформаційної бази, здатної забезпечити як розробку методичних основ стратегії

розвитку, так і проведення аналізу й оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень щодо залучення, розподілу та використання ресурсів. Однак, на основі інформації, що продукується чинною системою бухгалтерського обліку, розв'язання комплексу наведених завдань за багатьма параметрами неможливе, адже ретроспективний характер інформації та її спрямованість на внутрішні факти знижують об'єктивність оцінки конкретних ситуацій і своєчасність реалізації обраних керівництвом стратегій адаптації до нових умов господарювання. При цьому дослідниця підкреслює, що з огляду на важливість вирішення цієї проблеми, підвищується актуальність розв'язання завдань щодо побудови стратегічного обліку [6, с. 4]. Таким чином, враховуючи той факт, що в традиційних обліку та управлінні основний акцент робиться на обліку внутрішніх факторів функціонування об'єкту, в той час як обліку факторів зовнішнього середовища не приділяється належної уваги, а також з урахуванням важливості побудови дієвої та адекватної сучасним реаліям системи оцінювання ефективності процесів залучення, розподілу та використання бюджетних коштів, використання стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом України вважаємо цілком логічним та прийнятним.

Щодо принципів, на яких має будуватися стратегічного облік в управлінні бюджетним процесом, то відзначимо, що вони мають ґрунтуватися як на базових принципах бухгалтерського обліку, таких як принципи повноти висвітлення, обачності, безперервності [7], так і на специфічних, які відображають стратегічну спрямованість цього виду обліку принципах: фракталізації, нарощування потенціалу, відповідності стратегії, адаптивності.

Так, по відношенню до управління бюджетним процесом принцип безперервності інтерпретується нами як принцип безперервності бюджетного процесу, який, враховуючи той факт, що стратегічні рішення мають довгострокову перспективу, виступає одним з найважливіших принципів стратегічного обліку. Він виходить з того, що держава й надалі провадитиме свою бюджетну політику на основі відповідної стратегії, в стратегічному аспекті її діяльність у бюджетній сфері матиме спрямованість на досягнення стійкових темпів соціально-економічного розвитку країни, бажаних фінансових показників і приросту бюджету.

Цей принцип також передбачає, що процес планування, обліку, контролю, аналізу та коригування бюджетів здійснюється безперервно відповідно до існуючого бюджетного регламенту [8]. Він також вказує на послідовність побудови стратегічного облікового процесу під час розв'язування конкретних завдань управління бюджетним процесом [9].

Принцип адаптивності передбачає пристосування побудови та функцій стратегічного обліку до конкретних умов управління бюджетним процесом [9]. Відповідно, він визначає гнучкість системи стратегічного обліку щодо забезпечення учасників бюджетного процесу саме тією інформацією, яка необхідна для їх своєчасної реакції на зміни зовнішнього середовища та ухвалення необхідних стратегічних рішень, що виступає є одним з основних факторів забезпечення ефективного функціонування та розвитку держави.

Принцип повноти висвітлення передбачає, що стратегічний облік повинен відображати всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки реалізації бюджетної політики держави та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі.

Цей принцип досягається за рахунок дотримання вимог надійності та релевантності інформації. Так, надійність інформації вимагає визначення реальної вартості

бюджетних потоків, перспектив економічного розвитку країни, обґрунтування обраної бюджетної стратегії на основі використання інструментів фінансового інжинірингу, а саме системи похідних балансів звітів. У свою чергу, релевантність облікової інформації визначає її смислову відповідність поставленим стратегічним меті й завданням бюджетної політики.

Тобто, під релевантністю облікової інформації слід розуміти певну бажану характеристику інформації, що може впливати на рішення користувачів, тобто визначати управлінські рішення (в нашому випадку рішення щодо управління бюджетним процесом. Отже, вимога релевантності передбачає, що інформація повинна мати пряме відношення або вигідне застосування в діях, для яких вона призначалася, щоб забезпечити одержання бажаного результату [10, с. 98]. Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління бюджетним процесом повинно мати релевантний характер, що виступає обов'язковою умовою ухвалення адекватних стратегічних рішень у бюджетній сфері на основі одержаної інформації.

Принцип обачності передбачає застосування в стратегічному обліку таких методів, які дадуть можливість врахування та оцінювання негативного впливу на потенціал бюджету зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, тобто об'єктом стратегічного обліку в цьому випадку виступає величина ризиків і можливих втрат. Відтак, цей принцип виступає одним із визначальних принципів захисту державного бюджету.

Принцип нарощування потенціалу спрямований на вирішення питань щодо збільшення потенціалу дохідної бази бюджету, підвищення ефективності використання бюджетних коштів з орієнтацією на довгостроковий ефект, підвищення реальної вартості чистих доходів і видатків бюджету у коротко, середньо та довгостроковому періоді в умовах ризику і невизначеності.

Принцип факталізації розглядає бюджетний процес як об'єкт стратегічного обліку, інформаційний простір якого є складною системою, що складається з фракталів простору й часу та їх комбінацій.

Відзначимо, що доцільність організації стратегічного управлінського обліку в управлінні бюджетним процесом за фракталами простору і часу можна пояснити наступними факторами: [11, с. 105].

- отримання і використання інформації у фрактальному розрізі забезпечить можливість багатоваріантного вирішення стратегічних завдань щодо управління бюджетним процесом в умовах ризику та невизначеності, вибору і реалізації найбільш оптимального варіанту рішення;

- використання фракталів підвищує можливості проведення стратегічного моніторингу особливостей орга-

нізації бюджетного процесу з виділенням проблемних місць, наповнення дохідної бази, використання бюджетних коштів та ін.;

- використання територіальних і часових фракталів дає можливість відобразити в обліку багатоваріантність подій під дією різних зовнішніх чинників і забезпечити краще пристосування бюджетної системи та процесу до зовнішнього середовища;

- виділення як об'єкту стратегічного управлінського обліку територіальних фракталів і часових горизонтів відповідає вимогам парадигми глобального стратегічного менеджменту.

Принцип відповідності стратегії вказує на те, що, враховуючи той факт, що бюджетна система виступає складовою фінансової системи країни, бюджетна політика (у розрізі бюджетної тактики і стратегії) має бути узгоджена зі стратегічними цілями та напрямками фінансової політики країни. Своєю чергою, фінансова стратегія взагалі та бюджетна стратегія зокрема мають бути узгоджені із загальною соціально-економічною стратегією України. Обов'язковою умовою також виступає узгодження між собою бюджетної стратегії і тактики таким чином, щоб тактичні задачі не суперечили стратегічним планам.

В цілому вважаємо, що використання зазначених принципів сприятиме забезпеченню ефективної організації стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом України.

**Висновки.** Таким чином, враховуючи відсутність стратегічної складової в бюджетному процесі, необхідність перегляду структури видатків, вирішення ряду проблем з контролем за рухом бюджетних коштів та ін., обґрунтовано доцільність використання стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом, що дозволить не лише забезпечити своєчасною, повною, достовірною та релевантною інформацією систему стратегічного державного управління бюджетним процесом та обліку, але й здійснювати оцінювання впливу на хід та результати бюджетного процесу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. При цьому до основних принципів побудови стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом віднесено принципи повноти висвітлення, обачності, безперервності бюджетного процесу, фракталізації, нарощування потенціалу, відповідності стратегії, адаптивності, застосування яких дає можливість забезпечити оптимальну організацію стратегічного обліку факторів та елементів бюджетного процесу в умовах невизначеності та ризику.

Перспективою подальших досліджень виступає визначення основних етапів побудови організаційної моделі стратегічного обліку в управлінні бюджетним процесом України.

#### Список використаних джерел:

1. Бугай Т.В. Сучасні проблеми та вектори розвитку бюджетного процесу в Україні / Т.В. Бугай // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 40–49.
2. Фролов С.М. Дослідження проблем організації і реалізації бюджетного процесу в Україні [Електронний ресурс] / С.М. Фролов // Електронний архів Сумського державного університету. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8043/3/a.r.9.pdf>.
3. Щербина О.В. Бюджетний процес в Україні контексті змін бюджетного законодавства [Електронний ресурс] / О.В. Щербина // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 4. – Режим доступу до журналу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=840>.
4. Пономаренко С.Б. Реформування організації та реалізації бюджетного процесу: основні напоями, проблеми та шляхи їх вирішення / С.Б. Пономаренко Н.А. Вакарчук // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 4 (74). – С. 185–191.
5. Фатенюк-Ткачук А.О. Стратегічний облік у системі управління підприємством А.О. Фатенюк-Ткачук, К.П. Замойська // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. – Режим доступу до ресурсу : [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12721/1/45\\_236-245\\_Vis721menegment.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12721/1/45_236-245_Vis721menegment.pdf).
6. Криштопа І.І. Побудова стратегічного обліку об'єднаного бізнесу / І.І. Криштопа // Дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук. Спеціальність 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності), Київ, 2016. – 578 с.



7. Принцип бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] Вільна енциклопедія Вікіпедія. [https://uk.wikipedia.org/wiki/Принцип\\_бухгалтерського\\_обліку](https://uk.wikipedia.org/wiki/Принцип_бухгалтерського_обліку).
8. Положение о бюджетном управлении [Электронный ресурс] Группа компаний SoftProm. – Режим доступа к ресурсу : <http://softprom.su/library/method/budget/reglament/?template=25>.
9. Принципи організації бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] Бібліотека економіста онлайн. – Режим доступу до ресурсу : <http://library.if.ua/book/117/7837.html>.
10. Фаріон В. роль облікової інформації в системі управління банком / В. Фаріон, Т. Фаріон // Журнал європейської економіки. – 2013. – Т. 12, № 1. – С. 96 – 108.
11. Болдуєв М.В. Фрактали простору та часу як об'єкти стратегічного управлінського обліку / М.В. Болдуєв // Економічний вісник НГУ. – 2010. – № 2 – с. 105–111.

**Анотація.** В статті обоснована целесообразність использования стратегического учета в управлении бюджетным процессом Украины. Систематизированы принципы, на которых должен строиться стратегический учет в управлении бюджетным процессом, к которым отнесены как базовые принципы бухгалтерского учета, так и специфические принципы, отражающие стратегическую направленность указанного вида учета. Сделан вывод, что практическое применение указанных принципов позволяет обеспечить оптимальную организацию стратегического учета факторов и элементов бюджетного процесса в условиях неопределенности и риска.

**Ключевые слова:** бюджетный процесс, стратегический учет, бюджетная безопасность, бюджет, принцип, управление, внешние факторы, неопределенность, риск.

**Summary.** In the article the feasibility of using strategic management accounting in the budget process in Ukraine. Systematized principles on which to build strategic management accounting in the budget process, which is classified as basic accounting principles and specific principles that reflect the strategic direction of the specified type of account. It is concluded that the practical application of these principles enables the organization to ensure optimal strategic calculation factors and elements of the budget process under uncertainty and risk.

**Key words:** budgeting, strategic accounting, budget security budget, the principle of management, external factors, uncertainty, risk.

УДК 336.1.226

**Богуславська С. І.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та управління  
Черкаського навчально-наукового інституту  
Університету банківської справи*

**Boguslavskaya S. I.**

*PhD in Economic Sciences, Associate Professor  
Associate Professor of the Department of Economics and Management  
Cherkasy Educational and Scientific Institute  
of the SHEI "Banking University"*

## ОЦІНКА ЗАГРОЗ ІЗ БОКУ НЕЗБАЛАНСОВАНOSTІ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

### THE ASSESSMENT OF IMBALANCES IN THE TAX SYSTEM'S THREATS ON THE DEVELOPMENT OF TERRITORY

**Анотація.** У статті розглянуто та проаналізовано модель для оцінки впливу податкової системи на економічну безпеку території. Подано методи оцінки масштабів тіньового сектору економіки та виділено складники збитку від його функціонування. Запропонована у статті модель дає змогу оцінювати вплив таких чинників, як величина сукупної податкової ставки, складність податкових правил, жорсткість фінансової політики та ін. на рівень економічної безпеки регіону. Розроблена модель може бути використана для виявлення причин і умов, що детермінують зростання тіньового сектору економіки і величину податкових надходжень до бюджету; визначення величини сукупного податкового навантаження, що враховує склад і структуру податків; розрахунок впливу стану податкової системи на рівень економічної безпеки території.

**Ключові слова:** оподаткування, податкова система, імітаційна модель, економічна безпека, тіньова економіка.

**Вступ та постановка проблеми.** Податки і система оподаткування є найважливішими елементами забезпечення економічної безпеки території та держави загалом.

Значення податкової безпеки багаторазово зростає під час переходу до економіки, що базується на ринкових принципах і механізмах господарювання.

Натомість, як свідчать результати багатьох досліджень, використовуваних у податковій системі України механізми розрахунку та справляння податків є недостатньо ефективними і не дають змоги повною мірою використати цей фінансовий інструмент для наповнення бюджету. Тому забезпечення фінансової ефективності та використання якомога більшою мірою потенціалу оподаткування в Україні є одним із актуальних завдань податкової реформи. Вдосконалення механізму оподаткування неможливе без оцінки загроз із боку незбалансованості системи оподаткування для розвитку території.

Загрози економічній безпеці є різноплановими, зумовленими зовнішніми і внутрішніми чинниками. Причому для різних суб'єктів один і той же чинник може мати різне спрямування. Так, для господарського суб'єкта зміна податкового законодавства є зовнішнім чинником і збільшення податкового навантаження є загрозою його економічній безпеці. Для держави ж цей чинник є внутрішнім, а посилення податкового навантаження на суб'єктів господарювання посилює економічну безпеку. Тому вирішення проблеми узгодженості оподаткування з економічною безпекою є актуальним і потребує дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні дослідженням питань системи оподаткування і найвагоміших загроз займаються відомі українські економісти, такі як І.А. Золотко, О.О. Олійник, М.Д. Білик, Т.С. Воїшова, Л.В. Дикань, В.П. Вишневецький, О.Д. Василик, Ю.Б. Іванов, Г.М. Фадєєва, А.М. Соколовська та ін. Активізація наукових досліджень щодо удосконалення систем та механізмів оподаткування, визначення загроз, які несе для території незбалансованість системи оподаткування, підтверджує актуальність обраної тематики та наявність невирішених проблемних питань, що потребують подальшого дослідження.

**Метою роботи** є удосконалення методів оцінки загроз незбалансованості сучасної системи оподаткування для розвитку територій загалом.

**Результати дослідження.** Розроблення методики впливу стану податкової системи на економічну безпеку території передбачає, серед низки інших заходів, створення економетричної моделі, що описує вплив різного роду зовнішніх дій на систему оподаткування та економічну безпеку регіону. У цьому контексті варто відзначити, що розроблені методи аналізу та прогнозування дають змогу не тільки точно оцінити загальні обсяги тіньової економіки, а й локалізувати її учасників за територіями та видами діяльності. Наприклад, розроблена комплексна система запобігання та протидії процесам тінізації економіки дає змогу визначити певні категорії платників, в тому числі підприємства групи ризику; за визначеними категоріями платників формується карта тіньового сектору економіки, на якій окреслені підприємства-платники ПДВ, що мінімізують податкові зобов'язання. На наш погляд, така карта візуалізує територіальні проблеми, що виникають як результат незбалансованості та неефективності податкової системи. Інформаційно-аналітична система «Карта тіньового сектору економіки України» дає можливість:

- 1) перегляду інформації в режимі реального часу;
- 2) представлення інформації у картографічному вигляді;
- 3) відображення кількісних та вартісних показників за кожною з категорій підприємств;
- 4) створення єдиного інформаційного поля для регіональних та центральних органів ДФС України;
- 5) економії робочого часу у формуванні звітних показників.

Функції цієї інформаційної системи передбачають перегляд користувачем такої аналітичної інформації, як:

- економічний зріз розподілу платників податків за категоріями уваги;
- кількісні та вартісні показники обсягів тіньового сектору економіки у вигляді карти в розрізі регіонів, державних податкових інспекцій окремого регіону;
- десять державних податкових інспекцій з найбільшими обсягами тіньового сектору економіки в Україні або в окремому регіоні;
- десять суб'єктів господарювання з найбільшими обсягами в Україні або в окремому регіоні, або у визначеній державній податковій інспекції.

Соціально-економічні системи є системами високої міри складності. Одним із ефективних методів дослідження таких систем, що належать до класу великих систем, є імітаційний підхід. Головною функцією імітаційної моделі є відтворення із заданим рівнем точності прогнозованих параметрів її функціонування, що становлять дослідницький інтерес. Процес моделювання має кілька етапів, серед яких – розроблення концептуальної моделі, планування експериментів, моделювання, аналіз результатів моделювання і ухвалення рішення.

Концептуальна модель оцінки ефективності системи оподаткування полягає в оцінці параметрів оподаткування, заснованій на розширеному трактуванні кривої А. Лафера, із застосуванням отриманих результатів для коригування вхідних параметрів методики діагностики економічної безпеки [4].

Метою моделювання є оцінка впливу стану податкової системи на економічну безпеку території. Модель містить дві групи змінних – екзогенні змінні та ендогенні змінні. До першої групи належать макроекономічні показники, що задаються у процесі моделювання, не залежать від структури моделі і відомі заздалегідь. До цієї групи належать також управляючі змінні, які задаються під час розроблення сценаріїв. До другої групи – змінні, що підлягають оцінці під час проведення експериментів.

Суть і структура моделі розкриті на рис. 1 [7]. На першому етапі моделюються податкові втрати і величина сукупних податкових надходжень залежно від величини податкових ставок, а також інших чинників, що детермінують девіантну поведінку платників податків. При цьому величина сукупного податкового навантаження формалізована за допомогою показника інтегральної податкової ставки.

У рамках цієї моделі необхідно побудувати дві залежності:

$$H=f(R, x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (1)$$

де  $H$  – індикатор, що описує поведінку тіньового сектору економіки;

$R$  – величина інтегральної податкової ставки;

$x_1, x_2, \dots, x_n$  – значення індикаторів, що описують інші причини, що детермінують девіантну поведінку.

$$TR=f(H, R), \quad (2)$$

де  $TR$  – величина податкових надходжень до бюджету.

Щоб уникнути недоліків, властивих класичним моделям, необхідно вирішити низку завдань:

1. Розрахувати показник інтегральної податкової ставки ( $R$ ), що враховує величину маргіальної ставки з основних податків, величину пільг та структуру податків.
2. Визначити перелік детермінантів, що описують девіантну поведінку платників податків. Оцінити величину тіньового сектору економіки для подальшого використання як параметра в моделі. Розрахунок величини

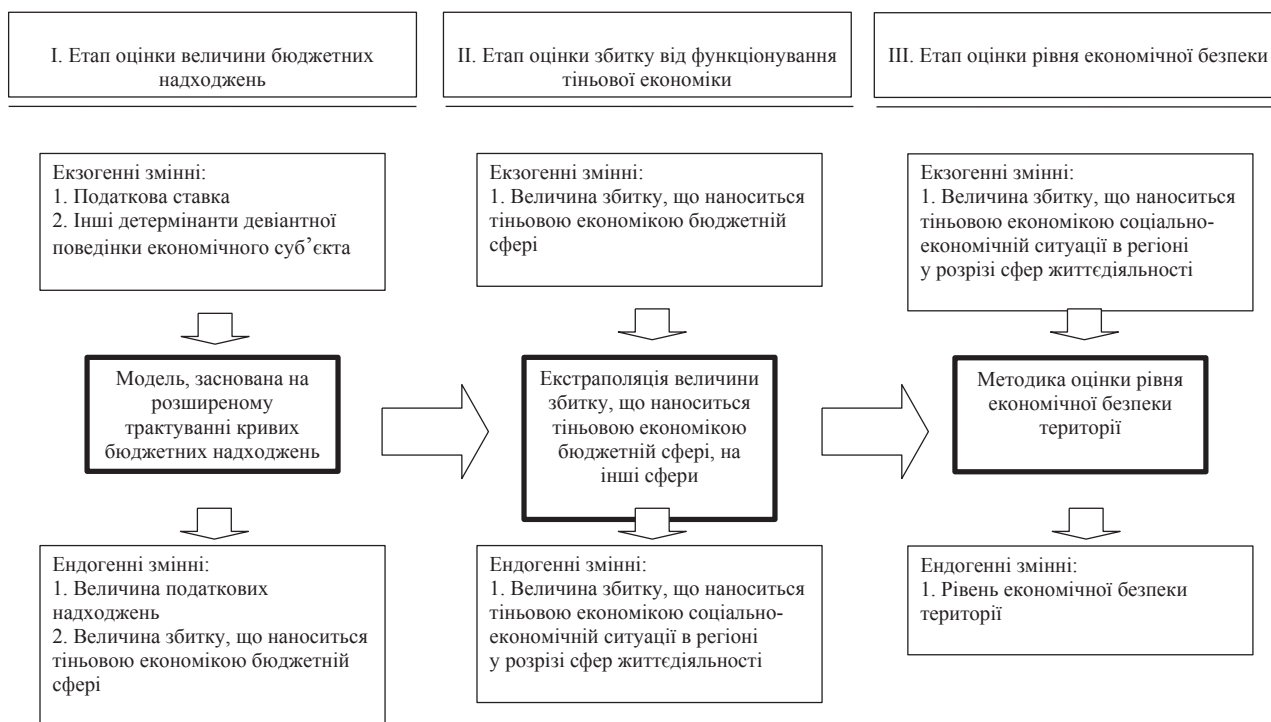


Рис. 1. Суть і структура моделі для оцінки впливу стану податкової системи на економічну безпеку території

тіньового сектору економіки присвячена величезна кількість досліджень. Проте ще не створено методів, що дають змогу зі стовідсотковою точністю визначити величину тіньового сектору економіки. Різноманітність методів оцінки тіньового сектору зумовлює необхідність проведення додаткового аналізу для вибору методу.

Проблема тіньової економіки та корупції в Україні вже не є якимось тимчасовим негараздом, це – вагома частка системи державного управління, без якої навряд чи буде існувати офіційна економіка держави. Тому обрахування показників до 30-відсоткового критичного рівня виглядає як намагання приховати справжні дані, а це свідчить про те, що навіть урядовці занижують рівень тінізації економіки [8].

Оцінки масштабів тіньової економіки в Україні коливаються у межах від 40 до 60% ВВП. Останніми роками цей показник значно коливався. Упродовж I кварталу 2016 року, незважаючи на те, що економіка України знов пройшла стрес-тестування на стійкість до негативних змін (шоків), тенденція до скорочення рівня тіньової економіки, започаткована у другій половині 2015 року, збереглась. За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у I кварталі 2016 року рівень тіньової економіки становив 41% від офіційного ВВП, що на 5 в. п. менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 року (Джерело: Держстат, розрахунки Мінекономрозвитку на основі Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки (затверджені наказом Мінекономіки від 18.02.2009 р. № 123). Згідно зі звітом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Тенденції тіньової економіки в Україні» за I квартал 2016 року основними сферами, де тіньова економіка має найбільше поширення, є видобувна промисловість, фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомим майном, переробна промисловість, транспорт, пошта та кур'єрська діяльність, оптова та роздрібна торгівля. Тенденції розвитку зображено на рис. 2.

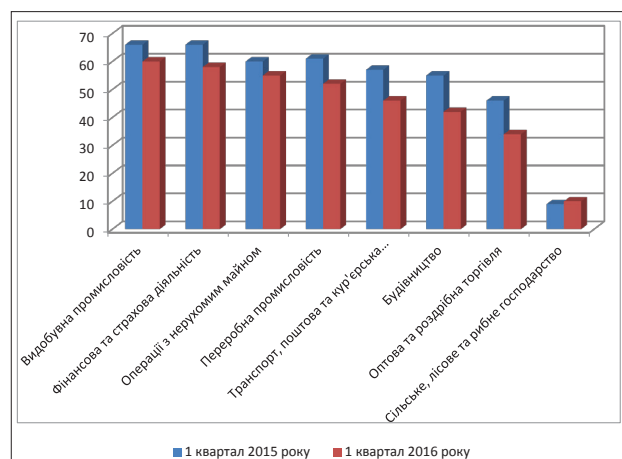


Рис. 2. Частки тіньової економіки в різних сферах економіки України

Джерело: звіт Міністерства економічного розвитку і торгівлі за I кв. 2016 р.

Методологічні підходи до оцінки масштабів тіньової економіки детально досліджені, а основні підходи до оцінки масштабів тіньового сектору економіки та їх характеристика наведені в таблиці 1.

Як основа для оцінки масштабів тіньового сектору економіки обраний метод, що базується на використанні як непрямого індикатора величин донарахованих сум податків у результаті виїзних перевірок. Цей метод є частиною методики оцінки збитку, що наноситься тіньовою економікою економічній безпеці території. Незважаючи на схожість цього методу з методикою, яка використовується Держкомстатом України для розрахунку величини валової доданої вартості, що виробляється у тіньовому секторі економіки, запропонований підхід має переваги. У ньому не використовуються дані про величину податко-

вих донарахувань, зроблених під час перевірок, що проводяться за результатами слідчих дій внутрішніх органів. У методиці, що використовується Держкомстатом України, коефіцієнт співвідношення середнього розміру донарахувань на одну перевірку до середнього розміру донарахувань за всіма перевіреними МВС України об'єктами розраховується за даними МВС України і поширюється на всю сукупність підприємств області. Проте, зважаючи на специфіку діяльності МВС України і на те, що обсяги роботи, яка проводиться Державною податковою адміністрацією, у багато разів перевищують масштаби діяльності МВС України, важко погодитися з об'єктивністю використання показників, побудованих за результатами

діяльності МВС України. У зв'язку з цим існує велика вірогідність помилки у поширенні коефіцієнта на всю сукупність досліджуваних підприємств [3].

На другому етапі, використовуючи дані про величину податкових втрат за допомогою методики оцінки збитку, що наноситься тіньовою економікою соціально-економічній ситуації на території, розраховуються величини збитку в розрізі сфер життєдіяльності. Методика дає змогу оцінювати збиток від функціонування тіньового сектору економіки за складниками, поданими в таблиці 2.

На третьому етапі оцінюється вплив збитку, що наноситься тіньовою економікою, на рівень економічної безпеки регіону. Суть цієї методики полягає у визначенні

Таблиця 1

## Характеристика методів оцінки масштабів тіньового сектору економіки

| Метод                                                                                                                             | Приклад                                                                                                                      | Недоліки                                                                                                                                                                  | Переваги                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Пряма оцінка – пряме зіставлення певного показника або групи показників із величиною тіньової економіки передбачуваної залежності | Прямі обстеження домашніх господарств; донарахування обсягу промислової продукції з використанням даних податкових перевірок | Точність методу сильно залежить від гіпотези (формули, що описує залежність)                                                                                              | Дає змогу провести кількісний аналіз тіньової діяльності. Існує чимала кількість показників, що побічно характеризують прояви тіньової активності |
| Балансовий метод, що полягає у зіставленні величин, які описують явище з різних сторін                                            | Баланс доходів і витрат; розбіжність зведених балансів замовників і підрядників у будівництві                                | Причиною знайдених розбіжностей можуть бути інші, ніж передбачені гіпотезою, причини. Існує мало індикаторів, що дають змогу описувати тіньову діяльність із різних боків | Дає змогу провести кількісний аналіз тіньової діяльності                                                                                          |
| Метод непрямих індикаторів. Використання непрямих індикаторів (кількість позовів, обсяг готівки тощо)                             | Метод, заснований на використанні як непрямого показника обсягу споживаної електроенергії                                    | Не дає змоги провести кількісний аналіз тіньової діяльності. Часто важко визначити зв'язок між непрямим індикатором і тіньовою діяльністю                                 | Існує велике число непрямих індикаторів                                                                                                           |
| Метод аналогій                                                                                                                    | Перенесення результатів, отриманих у результаті досліджень одного регіону, на інший регіон                                   | Сильна залежність від якості оцінки схожості регіонів                                                                                                                     | Низька трудомісткість                                                                                                                             |
| Метод експертних оцінок                                                                                                           | Метод Делфі                                                                                                                  | Високий рівень суб'єктивізму                                                                                                                                              | Можливість отримання абсолютних і відносних результатів, зокрема в областях, недоступних дослідженню іншими методами                              |

Джерело: складено за [1]

Таблиця 2

## Складові збитку від функціонування тіньової економіки

| Сфера                   | Види збитку                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Виробнича і торговельна | Збиток, що наноситься господарюючим суб'єктам у результаті тіньової активності на інших підприємствах (порушення антимонопольного законодавства, недобросовісна конкуренція)                                                                               |
| Інвестиційна            | Недоотриманий в результаті дії тіньової економіки обсяг інвестицій                                                                                                                                                                                         |
| Фінансова               | Втрати як господарюючих суб'єктів, так і економіки регіону загалом у результаті діяльності тіньової економіки на фінансових ринках                                                                                                                         |
| Бюджетна                | Податкові доходи, що недоотримуються бюджетами всіх рівнів у результаті діяльності тіньової економіки. У результаті розрахунків у цій сфері визначається величина податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів, недоотримана через дію тіньової економіки |
| Зовнішньоекономічна     | Вплив тіньового сектору на обсяги імпорту й експорту на території. У результаті розрахунків у цій сфері визначається величина доходів, недоотриманих у результаті контрабанди                                                                              |
| Соціальна               | Негативний вплив тіньової економіки на доходи населення, при цьому враховується збиток, що наноситься через зменшення витрат бюджетів всіх рівнів на соціальні потреби                                                                                     |
| Екологічна              | Збиток, що наноситься екології у результаті тіньової економічної діяльності, наприклад, неліцензована лісозаготівля                                                                                                                                        |
| Транзакційна            | Збиток, що наноситься тіньовою економікою за допомогою зростання у господарюючих суб'єктів транзакційних витрат                                                                                                                                            |

\*Джерело : складено за [2]



співвідношення збитків, що наносяться тіньовою економікою, з низкою макроекономічних показників, які використовуються у розрахунку рівня економічної безпеки.

Наприклад, збиток, що наноситься тіньовою економікою інвестиційній сфері, розглядається як обсяг недоотриманих інвестицій в економіку, і на цю величину збільшується відповідний макроекономічний показник, після чого знову розраховується рівень економічної безпеки [9].

**Висновки.** Таким чином, запропонована модель дає змогу оцінювати вплив таких чинників, як величина сукупної (інтегральної) податкової ставки, складність податкових правил (правові чинники), жорсткість фінансової політики (економіко-політичні чинники) та ін. на рівень економічної безпеки регіону і може бути використана для:

– виявлення причин і умов, що детермінують зростання тіньового сектору економіки і величину податкових надходжень до бюджету;

– визначення величини сукупного податкового навантаження, що враховує склад і структуру податків;

– розрахунку впливу стану податкової системи на рівень економічної безпеки регіону.

Універсальність запропонованого підходу полягає в тому, що концепцію, закладену в модель, можна застосовувати як для оцінки ефективності оподаткування в загальноприйнятому розумінні (при цьому критерієм ефективності є величина податкових надходжень до бюджету), так і в комплексному (при цьому критерієм ефективності є величина економічної безпеки території).

#### Список використаних джерел:

1. Василюк О.Д. Податкова система України [Текст]: навч. посіб.: для студ. екон. спец. вищих закл. освіти / О.Д. Василюк ; Українська держ. фінансова академія. – К. : БАТ «Поліграфкнига», 2004. – С. 447–450. – ISBN 966-530-175-6.
2. Дикань Л.В. Податкова система: навчальний посібник [Текст] / Л.В. Дикань, Т.С. Воїшова. – Х. : ХДЕУ, 2003. – 80 с.
3. Вишневецький В.П. Принципи оподаткування: обґрунтування та емпірична перевірка [Текст] / В.П. Вишневецький // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 55–72.
4. Єфименко Т.І. Основні напрямки трансформації податкової системи в Україні [Текст] / Т.І. Єфименко // Фінанси України. – 2007. – №9. – С. 9–11.
5. Литвиненко Я.В., Литвиненко Т.С., Ліщенко А.В. Шляхи та перспективи реформування податкової системи України / Я.В. Литвиненко, Т.С. Литвиненко, А.В. Ліщенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – С. 119–122.
6. Нагорняк Г. Проблеми податкового регулювання в Україні та шляхи їх вирішення / Г.Нагорняк, Ю.Вовк // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2(27). – С. 140–152.
7. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення [Текст] : монографія / А.М Соколовська. – К. : Вид-во «Знання-Прес», 2004. – 454 с.
8. Фадєєва Г.М. Аналіз сучасного стану податкової системи України та шляхи її удосконалення [Текст] / Г.М. Фадєєва, О.Ю. Гладкова // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 144–149. Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки, № 5/2013
9. Шкарупа О.В. Аналіз проблем та напрямків удосконалення системи оподаткування в Україні [Текст] / О.В. Шкарупа, А.В. Романченко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 185–191.

**Анотація.** В статтю розглянуто та проаналізовано модель для оцінки впливу податкової системи на економічну безпеку території. Представлено методи оцінки масштабів тіньового сектору економіки та виділено складові частини збитку від його функціонування. Представлена в статті модель дозволяє оцінювати вплив таких факторів, як величина сукупної податкової ставки, складність податкових правил, жорсткість фінансової політики та ін. на рівень економічної безпеки регіону. Розроблена модель може бути використана для виявлення причин і умов, що детермінують зростання тіньового сектору економіки і величину податкових надходжень до бюджету; визначення величини сукупної податкової навантаження, що враховує склад і структуру податків; розрахунку впливу стану податкової системи на рівень економічної безпеки території.

**Ключові слова:** податкове навантаження, податкова система, імітаційна модель, економічна безпека, тіньова економіка.

**Summary.** The paper considers and analyzes the model to assess the impact of the tax system on economic security area. The method of assessment of the extent of the shadow economy and highlighted the components of loss from its operations. The proposed model allows to assess the impact of factors on the level of economic security of the region. These factors are: the total value (integral) tax rate, the complexity of tax rules (legal issues), tightening financial policy (economic and political factors) and others. The model can be used for: identification of the causes and conditions that determine the growth of the shadow economy and the value of tax revenue; the determination of the total tax burden, taking into account the composition and structure of taxes; calculation the impact of the state tax system to the level of economic security of the area.

**Key words:** taxes, tax system, simulation model, economic security, shadow economy.

**Бондаренко Н. М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара*

**Гузь В. С.**

*студент  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара*

**Bondarenko N. M.**

*Ph.D. in Economics, associate professor  
Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics  
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University*

**Guz V. S.**

*Undergraduate  
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

### **THEORETICAL PRINCIPLES OF INTERNAL CONTROL OF MANUFACTURING EXPENSES IN AGRICULTURAL ENTERPRISES**

**Анотація.** Сучасна економічна ситуація країни та діяльність підприємств передбачає здійснення комплексу заходів щодо удосконалення їхньої господарської діяльності, посилення контролю за раціональним і ефективним використанням ресурсів, попередженням непродуктивних втрат. Особлива увага власників, керівників різних рівнів управління, контролюючих органів та інших зацікавлених осіб зосереджена навколо витрат підприємства. У статті розглянуто основні елементи організації внутрішнього контролю виробничих витрат. Окреслено основні завдання контролю виробничих витрат за етапами господарського контролю. Визначено об'єктивні причини щодо проведення внутрішнього контролю виробничих витрат на сільськогосподарських підприємствах.

**Ключові слова:** контроль, внутрішньогосподарський контроль, організація контролю, витрати виробництва, сільськогосподарське підприємство

**Постановка проблеми.** Внутрішньогосподарський контроль є одним із видів контролю, який спрямований на вирішення проблем підприємства. Важливість правильності та обґрунтованості віднесення витрат зумовлена тим, що, по-перше, собівартість є важливим показником оцінки роботи підприємств, а по-друге, від обґрунтованості списання витрат на виробництво продукції та її реалізацію залежать фінансові результати. Сільськогосподарські підприємства, на жаль, не приділяють належної уваги проблемам внутрішньогосподарського контролю, що нерідко призводить до значних труднощів системного характеру. Ті підприємства, які постійно займаються вирішенням таких проблем, мають суттєво менші ризики банкрутства, ніж ті, що не знаходять часу і ресурсів на нього.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку внутрішньогосподарського контролю в підприємствах, організаціях, закладах розглядали у своїх останніх наукових дослідженнях і публікаціях К. Багрій, Т. Бутинець, Н. Виговська, І. Дрозд, В. Максимов, Л. Нападівська, В. Пантелеєв, С. Петренко, В. Рудницький, В. Шевчук, Г. Яворова та інші вчені-економісти. Проблемам внутрішньогосподарського контролю у сільськогосподарських підприємствах присвячені праці вчених-економістів І. Бабіч, Л. Гуцаленко, В. Дерія, М. Коцупатрого, Н. Кузик, У. Марчук, О. Подолянчук, Л. Рибалко, Л. Шатковської. У цих дослідженнях і публікаціях підняті

проблеми щодо суті, ролі та місця внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємствами, організаціями, закладами; його класифікаційних ознак; об'єктів та суб'єктів; проблем, переваг та недоліків внутрішньогосподарського контролю в нинішній вітчизняній системі господарювання загалом і за видами економічної діяльності; стандартів такого контролю та його ефективності; централізації і децентралізації системи внутрішньогосподарського контролю тощо.

**Метою статті** є обґрунтування необхідності організації внутрішньогосподарського контролю за витратами на виробництво в сільськогосподарських підприємствах.

**Результати дослідження.** Важливе значення в економічному контролі підприємства має дослідження витрат, які утворюються у процесі формування та використання ресурсів для досягнення певної мети. Виробничі витрати є основними складниками діяльності сільськогосподарського підприємства в цілому. Досить важко оцінити те значення, яке має наявність інформації про виробничі витрати для діяльності підприємства. У сільськогосподарських підприємствах внутрішньогосподарський контроль за витратами здійснюють за видами виробництва і господарств, видами та групами культур і тварин, видами сільськогосподарських робіт та технологічних процесів, видами діяльності, центрами витрат і місцями їхнього виникнення, а також за витратами капітального характеру.

Система внутрішнього контролю існує на кожному підприємстві.

Проте є різні підходи до його організації. На одних підприємствах власник налагоджує процес свідомо, на інших – така система взагалі відсутня. Сутність системи контролю, на думку О.А. Подолянчук, характеризується як сукупність взаємопов'язаних елементів, що спрямовуються на досягнення запланованих цілей. Внутрішньогосподарський контроль як система проявляється через такі риси, як комплексність, функціональність і систематичність, при цьому кожне підприємство матиме свою організаційну структуру незалежно від специфіки та мети його діяльності [1, с. 110].

Внутрішній контроль слугує як для підтвердження достовірності фінансової звітності, так і для підвищення ефективності господарських операцій.

Такий важіль управління, як внутрішній контроль на підприємстві, добре відомий уже давно, проте керівництво вітчизняних підприємств, як правило, не використовує його можливості й не приділяє належної уваги його якості та застосуванню для прийняття управлінських рішень.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] відповідальність за організацію внутрішньогосподарського контролю покладається на керівника підприємства. Керівник повинен визначити коло суб'єктів контролю, повноваження яких закріплюються посадовими інструкціями. Діяльність контрольного органу чи контролюючих осіб має здійснюватись на підприємстві відповідно до Статуту підприємства, а також Положення про організацію внутрішньогосподарського контролю на підприємстві.

Для розробки ефективної методики внутрішнього контролю витрат важливо визначити об'єкти, суб'єкти та основні завдання контролю.

Об'єктами внутрішнього контролю витрат є доцільність їх здійснення, безпосередньо документування та облік самих витрат.

Суб'єктами внутрішнього контролю витрат має бути управлінський персонал (керівник, головний бухгалтер, аналітик, фінансист) або особи, яким доручено здійснювати контроль від імені управлінського персоналу. Більшість підприємств покладає функції контролю на бухгалтерські служби. Контроль за витратами не є винятком, тому доцільно, щоб суб'єктами внутрішнього контролю за такими операціями були керівник, ревізійна комісія, головний бухгалтер, фінансовий аналітик, інвентаризаційна комісія тощо.

Носіями інформації щодо витрат є калькуляції, кошториси прямих та непрямих витрат, матеріали з визнання витрат, розрахунки розподілу непрямих витрат, облікова політика, оборотно-сальдові відомості, бюджети витрат, фінансова та податкова звітність тощо [3, с. 177].

У кожного підприємства в процесі господарської діяльності утворюється системний підхід до організації та проведення внутрішнього контролю. За етапами проведення контрольних заходів науковці виділяють попередній, поточний і наступний контроль. Завдання внутрішнього контролю витрат виробництва за етапами наведені на рисунку 1.

Контроль витрат на виробництві повинен забезпечувати вирішення свого головного завдання, такого як мінімізація рівня витрат та ліквідація неефективних витрат. Він має бути простим та заснованим на нескладних методах, оскільки надмірна складність контрольних процедур зумовлює збільшення витрат, пов'язаних із проведенням контролю, та приводить до того, що персонал не розуміє і не підтримує систему контролю. Контроль повинен забезпечувати наявність зворотного зв'язку, що дасть змогу на основі оцінки інформації впливати на виробничу систему, вносячи відповідні зміни як в цілі, так і в процес функціонування виробництва [4].

Організація здійснення контролю – це складний і відповідальний процес управлінської роботи. Основа його здійснення – методологія системного аналізу, конкретні методи реалізації специфічних видів контролю. У будь-якому разі організація цієї роботи повинна розвиватися у тісному взаємозв'язку з об'єктом. Тільки такий підхід забезпечить повноцінність контролю, правильність і дієвість його висновків. Відповідно вимоги системного аналізу повинні охоплювати всі роботи, пов'язані зі здійсненням контрольних операцій, діяльністю спеціалістів [5, с. 323].

Контрольна діяльність за витратами на виробництво продукції (робіт, послуг) на підприємстві повинна бути переважно спрямована на застосування таких методів контролю, які б забезпечували надійне попередження і своєчасне виявлення фактів господарських порушень, пов'язаних із використанням запасів та оплатою послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями.

Серед методів контролю за витратами на виробництво сільськогосподарської продукції (робіт, послуг) можна розглядати такі методи, як [6, с. 256]:

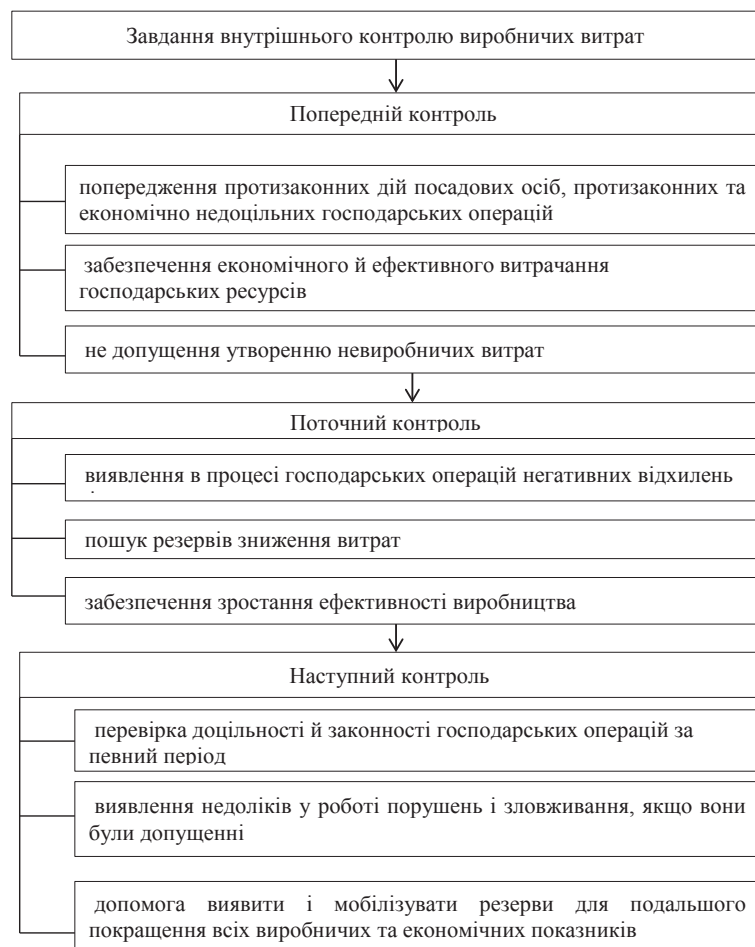


Рис. 1. Завдання внутрішнього контролю виробничих витрат

- перевірка витрат за статтями і елементами за допомогою планових (нормативних) показників у бізнес-планах, виробничих завданнях. У процесі такої перевірки встановлюють відхилення від заданих параметрів і виявляють чинники, які до цього дотичні, з метою призупинення та усунення негативних тенденцій;

- формування, перевірка і регулювання бюджетів витрат підприємства загалом, його виробничих одиниць. Цінність бюджетів витрат в тому, що вони реально дають змогу з економії малих витрат на кожному робочому, структурному підрозділі зробити економію на значні суми загалом по функціонуючому підприємству;

- факторний аналіз чинників, що мають значний негативний вплив на витрати на виробництво продукції (робіт, послуг). Виявити негативні чинники складно, але ще складніше призупинити їхню дію, а потім взагалі ліквідувати;

- фактичний огляд місць виробництва, зберігання і реалізації продукції на предмет оцінки реальності сум витрат, із ними пов'язаних. Фактичний контроль не менш важливий, ніж документальний, тому і перший, і другий мають бути органічно поєднані між собою та доповнювати один одного. Переваги фактичного контролю над документальним у тому, що у разі виявлення господарських порушень їх тут же на місці можна виправити, щоб вони надалі вже не повторювались;

- інвентаризація витрат незавершеного виробництва. Такі інвентаризації рекомендують проводити не рідше одного разу на рік для того, щоб постійно звертати увагу на динаміку обсягів виробництва; суму, відсоток і реальність існування зазначених у звітності витрат незавершеного виробництва;

- документальна ревізія в частині витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) шляхом ґрунтового вивчення і детального аналізу фактів господарського життя на основі первинних документів, облікових реєстрів, форм звітності. Така ревізія насправді проводиться тільки тоді, коли є явні документальні ознаки зловживань із витратами. Тому документальна ревізія проводиться з метою встановлення тривалості періоду зловживань, причетних до них осіб та суми, на яку вони виявлені;

- судово-бухгалтерська експертиза правдивості первинних документів, облікових реєстрів, підписів посадових осіб, пов'язаних із витратами на виробництво продукції (робіт, послуг). Судово-бухгалтерська експертиза дає змогу остаточно встановити істину щодо правдивості документів, реєстрів, підписів та на цій підставі з'ясувати, хто, чому і як мірою провинився, а також зробити обґрунтовані пропозиції;

- зустрічна перевірка ідентичності аналогічних показників у різних первинних документах, облікових реєстрах, формах звітності. Зустрічні перевірки показників ефективні тоді, коли є непоодинокі факти підробок і фальсифікації документів, намагання відобразити в первинних документах факти господарського життя, яких насправді не було або вони були зовсім не такими;

- внутрішньогосподарське слідство (розслідування) на предмет законності та доцільності здійснення витрат на виробництво продукції (робіт, послуг). Таке слідство може бути віддалим тоді, коли в підприємстві його проводять свідомо з профілактичною метою або з метою локалізації ще не дуже великих розтрат і зловживань;

- господарська суперечка між структурними підрозділами підприємства щодо обсягів, якості та ефективності здійснених витрат товарно-матеріальних цінностей, виконаних робіт, наданих послуг. Господарські суперечки між структурними підрозділами підприємства мали б вирі-

шуватись тимчасовою комісією з вирішення конфліктних ситуацій у підприємстві;

- контроль за центрами відповідальності. Такий метод дуже важливий для функціонуючого підприємства, оскільки витрати на нього у декілька разів менші за отриману вигоду;

- метод самоконтролю робітників (як складник контролю за центрами витрат) за законністю і доцільністю здійснення витрат на виробництво продукції (робіт, послуг). На жаль, більшість керівників підприємств скептично дивляться на такий метод контролю, вважаючи його несерйозним, проте ми так не думаємо, адже японці протягом багатьох років успішно ним користуються.

Витрати на виробництво є найбільш важливими у формуванні прибутку підприємства і його оподаткуванні. Помилки, пов'язані з обліком витрат на виробництво, можливі на будь-якому етапі господарських відносин – від моменту підписання господарського договору до випуску продукції. Тому під час формування програми внутрішнього контролю витрат виробництва необхідно визначити ті моменти виробничого циклу, на які варто звернути увагу під час перевірки:

- випуск готової продукції;
- визначення собівартості виробленої продукції;
- об'єкти калькулювання [7].

Проводячи внутрішній контроль витрат на виробництво, необхідно переконатися в правильності організації бухгалтерського витрат на виробництво.

У виконанні завдань внутрішнього контролю витрат на виробництво можна виділити такі помилки (викривлення) у веденні обліку, як:

- необґрунтоване завищення (заниження) величини матеріальних витрат, незавершеного виробництва, сум з оплати праці та ін.;
- віднесення до витрат виробництва адміністративних витрат та витрат на збут;
- необґрунтоване віднесення до витрат виробництва звітного періоду транспортних витрат, що належать до залишку невикористаних запасів;
- віднесення до собівартості витрат, виробничий характер яких необґрунтований;
- включення витрат у собівартість без належного документального обґрунтування і виправдовуючих первинних документів;
- віднесення витрат на відрядження, не пов'язаних із підприємницькою діяльністю організації, до собівартості;
- віднесення амортизації нематеріальних активів, вартість яких не підтверджена документально, до собівартості;
- віднесення витрат на утримання невиробничих основних засобів до собівартості.

Виявлені помилки і порушення узагальнюють у робочому документі, в якому зазначається первинний документ, дата, сума, характер порушення, примітки.

Основною причиною виникнення всіх проблем є те, що власники підприємства, не розуміючи сутності, мети і завдань внутрішнього контролю, не приділяють належної уваги побудові ефективної системи його здійснення [8, с. 6].

На нашу думку, сільськогосподарським підприємствам необхідно створювати служби внутрішнього контролю або, залежно від напрямку діяльності і розмірів підприємства, мати у своєму штаті одного чи більше спеціалістів із питань внутрішнього контролю. У його обов'язки має входити:

- проведення регулярного внутрішнього контролю;
- організація належного обліку окремих елементів собівартості товарів, робіт, послуг;



- розробка шляхів зниження собівартості;
- розробка рекомендацій щодо удосконалення процесу виробництва;
- проведення контролю та розробка рекомендацій щодо раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів та ін.

Така служба дасть змогу керівництву бути впевненому у тому, що процес відображення господарських операцій авторизовано належним чином, господарські операції достовірно та своєчасно відображено в обліку, відповідно до стандартів, а фактична наявність активів відповідає бухгалтерським записам. Допоможе у виправленні помилок та виявленні шахрайства.

**Висновки.** Підводячи підсумок вище викладеного, вважаємо, що за умов сучасної економіки організація внутрішньогосподарського контролю є об'єктивною необхідністю, бо ведення внутрішнього контролю є однією з основних умов, завдяки яким стає можливим прийняття правильних управлінських рішень.

Внутрішньогосподарський контроль покликаний допомагати керівництву сільськогосподарських підприємств реалізувати тактичні та стратегічні цілі ефективного господарювання шляхом інформаційного забезпечення та безпосередньої участі у процесі управління.

У результаті здійснення дієвого контролю витрат виробництва з метою постійного зниження їхньої величини сільськогосподарські підприємства зможуть:

- ефективно функціонувати та мати стійкий розвиток в умовах конкуренції;
- ефективно зберігати та використовувати ресурси і можливості підприємства;
- вчасно виявляти і мінімізувати комерційні, фінансові та внутрішні ризики в управлінні підприємством;
- формувати адекватну сучасним перманентно мінливим умовам господарювання систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління, що дає змогу своєчасно адаптувати функціонування підприємства до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

#### Список використаних джерел:

1. Подолячук О.А. Внутрішньогосподарський контроль у діяльності сільськогосподарських підприємств / О.А. Подолячук // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 109–112.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», виданий ВРУ від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Золотницька Ю.В. Внутрішньогосподарський контроль витрат на виробництво продукції хмелярства: управлінський аспект / Ю.В. Золотницька // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 3. – С. 176–179.
4. Шеметов П.В. Эффективный управленческий контроль [Электронный ресурс] / П.В. Шеметов – Режим доступа: <http://www.bishelp.ru/uprbiz/opit/0705kontrol.php>.
5. Выговская Н.Г. Организационное обеспечение внутрихозяйственного контроля / Н.Г. Выговская // Материалы междунар. науч. конф. «Развитие бухгалтерского учета и контроля в контексте европейской интеграции» (Житомир-Краматорск, 19–20 мая 2005 г.). – С. 318–338.
6. Дерій В.А. Методи внутрішньогосподарського контролю за витратами на виробництво у сільськогосподарських підприємствах // В.А. Дерій // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 18. – С. 254–257.
7. Пантелеев В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація: монографія / В.П. Пантелеев // Державна академія статистики, обліку та аудиту. – К.: ДП «Інформ-аналіт агентство», 2008. – 491 с.
8. Яценко В.М. Внутрішній контроль на підприємствах України: проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / В.М. Яценко, Н.О. Пронь // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки – 2009. – № 22(2). – С. 3–7.

**Аннотация.** Современная экономическая ситуация страны и деятельность предприятий предполагает осуществление комплекса мероприятий по совершенствованию их хозяйственной деятельности, усиление контроля за рациональным и эффективным использованием ресурсов, предотвращением непроизводительных потерь. Особое внимание владельцев, руководителей различных уровней управления, контролирующих органов и других заинтересованных лиц сосредоточено вокруг расходов предприятия. В статье рассмотрены основные элементы организации внутреннего контроля производственных затрат. Очерчены основные задачи контроля производственных затрат по этапам хозяйственного контроля. Определены объективные причины для проведения внутреннего контроля производственных затрат на сельскохозяйственных предприятиях.

**Ключевые слова:** контроль, внутрихозяйственный контроль, организация контроля, издержки производства, сельскохозяйственное предприятие

**Summary.** Modern economic situation of the country and business activity of the enterprises forecasts the implementation of measures for the improvement of their business, gain control of rational and efficient use of resources, prevention of unproductive losses. Special attention of owners, managers of various control levels, regulatory bodies and stakeholders is focused on business expenditures. The basic elements of internal control of manufacturing expenses are considered in this article. The main tasks of production costs control regarding stages of economic control are described. Also are defined the objective reasons for conducting the internal control of manufacturing expenses at agricultural enterprises.

**Key words:** control, internal control, control arrangement, manufacturing expenses, agricultural enterprise.

Варшавська Н. Г.

аспірант,

асистент кафедри міжнародних економічних відносин  
Донецького національного університету імені Василя Стуса

Varshavska N. G.

Postgraduate student,

Teaching Assistant Professor of International Economic Relations  
Vasyl' Stus Donetsk National UniversityАНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА  
ЄВРОПЕЙСЬКОГО АГРАРНОГО РИНКУANALYSIS COMPETITIVE ENVIRONMENT  
EU AGRICULTURAL MARKET

**Анотація.** У статті розглянута аграрна політика Європейського Союзу, яка є прикладом найбільш успішної моделі становлення і розвитку аграрної економіки. Західноєвропейське сільське господарство, подолавши за короткий термін післявоєнну розруху, перетворилося в найбільшого виробника продовольства з величезним експортним потенціалом. Все це стало можливим завдяки ефективно розробленій і дієвій аграрній політиці, яка є уніфікованою для всіх країн Союзу. Дослідження європейського аграрного ринку та його конкурентного середовища дасть можливість визначити перспективи для українських аграріїв, які пов'язані з євроінтеграційними процесами в Україні.

**Ключові слова:** конкуренція, спільна аграрна політика, європейський ринок, Європейський Союз.

**Вступ та постановка проблеми.** Однією з головних цілей спільної сільськогосподарської політики Європейського союзу стосовно розвитку аграрного сектору є забезпечення фермерів прийнятним рівнем життя (сприяючи більш конкурентоспроможному і сталому розвитку сільського господарства і стимулюванню сільської місцевості). В умовах ринкової економіки та зростання конкуренції на ринку питання підвищення конкурентоспроможності продукції набуває дедалі більшої актуальності. Сучасні умови розвитку характеризуються поглибленням інтеграційних процесів, лібералізацією умов торгівлі сільськогосподарськими товарами, орієнтацією на зовнішні ринки, а також підвищеною увагою до якості продукції. Проблема конкурентоспроможності посідає одне із провідних місць в економічному аналізі різних суб'єктів господарської діяльності, що пояснюється об'єктивним посиленням міжнародної та внутрішньої конкуренції. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розвиток теоретико-методологічних основ дослідження аграрної сфери європейського ринку та спільної аграрної політики зробили провідні вітчизняні вчені Ю.О. Ульянченко, І.І. Герчикова та ін.

**Метою статті** є дослідження європейського аграрного ринку, його основних гравців та доцільності інтеграції України в аграрний сектор ЄС.

**Результати дослідження.** У структурі виробництва основної сільськогосподарської продукції 55,4% займає продукція тваринництва, що свідчить про відповідну галузеву спеціалізацію європейських країн. Найбільша частка в загальних обсягах виробництва тваринницької продукції припадає на молоко коров'яче (перша рейтингова позиція), м'ясо свиней (друга позиція), м'ясо ВРХ та курей (третя та четверта позиція відповідно). У рейтингу продукції рослинництва провідні місця посіли пшениця, виноград, картопля та оливки.

У табл. 1 відображено динаміку обсягу виробництва в аграрному секторі у країнах ЄС у 2007–2016 роках.

Позитивна динаміка до зростання обсягів виробництва в аграрному секторі країн Європейського Союзу спостерігається не лише в абсолютному вираженні, а й у відносному, зокрема, у 2014 році відсоток виробництва до ВВП зріс із 3,85% до 4,22%, проте до 2016 року знову залишився на рівні 2010 року. Проте таку тенденцію вважаємо позитивною, зважаючи на досить значне зростання ВВП.

За обсягами виробництва сільськогосподарської продукції та продуктивністю праці у сільському господарстві євро регіон характеризується високим рівнем інтенсивності та товарності цієї галузі. Переважна більшість країн ЄС – не тільки самодостатні аграрні країни, але й вагомими експортери агропродовольчої продукції. Взагалі європейський аграрний бізнес – це висококонкурентний сектор ринкової економіки, функціонування та розвиток

Таблиця 1

Динаміка обсягу виробництва у країнах ЄС у 2007–2016 роках

| Назва показника              | Роки    |         |         |         |         | Відхилення,<br>2016–2010,<br>млн. євро | Відхилення,<br>2016–2007,<br>млн. євро |
|------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------------------------|----------------------------------------|
|                              | 2007    | 2010    | 2014    | 2015    | 2016    |                                        |                                        |
| Європейський Союз, млн. євро | 366 130 | 367 763 | 418 696 | 414 056 | 399 376 | 31 612,65                              | 33 245,94                              |
| Єврозона, млн. євро          | 277 067 | 276 911 | 310 347 | 308 093 | 299 279 | 22 367,60                              | 22 211,38                              |
| Європейський Союз у % до ВВП | 3,89%   | 3,85%   | 4,22%   | 4,09%   | 3,83%   | –                                      | –                                      |
| Єврозона у % до ВВП          | 2,94%   | 2,90%   | 3,13%   | 3,04%   | 2,87%   | –                                      | –                                      |

Складено автором на основі [1]

якого гарантують продовольчу безпеку та соціальний добробут населення Європи. Ринкові реформи сільського господарства, що здійснюються в межах САП ЄС, спрямовані на модернізацію продуктивних сил та інституційні зміни, адекватні сучасній моделі світового сільського господарства. Засновуючись на перевагах економіки відкритого типу та активній державній підтримці, європейський агробізнес дає можливість сільськогосподарським товаровиробникам реалізовувати свій потенціал у виробництві високорентабельної продукції та досягати конкурентних переваг на зовнішньому ринку.

На рис. 1 відображено обсяги виробництва в аграрному секторі в розрізі країн ЄС у 2016 році.

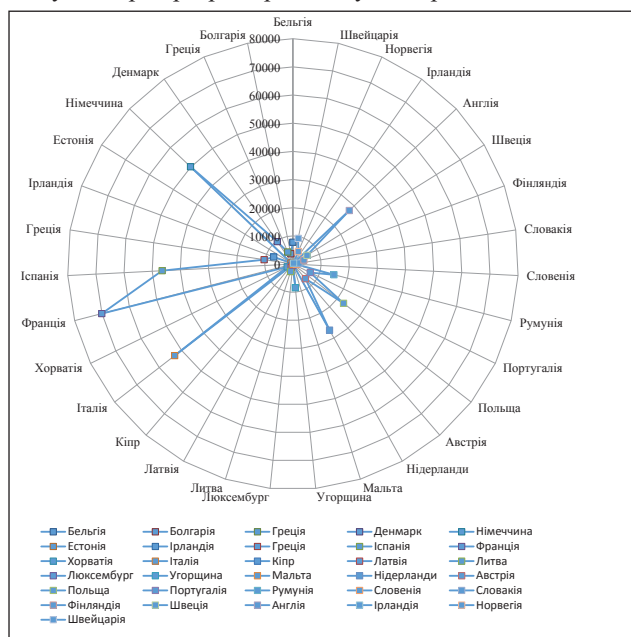


Рис. 1. Обсяги виробництва в аграрному секторі в розрізі країн ЄС у 2016 році

Складено автором на основі [1]

Як ми бачимо, обсяги виробництва сільськогосподарських культур у розрізі країн варіюються: найбільше продукції випускається у Франції, Іспанії, Німеччині, Італії, Нідерландах, Англії, Польщі. Таку тенденцію можна

пояснити розвитком цих країн у технологічній сфері, адже високоефективне обладнання, що дає змогу нарощувати виробничі потужності в цих країнах, є більш доступним. Країни з низьким розвитком економіки є швидше сировинними придатками, які випускають незначну кількість продукції, а інколи лише за наявності на їх територіях виробничих потужностей та заводів високорозвинених країн, а тому рівень випуску продукції в них зростає несуттєво.

У табл. 2 відображено динаміку загальної споживаної потужності робочої сили, задіяної в країнах ЄС та Єврозоні у сфері сільського господарства у 2007–2016 роках.

Скорочення загальної споживаної потужності робочої сили в ЄС можна пов'язати зі впровадженням високотехнологічного обладнання. При цьому однозначно можна назвати позитивною динаміку зростання робочих одиниць, які оплачуються, порівняно зі скороченням робочих одиниць, які не оплачуються (на 121,65 робочих одиниць збільшились оплачувані у 2016–2010 роках та на 1076,91 робочих одиниць скоротились неоплачувані у 2016–2010 роках).

Менше однієї десятої частини робочої сили була ефективною в сільському господарстві, полюванні, риболовстві та лісовому господарстві в більшості членів ЄС у 2016 році. Гендерні відмінності в показниках зайнятості повинні бути прийняті до уваги у формуванні цілей ССП – навіть в тих країнах, де частка активних жінок в сільському господарстві вища, ніж частка активних чоловіків, число жінок, що працюють в цьому секторі, нижча, ніж число чоловіків, тому що в цілому кількість працюючих жінок (рівень зайнятості жінок) нижча порівняно з чоловіками.

Табл. 3 відображає динаміку виробництва молока та молочних продуктів у країнах ЄС у 2007–2016 роках.

Тоді як у 2016–2010 роках відбулось суттєве зростання обсягу виробленої молочної продукції, порівняно з 2007 роком у 2016 році цей показник скоротився на 3468,90 тис. тонн. Водночас значно нарощені обсяги виробництва жиромісних молокопродуктів за аналізованій період, що можна пояснити наявністю попиту на цю продукцію. Позитивною є динаміка скорочення виробництва сухого знежиреного молока та маслянки, адже ці продукти поступають за своєю корисністю іншим, тому

Таблиця 2

Динаміка загальної споживаної потужності робочої сили, задіяної в країнах ЄС та Єврозоні у сфері сільського господарства у 2007–2016 роках

| Назва показника                                                          | Роки      |           |         |         |         | Відхилення, 2016–2010, од. | Відхилення, 2016–2007, од. |
|--------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|---------|---------|---------|----------------------------|----------------------------|
|                                                                          | 2007      | 2010      | 2014    | 2015    | 2016    |                            |                            |
| Європейський Союз (28 країн), загальна споживана потужність робочої сили | 11 877,12 | 10 344,81 | 9739,28 | 9532,49 | 9389,55 | –955,26                    | –2 487,57                  |
| Єврозона (19 країн), загальна споживана потужність робочої сили          | 5665,27   | 5218,96   | 4905,03 | 4876,72 | 4854,92 | –364,04                    | –810,35                    |
| Оплачувані робочі одиниці                                                |           |           |         |         |         |                            |                            |
| Європейський Союз (28 країн)                                             | 2449,27   | 2346,94   | 2377,46 | 2424,99 | 2468,59 | 121,65                     | 19,32                      |
| Єврозона (19 країн)                                                      | 1655,96   | 1607,24   | 1601,54 | 1639,73 | 1658,58 | 51,34                      | 2,62                       |
| Неоплачувані робочі одиниці                                              |           |           |         |         |         |                            |                            |
| Європейський Союз (28 країн)                                             | 9427,94   | 7997,86   | 7361,83 | 7107,50 | 6920,95 | –1076,91                   | –2506,99                   |
| Єврозона (19 країн)                                                      | 4009,39   | 3611,73   | 3303,49 | 3236,99 | 3196,34 | –415,39                    | –813,05                    |

Складено автором на основі [2]

попит на них скоротився. Виробництво цільного молока також зросло на 6403,05 тис. тонн.

На рис. 2 відображено динаміку площ для вирощування/збирання/виробництва сільськогосподарських культур у країнах ЄС у 2007–2016 роках (1000 га).

Динаміка площ під зернові культури є різновекторною, найбільшого піку досяг цей показник у 2014 році, становлячи 70 127,31 тис. га. Динаміка площ під сухі боби і білкові культури також різновекторна, найбільшого піку показник досягнув у 2015 році – 2158,40 тис. га. Площі під вирощування/збирання/виробництво ріпаку, ріпи, насіння соняшнику і сої також скоротились до 2016 року, досягнувши найвищого значення у 2015 році – 12 713,47 тис. га. Значного скорочення у 2016 році зазнала площа для вирощування недостиглих рослин на орних землях. Динаміку цього показника не можна назвати негативною, адже очевидним є факт того, що у зв'язку з хорошими погодними умовами урожай зібраний стиглим, що в подальшому вплине на його якісні характеристики та затрати виробників.

У табл. 4 наведено динаміку основних показників господарств аграрної сфери країн ЄС у 2007–2016 роках.

Як ми бачимо, кількість господарств в аграрній сфері країн ЄС скоротилася, що могло бути наслідком скорочення кількості зареєстрованих одиниць та висо-

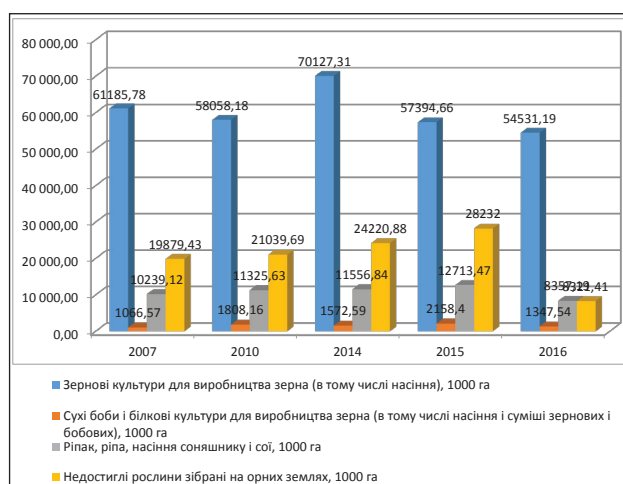


Рис. 2.8. Динаміка площ для вирощування/збирання/виробництва сільськогосподарських культур у країнах ЄС у 2007–2016 роках (1000 га)

Складено автором на основі [4]

кої конкурентності у цій сфері. Водночас зросла площа сільськогосподарських угідь, які використовуються, що

Таблиця 3

Динаміка виробництва молока та молочних продуктів у країнах ЄС у 2007–2016 роках

| Назва показника                                           | Роки        |             |           |            |             | Відхилення, 2016–2010, од. | Відхилення, 2016–2007, од. |
|-----------------------------------------------------------|-------------|-------------|-----------|------------|-------------|----------------------------|----------------------------|
|                                                           | 2007        | 2010        | 2014      | 2015       | 2016        |                            |                            |
| Вироблена молочна продукція, 1000 тонн                    | 44 466,4    | 35 751,9    | 39 555,0  | 40 337,5   | 40 997,5    | 5245,56                    | –3468,90                   |
| Жировмісні молокопродукти, тонн                           | 1 663 925,3 | 1 558 753,8 | 890 021,8 | 1942 368,9 | 1 989 022,7 | 430 268,88                 | 325 097,42                 |
| Виробництво сухого знежиреного молока і маслянки (1000 т) | 4280,8      | 3307,3      | 128,4     | 2252,3     | 1888,84     | –1418,54                   | –2391,98                   |
| Виробництво цільного молока (1000 т)                      | 42 394,7    | 42 876,4    | 20 024,2  | 47 565,75  | 48 797,82   | 5921,39                    | 6403,05                    |

Складено автором на основі [3]

Таблиця 4

Динаміка основних показників господарств аграрної сфери країн ЄС у 2007–2016 роках

| Назва показника                                                                           | Роки        |             |             |             |             | Відхилення, 2016–2010 | Відхилення, 2016–2007 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------|-----------------------|
|                                                                                           | 2007        | 2010        | 2014        | 2015        | 2016        |                       |                       |
| Кількість господарств, одиниць                                                            | 1 459 8640  | 13 920 160  | 12 402 850  | 10 881 560  | 11 382 112  | –2 538 048            | –3 216 528            |
| Площа сільськогосподарських угідь, які використовуються, тис. га                          | 174 128     | 175 818     | 179 716     | 175 610     | 183 688     | 7869                  | 9559                  |
| Площа господарства, тис. га                                                               | 219 095     | 224 634     | 225 469     | 219 121     | 229 201     | 4567                  | 10 106                |
| Кількість господарств із наявною домашньою худобою, одиниць                               | 9 138 750   | 8 802 870   | 7 035 610   | 6 271 310   | 6 559 790   | –2 243 080            | –2 578 960            |
| Норма випуску продукції, тис. євро                                                        | 289 351 978 | 288 407 827 | 316 635 101 | 334 514 671 | 349 902 345 | 61494                 | 60550                 |
| Робоча сила (безпосередньо зайняті), одиниць                                              | 12 593 100  | 12 023 080  | 10 070 290  | 9 550 410   | 9 989 729   | –2 033 351            | –2 603 371            |
| Ферми, чиї домогосподарства споживають понад 50% від вартості кінцевої продукції, одиниць | 6415570     | 6024450     | 5993120     | 4766120     | 4985362     | –1039088              | –1430208              |

Складено автором на основі [5]



Таблиця 5

Динаміка обсягів виробництва продукції тваринництва в країнах ЄС у 2007–2016 роках

| Назва показника                          | Роки       |            |            |            |            | Відхилення,<br>2016–2010,<br>млн. євро | Відхилення,<br>2016–2007,<br>млн. євро |
|------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|----------------------------------------|----------------------------------------|
|                                          | 2007       | 2010       | 2014       | 2015       | 2016       |                                        |                                        |
| Європейський Союз (28 країн), млн. євро  | 143 480,68 | 143 373,04 | 172 361    | 164 364,74 | 158 026,33 | 14 653,29                              | 14 545,65                              |
| Європейський Союз (27 країн), млн. євро  | 142 445,54 | 142 330,89 | 171 567,92 | 163 588,23 | 157 293,77 | 14 962,88                              | 14 848,23                              |
| Єврозона (19 країн), млн. євро           | 104 600,13 | 103 758,08 | 123 619,92 | 116 540,11 | 113 767,05 | 10 008,97                              | 9166,92                                |
| Європейський Союз (28 країн), у % до ВВП | 1,53       | 1,50       | 1,74       | 1,62       | 1,51       | –                                      | –                                      |
| Європейський Союз (27 країн), у % до ВВП | 1,51       | 1,49       | 1,73       | 1,61       | 1,51       | –                                      | –                                      |
| Єврозона (19 країн), у % до ВВП          | 1,11       | 1,09       | 1,25       | 1,15       | 1,09       | –                                      | –                                      |

Складено автором на основі [6]

може вказувати на обробку раніше не використовуваних земель і є однозначно позитивним явищем. Площа господарств також зростає, що дає змогу висунути припущення про процеси злиття, поглинання в аграрній сфері країн ЄС, а тому господарства стають більш конкурентоспроможними. Динаміка до скорочення кількості господарств із наявною домашньою худобою негативна, що вказує на зміну пріоритетів виробників сільськогосподарської продукції та перехід від закупівель худоби в господарствах до власного вирощування на фермах та підприємствах. Це дасть змогу знизити ризики щодо якості та сертифікації продукції. Позитивним є зростання до норми випуску продукції серед країн ЄС. Скорочується робоча сила, що може бути пов'язано зі скороченням кількості самих господарств. Також в умовах глобалізації та посиленої співпраці країн ЄС очевидним є факт та тенденція до скорочення кількості ферм, чиї домогосподарства споживають понад 50% вартості кінцевої продукції.

Аналізуючи обсяги виробництва продукції, варто зазначити, що обсяги рослинництва зросли на 12 172,36 млн. євро за досліджуваний період. Зокрема, це може бути пов'язано зі зростанням випуску органічної продукції. Лідерами за випуском є такі країни, як Болгарія, Іспанія, Італія, Угорщина, Нідерланди, Румунія, Англія, Норвегія. Незначна динаміка до зростання є в Бельгії, Греції, Франції, Литві, Португалії, Словаччині, Ісландії. Скорочення випуску продукції рослинництва відбулось у Німеччині, Греції, Хорватії, Кіпрі, Польщі, Фінляндії.

У табл. 5 наведено динаміку обсягів виробництва продукції тваринництва в країнах ЄС у 2007–2016 роках.

Загалом динаміка позитивна, незважаючи на чисельність країн-членів ЄС: у 2016–2007 роках відбулось зростання на 14 545,65 млн. євро обсягів виробництва продукції тваринництва, через що відсоток показника до ВВП знизився до рівня 2007 року. Проте це не слугувало єдиним фактором відсутності зміни відносного приросту, адже відбулось також суттєве зростання ВВП.

Лідерами у галузі тваринництва за випуском продукції є Польща, Англія, Німеччина, Ірландія, Іспанія, Франція, Нідерланди. Випуск продукції тваринництва знизився у Болгарії, Греції, Хорватії, Мальті, Румунії, Словаччині.

На рис. 3 відображено виробництво зернових у країнах ЄС у 2016 році.

Як ми бачимо, найбільша частка припадає на виробництво зернових – 48,0 млн. тонн. На другому місці за виробництвом – ячмінь (19,6 млн. тонн), на третьому – зерно

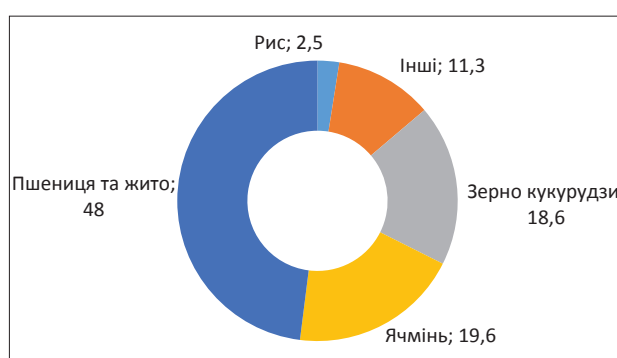


Рис. 3. Виробництво зернових у країнах ЄС у 2016 році, млн. тонн.

Складено автором на основі [7]

кукурудзи (18,6 млн. тонн). Рис займає зовсім незначну частку, як і інші культури.

**Висновки.** Доцільність інтеграції в аграрному секторі з ЄС несе певні кон'юнктурні вигоди українським сільськогосподарським товаровиробникам. По-перше, європейський ринок найдорожчий; по-друге, найприбутковіший; по-третє, із стандартизованою продукцією високої якості. За умови, що аграрний сектор України працюватиме за європейськими нормами та правилами, що вимагає й САП ЄС, країна отримає рівні умови торгового партнерства не лише на європейських, але й на світовому ринках.

Європейські правила, яким має навчитися Україна у процесі реалізації умов ЗВТ, є надзвичайно сприятливими чинниками для кон'юнктури вітчизняного аграрного ринку на перспективу. Адже для країни відкривається доступ на європейський ринок за всіма видами аграрної продукції: експортна квота для м'яса птиці та свинини становитиме 40 тис. тонн, яловичини – 20 тис., цукру – 10 тис. тонн; право зберігати перехідні мита на експорт насіння олійних країна отримала на термін до 15 років. Зафіксовані в рамках Угоди про ЗВТ попередні зобов'язання ЄС та України свідчать про визначеність та двосторонність руху сільськогосподарської продукції та товарів [8].

Європейський аграрний ринок має свої особливості, під впливом яких формується кон'юнктура та система зовнішньоекономічних відносин з Україною у торгівлі сільськогосподарською продукцією. Перспективи покращення агроторговельної ситуації між Україною та ЄС залежать від багатьох чинників, серед яких ключову роль

відіграють правила та норми, які закладені в умови Угоди про ЗВТ, що відповідає принципам СОТ та визначає стратегічні орієнтири вітчизняної та європейської аграрної політики. Незважаючи на певні складнощі та довготривалість активізації євроінтеграційного процесу в аграрному секторі економіки України, можна відзначити достатній рівень його прогнозованості. З огляду на це потребують подальшого удосконалення кон'юнктурні напрями розвитку вітчизняного аграрного сектора. За вартісною оцінкою виробленої сільськогосподарської продукції перше місце у рейтингу посідає Франція (м'ясо ВРХ, пшениця, яйця курячі, цукровий буряк, насіння соняшнику, кукурудза); друге – Німеччина (молоко коров'яче, м'ясо свиней, картопля, насіння ріпаку, м'ясо індиків); третє і водночас перше за такими позиціями, як томати, яблука, гриби та трюфелі, персики та нектарини – Італія; четверте – Іспанія, тоді як за обсягами виробництва оливок і полуниці ця країна перша серед вищезазначених країн; п'яте – Великобританія, яка є найбільшим виробником м'яса курей і м'яса овець.

Необхідним є перегляд механізму державної фінансової підтримки у бік підтримки малих та середніх товаровиробників; мотивація створення привабливого інвес-

тиційного клімату у сільському господарстві; посилення контролю над імпортом агропродовольчої продукції; виділення кредитів на реконструкцію та модернізацію підприємств з метою зниження собівартості вітчизняної сільськогосподарської продукції; розвиток внутрішнього аграрного ринку та орієнтація на досягнення самодостатності за окремими видами продовольства, імпортонезалежності і цінового паритету (темпи зростання цін на продукцію аграрного сектору повинні відповідати темпам зростання цін на промислову продукцію, ресурси та послуги, які використовуються в агропромисловому комплексі).

Отже, можемо дійти висновку про значний розвиток аграрної сфери країн ЄС завдяки уніфікованим інструментам, які діють у всіх цих країнах. Можемо прогнозувати подальший розвиток цієї сфери завдяки бюджетному фінансуванню за «класичними» напрямками й інструментами ССП на 2014–2020 рр., що в поточних цінах може становити близько 420 млрд. євро, тобто перевищить його розмір порівняно з 2007–2013 роками. Понад 75% становитимуть витрати в межах надання прямих субсидій і витрати на ринкові заходи, 24% витрати в межах розвитку села.

#### Список використаних джерел:

1. Лисситса А. Куда курс держит украинский АПК: Зона свободной торговли с ЕС или Таможенный союз? [Електронний ресурс] / А. Лисситса. – Режим доступа: <http://latifundist.com/spetsproekt/34858-kuda-kurs-derzhitukrainskij-apk-zona-svobodnoj-torgovli-s-es-ili-tamozhennyj-soyuz>
2. Agricultural Labour Input Statistics: absolute figures (1 000 annual work units). – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tag00102>
3. Animal output – basic and producer prices. – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/t>
4. Area (cultivation/harvested/production) (1000 ha). – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tag00102>
5. Crop output – basic and producer prices. – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/t>
6. Farm indicators by area, type off arm, standard output, legal entity and NUTS 2 regions. – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/t>
7. Milk collection (allmilks) and dairy products obtained – annual data. – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/t>
8. Output of the agricultural industry – basic and producer prices. – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tag00102>

**Аннотация.** В статье рассмотрена аграрная политика Европейского Союза, которая является примером наиболее успешной модели становления и развития аграрной экономики. Западноевропейское сельское хозяйство, преодолев за короткий срок послевоенную разруху, превратилось в крупнейшего производителя продовольствия с огромным экспортным потенциалом. Все это стало возможным за счет эффективно разработанной и действенной аграрной политики, является унифицированной для всех стран Союза. Исследование европейского аграрного рынка и его конкурентной среды позволяет определить перспективы для украинских аграриев, связанные с евроинтеграционными процессами в Украине.

**Ключевые слова:** конкуренция, общая аграрная политика, европейский рынок, Европейский Союз.

**Summary.** In the article the agricultural policy of the European Union, which represents the most successful models of the formation and development of agricultural economy. Western European agriculture, breaking the short term post-war devastation, turned into the largest producer of food with huge export potential. All this was made possible by effectively developed and effective agricultural policy, which is uniform for all countries of the Union. Research European agricultural market and its competitive environment will make it possible to determine the prospects for Ukrainian farmers that are associated with the European integration processes in Ukraine.

**Key words:** competition, common agricultural policy, the European market, the European Union.

**Владика Ю. П.**  
кандидат економічних наук,  
асистент кафедри фінансів, обліку й аудиту  
Національного авіаційного університету

**Vladika Yu. P.**  
Candidate of economic sciences,  
Assistant Department of Finance accounting and auditing  
National Aviation University

## КРИЗОВІ СТАНИ В ЕКОНОМІЦІ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

### THE CRISIS STATE OF THE ECONOMY: REASONS AND CONSEQUENCES

**Анотація.** У статті розглянуто наукові підходи щодо трактування сутності поняття «криза». Запропоновано авторське трактування поняття «криза». На основі наукових тверджень узагальнено різні види кризових станів. Розглянуто наслідки впливу різних видів криз на економіку країни. Об'єднавши здобутки вчених-економістів, сформульовано основні ознаки економічної кризи.

**Ключові слова:** криза, класифікація видів криз, причини криз, наслідки кризи, періодичність виникнення економічної кризи.

**Вступ та постановка проблеми.** У сучасних кризових умовах все більшої актуальності набуває вивчення однієї з основних прикладних проблем в економіці країни, а саме дослідження джерел виникнення та пошук шляхів подолання кризових явищ і зменшення масштабів їх наслідків.

Прояви кризи в конкурентних економічних системах стають довготривалими, важкопередбачуваними і, як правило, загальносистемними за масштабами охоплення. В умовах сучасної економічної кризи держава не має права відмовлятися від активної антикризової політики, що спирається на апробовані в розвинутих країнах засоби [6]. Сьогодення економіки України доводить недосконалість антикризового управління як на рівні підприємств, так і на рівні країни загалом: велика кількість підприємств перебуває в стані кризи, експортоорієнтовані галузі почали занепадати, вітчизняні підприємства та інші галузі економіки держави не в змозі працювати стабільно без використання інструментів антикризового управління. У сучасній науковій літературі триває полеміка щодо визначення сутності та природи криз у розвитку соціально-економічної системи. Існувала точка зору, що кризи є характерною рисою капіталістичного способу виробництва і повинні бути відсутні за соціалістичного ладу [1, с. 331].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблематики кризових явищ, їх причин і наслідків в економіці присвятили свої праці видатні вітчизняні та зарубіжні науковці, такі як А.М. Ткаченко, Л. Бартон, В.Г. Сибіряков, В.Н. Крутько, О.Д. Чернявський, І.В. Дацюк, С. Брю, А. Крутик, П.С. Грін, О.І. Галушко, К. Макконел, О.П. Єлець, В.Є. Ланкіна, Г.П. Іванов, В.О. Василенко, М. Джон Кейнс, Т. Гренц, Ю. Розенталь, Б. Підженбург, А.М. Штангрет, В.Н. Крутько, Р. Хіт, С. Фішер та інші. Незважаючи на підвищену увагу вітчизняних і зарубіжних дослідників до науково-практичних проблем виникнення та наслідків економічних криз, переважна більшість наукових думок залишається дискусійними та потребує подальших досліджень.

**Метою роботи** є визначення сутності кризи в економіці країни та узагальнення видів кризи, а також дослідження впливу кризи на економіку країни.

**Результати дослідження.** В умовах сьогодення сутність поняття кризи (від грец. krisis – вихід, закінчення,

суд і вище справедливе покарання) трактується як крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі, що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі [8, с. 586]. Криза є важелем оновлення економічної системи, хоча і докорінно порушує її стійкість. В умовах розвитку будь-якої економічної системи постійно відбувається протистояння стабільного стану економіки та кризового, ці два поняття є антагонізмами. Кризовий стан та стабільність існують у тісній взаємодії, адже, долаючи кризові стани, стабільність економіки підвищується.

Для більш детального розуміння сутності поняття кризи та можливих причин її виникнення вважаємо за доцільне проаналізувати наукові погляди на ці явища видатних вчених.

Видатні класики економічних вчень К. Маркс і Ф. Енгельс, керуючись аналізом капіталістичної економічної системи і дослідженням розбалансованості і неузгодженості ринкових відносин, запропонували теорію порушеної рівноваги ринку. Їх послідовник В.І. Ленін трактував економічні кризи як фази капіталістичного циклу, під час яких відбувається насильницьке відновлення порушених у процесі розвитку капіталістичної економіки основних пропорцій відтворення [3].

М.І. Туган-Барановський наголошував на тому, що криза відбувається насамперед через те, що розподіл виробництва є непропорційним, а виробники засобів виробництва не в змозі вилучити капітал зі своїх підприємств, до того ж сама громіздкість цього капіталу у вигляді будівель, машин тощо вимагає продовження виробництва, отже, як наслідок, перевиробництво засобів виробництва є неминучим [10, с. 325].

Попри те, що історичний аспект дослідження сутності економічної кризи є надзвичайно довготривалим, сучасні наукові думки не мають єдності в підходах до трактування сутності та причин виникнення економічної кризи.

Результати дослідження сучасних наукових поглядів учених щодо визначення сутності поняття «економічна криза» нами згруповано у вигляді таблиці 1.

Аналізуючи таблицю 1, зауважимо, що кожне з наведених тверджень щодо визначення сутності поняття «економічна криза» має надзвичайно важливе значення для економіки та доводить той факт, що економічна криза є

досить складним явищем, має різні причини виникнення та у кожній країні приводить до різних специфічних наслідків.

Досліджуючи різні погляди щодо трактування терміну «криза» вітчизняними та іноземними вченими, доцільно зауважити, що існують дискусійні точки зору.

Неоднозначним є визначення непередбаченості кризи, адже кризовим процесам, як правило передують певні негативні фактори. Лише за умов врахування трансформаційних сил, можливих ризиків існує ймовірність уникнення кризи.

Об'єднуючи здобутки науковців у цій царині, можна сформулювати основні ознаки явища, яке в сучасному розумінні прийнято називати економічною кризою, такі як перевиробництво товарів порівняно із платоспроможним попитом на них, значне скорочення обсягів виробництва, дефіцит вільних грошових засобів, необхідних для платежів, збільшення кількості безробітних, падіння рівня заробітної плати найманих працівників та рівня прибутку підприємств, зростання цін, дезорганізація грошової та кредитної системи.

З огляду на вищенаведене вважаємо за доцільне запропонувати авторське трактування сутності поняття «криза» як сукупності кількісних та якісних перетворень, що, як правило, в кінцевому результаті призводять до потенційно негативних наслідків функціонування економічної системи.

Кризи поділяються на об'єктивні, пов'язані з циклічними потребами модернізації і реструктуризації підприємств, а також із несприятливими впливами зовнішнього середовища організацій, та суб'єктивні, що відбивають помилки і волюнтаризм у управлінні, а також психологічні фактори. Причини криз можуть носити також природний характер – відбивати явища клімату, землетрусу, повені й інших катаклізмів природного походження. А можуть носити техногенний відбиток, пов'язаний з діяльністю людини. Причини кризи можуть бути зовнішніми і внутрішніми. Перші пов'язані з тенденціями і стратегією макроекономічного розвитку чи навіть розвитку світової економіки, конкуренцією, політичною ситуацією в країні. Другі – з ризикованою стратегією маркетингу, внутрішніми конфліктами, недоліками в організації виробництва, недосконалістю управління, інноваційною й інвестиційною політикою [4, с. 242].

З огляду на сутність кризи як економічного явища доцільним є здійснення її класифікації. Різноманітність криз класифікують шляхом розподілення і групування за сутнісно-характерними ідентифікаційними ознаками різних можливих кризових станів соціально-економічної системи, що здійснюється з метою узагальнення інструментарію їх аналізу, прогнозування та визначення перспективних антикризових заходів [8, с. 584]. Отже, надзвичайно важливою є потреба у деталізованій класифікації криз, що пов'язана з об'єднанням способів та засобів управління. За класифікаційними ознаками виділяють види криз:

- відповідно до масштабів прояву – загальні кризи, які можуть розвиватися в усіх соціально-економічних системах, та локальні, які охоплюють лише певну частину соціально-економічних систем;
- відповідно до проблематики – макро- та мікро-кризи. Макрокризи мають масштабний характер, мікро-кризи – об'єднують окрему проблему або невелику їх сукупність (мікрокриза має здатність перетворюватися на макрокризу);
- відповідно до причин виникнення – природні, суспільні та екологічні кризи;
- відповідно до структурних відносин у соціально-економічній системі виділяють відокремлені групи економічних, соціальних, організаційних, психологічних, технологічних та інших криз.

У структурі економічних криз виділяють фінансові – це кризи грошового вираження економічних процесів. В умовах загострення протиріч між різними соціальними групами або об'єднаннями виникає так звана соціальна криза. Цей вид кризи зазвичай є наслідком економічних криз.

Криза, яка зазвичай торкається всіх аспектів функціонування та розвитку суспільства, є політичною, але через певний проміжок часу перетворюється в економічну кризу.

Наслідком соціальних та економічних змін є психологічні кризи, вони проявляються у вигляді стресу, який набуває масового характеру; це почуття непевності, паніки, страху за майбутнє, незадоволеності роботою, правовою захищеністю та соціальним станом.

Наслідком кризи нових технологічних ідей в умовах постійно вираженої потреби в новітніх технологіях є технологічна криза, також вона може проявлятися під виглядом кризи науково-технічного прогресу.

Таблиця 1

Сучасні наукові підходи до трактування сутності поняття «економічна криза»

| Джерело                    | Трактування сутності поняття                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Економічний словник        | Порушення рівноваги між попитом і пропозицією на товари та послуги. Проявляється різким переломом кон'юнктури, що моментально викликає спад виробництва, ріст безробіття, збільшення кількості банкрутств, а також тенденцію до поглиблення кризи [11].                                                                                              |
| Джон М. Кейнс              | Криза – раптова й різка, як правило, зміна зростаючої тенденції зниження, тоді як у зворотному процесі такого різкого повороту найчастіше не буває [9, с.60]                                                                                                                                                                                         |
| Ю Розенталь, Б. Підженбург | Кризовими називають ситуації, позначені високою небезпекою, станом невпевненості, відчуттям невідкладності [9, с. 60]                                                                                                                                                                                                                                |
| І.В. Дацюк                 | Криза – об'єктивний процес, що приводить до оптимізації системи або до її знищення у разі неспроможності адаптуватися до нових умов та розвиватися, адже це ставлення ґрунтується на діалектичній єдності основних тенденцій в існуванні системи – сталого функціонування та розвитку, що поступово змінюють одна одну [5, с. 165–170]               |
| А.М. Ткаченко, О.П. Єлець  | Криза – це широкомасштабна, непередбачена, переломна подія, яка приводить як до негативних наслідків у господарській діяльності (що зумовлюють розбалансування системи підприємства), так і до позитивних наслідків, які підвищують ефективність діяльності підприємства, приводячи в дію трансформаційні сили, що сприяють його еволюції [9, с. 61] |
| Л. Бартон                  | Криза – широкомасштабна, непередбачена подія, яка веде до потенційно негативних результатів. Ця подія та її наслідки можуть завдавати серйозної шкоди всій організації (працівникам, продукції, зв'язкам, фінансам та репутації) [2, с. 2]                                                                                                           |



Структурна криза є порушенням закону пропорційного розвитку суспільного виробництва. Це виявляється в серйозних диспропорціях між галузями, з одного боку, і випуском найважливіших видів продукції в натуральному вираженні, необхідних для збалансованого розвитку, – з іншого [4, с. 34–35].

Світова та вітчизняна економічна наукова думка щодо теорії циклічного розвитку й економічних криз в кінці XIX – середині XX ст. запропонувала конкретні напрями подолання кризових явищ та зменшення їх соціальних наслідків. Відповідно до праць відомих економістів – К. Маркса, М. Туган-Барановського, Н.Д. Кондратьєва, Р. Гильфердінга, П. Самуельсона А. Афталіона, М. Буянтяна, М. Фрідмана, Гришука В.В. та ін. – процес економічного зростання передбачає безперервний розвиток, але практика свідчить, що ця безперервність неоднорідна і має свої фази, стадії та особливості. Періодично спостерігаються стадії стабільного розвитку економіки, пожателення підприємницької діяльності; загострення всіх суперечностей суспільного відтворення, в тому числі між виробництвом та споживанням, попитом та пропозицією, з подальшим застоєм у всіх галузях економіки [6].

В умовах розвитку ринкових відносин під сутністю поняття «циклічність» доцільно розуміти послідові явища фінансово-господарського життя суспільства. Зниження або зростання фаз економічного розвитку приводить до змін у структурі економіки, коливанні рівня цін, обсягах виробництва та ін.

Повністю зрозумілим є той факт, що циклічність являє собою характерну ознаку закономірних економічних криз. Групувати економічні кризи за цією ознакою, виділяють надкороткострокові; коротко-, середньо- і довгострокові кризи.

П.В. Кухта зазначає, що переважна більшість вчених економістів циклічність появи криз та їхню тривалість ототожнюють з науково-технічним прогресом (НТП). Активна частина основного капіталу морально застарівала протягом 10–12 років. Це вимагало її відновлення, що було стимулом економічного пожателення. Далі зменшення періодів циклу пов'язуються із прискоренням термінів відновлення основного капіталу під впливом НТП у сучасному світі [7].

Враховуючи різновиди причин циклічного відтворення і виникнення макро- і мікрокриз, вчені запропонували такі різновиди циклів, як:

- цикли Кондратьєва або довгохвильові цикли тривалістю 40–60 років; їх суть полягає в радикальних змінах технологічних баз суспільного виробництва, та його структурній перебудові;
- цикли Ковалю. Тривалість коливається в діапазоні 20 років, а результатом є зміни у відтворювальній структурі виробництва;
- цикли Жуляра, їх періодичність становить 8–10 років і є результатом взаємодії різних грошово-кредитних факторів;
- цикли Кітчина тривалістю 3–5 років виникають як наслідок динаміки відносної величини запасів товарно-матеріальних цінностей на підприємствах;
- часткові господарські цикли тривалістю 1–12 років, виникають внаслідок коливань інвестиційної активності.

Наслідком криз недоспоживання представники неокласичної та ліберальної шкіл називають умовне надвиробництво. Отже, ефективним засобом уникнення кризи, на їхню думку, є стимулювання споживання.

Фрідріх А. фон Хайек, прихильник ринкової свободи і послідовний супротивник державного втручання, вважав, що кризи надвиробництва виникають через надлишкове фінансування з боку держави [7].

Видатними науковцями в галузі економіки розроблено систему різних теорій, які трактують причини економічних циклів та криз, це:

- грошова теорія;
- теорія нововведень;
- психологічна теорія;
- теорія недоспоживання;
- теорія надмірного інвестування;
- теорія сонячних плям – погоди – врожаю.

Характерною ознакою кризи є порушення рівноваги грошового обміну, тобто порушення основного закону макроекономіки – закону грошового обміну. За умов стабільної економіки, тобто за умов стабільного рівня виробництва і стабільної швидкості обороту грошей, в монетаристській економічній політиці панує твердження про те, що інфляція визначається як добуток відносного дефіциту бюджету та швидкості обороту грошей. Враховуючи, що інфляція залежить не тільки від дефіциту бюджету, а й передусім від спаду чи приросту виробництва, від обсягів бартеру, розміру кредитування комерційних банків національним банком, неконтрольованого приросту швидкості обороту грошей, ступеня лібералізації зовнішньоекономічної діяльності; пов'язана з затримкою зарплати, зберіганням коштів населенням та розрахунками в іноземній валюті, рівнем «втечі» капіталу за кордон, та ін., можна стверджувати, що для України емісія грошей була би другорядним чинником, якби банківська система була взаємопов'язаною з виробництвом України, а в межах держави не порушувала б закону макроекономіки – закону обміну грошей. Потрібно врахувати, що подолати інфляцію без відродження власного виробництва неможливо [6].

Основою заходів із виведення економіки України з кризового стану є покращення соціально-економічного рівня життя населення, відновлення виробничих потужностей вітчизняних підприємств. Важливу роль відіграє впровадження заходів щодо державної антикризової політики, регулювання інвестиційних процесів, зайнятості населення, накопичення капіталу та економічного росту економіки.

**Висновки.** Навіть несуттєві порушення функціонування економічного механізму країни можуть бути спричинені різними внутрішніми або зовнішніми чинниками та здатні викликати низку негативних тенденцій, які мають вплив на економіку не тільки у слаборозвинених країнах і тих, що розвиваються, а й у розвинених країнах світу. Така ситуація виникає через низку причин, однією з яких є недосконалість самого механізму регулювання господарського комплексу, нехтування економічними законами розвитку суспільства. Це приводить до порушення рівноваги між попитом та пропозицією, збоєм у системі ціноутворення і росту інфляції та безробіття.

Досліджуючи історичні та сучасні аспекти виникнення та розвитку економічних криз, а також їх наслідки для суспільства, можна дійти висновку, що кожна соціально-економічна криза у світовому суспільстві несе потенційну загрозу економіці країни. Криза не виникає спонтанно і не зникає раптово.

Запропоноване нами визначення сутності поняття «економічна криза», на наш погляд, змістовно уточнює економічну сутність досліджуваного поняття.

Доцільно зазначити, що розроблення і побудова абсолютного нових механізмів ефективного регулювання економіки, які містять у собі техніко-економічні відносини господарського механізму, є надзвичайно важливим фактором впливу на соціально-економічний стан країни.

Під час виникнення серйозних загроз національній економіці важливим елементом стабілізації є активне втручання держави на основі практичної реалізації прогресивної економічної політики.

**Список використаних джерел:**

1. Антикризисное управление : учебник / [под ред. проф. Э.М. Короткова]. – [2-е изд., доп. и перераб.]. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 620 с.
2. Антикризове управління в бізнесі. Учебно-методичний посібник до самостійної роботи для магістрів ЗДІА спеціальності 8.050201 «Менеджмент організацій» / Укл. : В.О. Желябін, А.Г. Беліченко. – Запоріжжя, 2004. – 220 с.
3. Большая советская энциклопедия / [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/153218>
4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
5. Дацюк І.В. Сутнісна характеристика кризи підприємств./ Дацюк І.В. //Технологія і техніка друкарства – 2010. – № 2(28). – С. 165–170.
6. Демчук Н.І Циклічність та негативні наслідки фінансово-економічної кризи в Україні [Електронний ресурс] / Н.І. Демчук // Ефективна економіка. – 2009. – № 4. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
7. Кухта П.В. Кризи, їх причини та наслідки [Електронний ресурс] / П.В. Кухта // Ефективна економіка. – 2012, – № 10. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
8. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. / [Д.М. Черваньов, О.І. Жилінська, М.В. Петровський та ін.] ; за ред. Д.М. Черваньова, О.І. Жилінської. – К. : Нічлава, 2011. – 624 с.
9. Ткаченко А.М., Єлець О.П. Сучасний підхід до антикризового управління машинобудівним підприємством. Монографія. – Запоріжжя: Видавництво Запорізької державної інженерної академії, 2010. – 277 с.
10. Туган-Барановский М.И. Избранное: Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. – М. : Наука – РОССПЭН, 1997. – 576 с.
11. Экономический словарь / [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http://vseslova.com.ua/word/Экономические\\_кризисы-124634](http://vseslova.com.ua/word/Экономические_кризисы-124634)

**Аннотация.** В статье рассмотрены научные подходы относительно трактовки сущности понятия «кризис». Предложена авторская трактовка понятия «кризис». На основе уже существующих научных утверждений обобщены различные виды кризисных состояний. Рассмотрены последствия влияния различных видов кризисов на экономику страны. Объединив достижения ученых-экономистов, сформулированы основные признаки экономического кризиса.

**Ключевые слова:** кризис, классификация видов кризисов, причины кризисов, последствия кризиса, периодичность возникновения экономического кризиса.

**Summary.** In the article scientific approaches to interpretation of essence of concept “crisis”. The author’s interpretation of the concept “crisis”. On the basis of existing research statements summarizes the various types of crisis conditions. Examined the effects of various types of crises on the economy. By combining the achievements of scientists-economists formulated the basic signs of the economic crisis.

**Key words:** crisis, classification of types of crises, reasons of crises, the consequences of the crisis, the frequency of occurrence of the economic crisis.

Гаєвський В. В.

аспірант кафедри маркетингу

Українського державного хіміко-технологічного університету

Haievskiy V. V.

Graduate Student of Marketing

Ukrainian State University of Chemical Technology

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ БЕНЧМАРКІНГУ

### THEORETICAL ASPECTS OF ASSESSMENT OF BUSINESS COMPETITIVENESS ON THE BENCHMARK PRINCIPLES

**Анотація.** Ефективна форма маркетингового управління підприємством є сьогодні актуальним питанням. Саме тому проблема вибору маркетингу, а також його принципів та запровадження підприємствами, що забезпечить дієвий розвиток суб'єктів бізнесу та дасть змогу випускати якісну продукцію, у провідних країнах світу знаходиться в центрі дослідження як на державному рівні, так і на рівні невеликих підприємств. У статті розглянуто теоретичні аспекти щодо визначення поняття «бенчмаркінг» та його основних видів і принципів, впроваджено авторське визначення цього терміна. На підставі проведених досліджень процесів бенчмаркінгу виділено сім етапів, які зможуть бути використані суб'єктами будь-якого бізнесу для покращення своєї діяльності та є найоптимальнішими на сучасному етапі розвитку економіки нашої держави.

**Ключові слова:** бенчмаркінг, принципи бенчмаркінгу, етапи проведення бенчмаркінгу, дослідження, управління підприємством.

**Вступ та постановка проблеми.** У наш час в умовах конкуруючої економіки ключові позиції в економічному, культурному та соціальному аспектах займають ті держави, які спроможні забезпечити вироблення та гарантувати високу якість виготовленої продукції чи наданих послуг, завдяки чому споживачі товарів мають комфортні умови для життєвої діяльності, а виробники займають ключові позиції на всіх секторах ринку. Підприємства ж нашої держави у своєму нинішньому розвитку не є конкурентоспроможними на міжнародних ринках через низку проблем, таких як недосконалість законодавства у сфері економіки та торгівлі, нестабільність політичної ситуації через ситуацію на Донбасі, спад виробництва. Ці проблеми можна віднести до загальнодержавних. Але можна виділити і внутрішні проблеми, такі як нераціональне використання коштів, недостатній розвиток фінансового та виробничого менеджменту, недосконалий маркетинг. Саме вирішення вищезазначених проблем дозволить українським виробникам поліпшити якість власної продукції та вийти з кризової ситуації, яка виникла на сучасному етапі, з можливістю у довгостроковому періоді вийти на міжнародні ринки та конкурувати з продукцією провідних країн світу.

Тому проблема вибору маркетингу, а також його принципів та запровадження підприємствами, який забезпечить дієвий розвиток суб'єктів бізнесу та дасть змогу випускати якісну продукцію, у провідних країнах світу знаходиться в центрі дослідження як на державному рівні, так і на рівні невеликих підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробкою принципів та етапів проведення бенчмаркінгу займалися такі видатні вчені-економісти, як Robert C. Camp, R. Venetucci, W. Krovovski, B. Lunch, I.T. Балабанов, А.Г. Гончарук, О.А. Михайлова, Ю.М. Соловйова, К.І. Радченко, В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань, З.Є. Шершньова та ін.

**Метою роботи** є поглиблення теоретико-методологічних підходів до розроблення нової стратегії щодо форму-

вання основних принципів та етапів проведення бенчмаркінгу підприємством як ефективної моделі економічного зростання.

**Результати дослідження.** Перше трактування поняття «бенчмаркінг», яке відоме нам сьогодні, було запропоновано в 1972 році в Інституті стратегічного планування у Кембриджі під час дослідження у конкурентній сфері підприємств консалтинговою групою PIMS. Під час цієї дослідницької роботи представниками групи було встановлено, що для знаходження ефективного рішення підприємствам у конкурентному ринковому середовищі необхідно переймати кращий досвід підприємств, які змогли досягти успіху в схожих умовах. Саме в 1972 році і був сформульований головний принцип бенчмаркінгу: «для того, щоб знайти ефективне рішення в сфері конкуренції, необхідно знати найкращий досвід інших підприємств, які досягли успіху у подібних умовах» [16, с. 28–29].

Бенчмаркінг – це інструмент менеджменту, що використовує порівняння даних власного і конкуруючих з ним підприємств, які займають передові позиції в певному сегменті економіки, і виокремлення та запровадження найкращих практик для розвитку власного підприємства [авт.].

Визначивши сам зміст економічної категорії «бенчмаркінг», зупинимось більш детально на розгляді його основних принципів.

Так, Дж. Ватсон виділив такі чотири принципи бенчмаркінгу, як взаємність, аналогія, вимір та вірогідність [6, с. 28–32].

Щодо першого принципу можна виділити те, що бенчмаркінг є тією діяльністю підприємства, основа якої полягає в спільній діяльності, або, іншими словами, заснована на взаємовідносинах, згоді та обміні всіма необхідними даними, які забезпечують позитивний результат для обох суб'єктів бенчмаркінгу. Однак для застосування цього принципу бенчмаркінгу необхідно погодити межі діапазону інформації, порядок обміну даними, логіку проведення дослідження. У бенчмаркінговому альянсі,

укладеному між декількома підприємствами, всі партнери повинні мати певні гарантії щодо поведінки інших, і тільки повага до правил гри всіма учасниками гарантує усім потрібний результат. Усе має бути заздалегідь встановлено і погоджено.

Щодо аналогії як ключового принципу бенчмаркінгу, то сфера застосування його полягає в тому, що оперативні процеси партнерів бенчмаркінгу повинні бути подібними між собою. Може бути оцінений будь-який процес, аби група дослідження могла б перевести його в культурний, структурний і підприємницький контекст свого підприємства. Аналогія процесів і встановлення критеріїв добору партнерів із бенчмаркінгу є тим, від чого залежить успіх діяльності [6, с. 28–32].

Вимір як процес бенчмаркінгу є порівнянням певних характеристик, обмірюваних у кількох суб'єктів бізнесу; метою є встановлення того, через низку яких причин є розходження в характеристиках, і що необхідно зробити для досягнення найкращих результатів. Найважливішим вважається визначення ключових характеристик процесу, що дає змогу поліпшити характеристики на основі вивчення процесу.

Вірогідність як процес бенчмаркінгу вказує на те, що бенчмаркінг проводиться на підставі дослідження фактичних даних, точного аналізу і вивчення процесу, а не лише на базі інтуїції [6, с. 28–32].

Розглянувши основні процеси бенчмаркінгу, які, провівши дослідження, доцільно буде залишити без змін та доповнень, оскільки вони є актуальними і сьогодні, перейдемо до вивчення етапів проведення бенчмаркінгу суб'єктом бізнесу всіх галузей. Дослідивши роботи видатних вчених-економістів щодо поетапної структури процесу бенчмаркінгу, зазначимо, що сьогодні відсутня єдина методика щодо кількості етапів процесу бенчмаркінгу підприємством. Тому для систематизації різних вчень і виокремлення ключових етапів запровадження процесу бенчмаркінгу розкриємо дослідження цього питання різними вченими та виокремимо ключові етапи на підставі проведених досліджень.

Так, економісти Х. Дж. Харрінгтон та Дж. С. Харрінгтон у своїй відомій праці «Бенчмаркінг у кращому вигляді» пропонують здійснювати процес бенчмаркінгу за всім етапів, таких як:

- 1) прийняття рішення про те, що має бути піддано процесу запровадження бенчмаркінгу;
- 2) виокремлення підрозділів для порівняння;
- 3) розроблення показників порівняння;
- 4) визначення внутрішніх підрозділів підприємства та зовнішніх організацій для проведення бенчмаркінгу;
- 5) збір та аналіз даних;
- 6) визначення розбіжностей між власною та порівнюваними організаціями;
- 7) розробка планів дій, цілей та процедур оцінки;
- 8) оновлення бенчмаркінгу процесу [16, с. 46–53].

Вчені-економісти Е.А. Белоковорів і Д.В. Маслов виділяють такі сім етапів у процесі проведення бенчмаркінгу, як:

- 1) оцінка суб'єкта та визначення областей для покращення;
- 2) визначення предмета еталонного зіставлення;
- 3) пошук ключової компанії;
- 4) збір необхідної інформації;
- 5) аналіз інформації, визначення обмежень у реалізації проекту;
- 6) впровадження отриманого досвіду в діяльність підприємства;
- 7) повторна самооцінка й аналіз покращень [5, с. 32–38].

Такий вчений, як Н.В. Карпенко, погоджується з етапами бенчмаркінгу, запропонованими Е.А. Белоковорівним та Д.В. Масловим, але у своїй роботі все-таки вніс певні корективи і запропонував такі етапи, як:

- 1) оцінка діяльності фірми та виокремлення нагальних проблем для негайного їх вирішення;
- 2) визначення відділу чи підрозділу або певного процесу, потрібного для порівняння;
- 3) вибір підприємства, яке є лідером, з метою подальшого зіставлення;
- 4) визначення певних методів та показників і збір потрібної інформації для дослідження;
- 5) аналіз зібраної інформації з подальшим зіставленням та визначенням розходжень у діяльності конкуруючого та власного підприємств;
- 6) запровадження на практиці отриманих результатів дослідження;
- 7) оновлення вже існуючого процесу бенчмаркінгу [11, с. 138–149].

А.Г. Гончарук у своїй роботі зазначив, що бенчмаркінг як інструмент управління підприємством проводиться поетапно з метою досягнення бажаного результату. Він виокремив 5 етапів, які є дуже схожими з етапами проведення бенчмаркінгу відповідно до циклу Демінга [10] Ось ці етапи:

- 1) планування ( планування за Демінгом );
- 2) збір даних (здійснення за Демінгом);
- 3) аналіз ( перевірка за Демінгом);
- 4) реалізація (втілення в життя за Демінгом);
- 5) контроль та оцінка [8, с. 253–258].

На етапі планування здійснюється вибір сфери бенчмаркінгу та його цілей; встановлюються пріоритети для покращення діяльності власного суб'єкта бізнесу; визначаються ключові фактори, які здійснюють найвагоміший вплив на ефективність діяльності підприємства; виділяються ключові показники ефективності, на базі яких буде проводитись порівняння; визначаються методи збору даних для проведення аналізу.

На другому етапі проведення бенчмаркінгу здійснюються такі підетапи, як виокремлення певної групи, галузі чи регіону підприємств для проведення порівняння; збір даних про компанії з обраної групи, галузі чи регіону, а також дослідження їхніх процесів, продукції; після цього збираються дані про власну продукцію та власні процеси і на заключному підетапі визначається метод для аналізу власних та досліджуваних даних.

На третьому етапі здійснюється аналіз дослідження за такими напрямками, як оцінка ефективності власного та конкуруючих підприємств; визначення різниці в рівні ефективності за проаналізованими процесами або продуктами чи виконуваними роботами; дослідження причин різниці ефективності власного та конкуруючого підприємств; створення рекомендацій для зменшення різниці між ефективністю власного та конкуруючого підприємств.

Четвертий етап передбачає здійснення реалізації рекомендацій, визначених на попередньому етапі дослідження, з метою скорочення різниці між рівнями ефективності власного та конкуруючого підприємств. Цей етап є планом дій, який має фінансовий, управлінський, технологічний та маркетинговий характер.

На п'ятому, заключному етапі, здійснюється контроль та оцінка результатів реалізації запропонованих заходів на базі критеріїв та показників ефективності, обраних на першому етапі запровадження бенчмаркінгу. Так, на підставі досліджень А.Г. Гончарука «процес бенчмаркінгу замикається, утворюючи цикл, тим самим забезпечуючи постійність і безперервність процесу вдосконалення компанії» [8, с. 255].



Крім вищезазначених досліджень етапів проведення бенчмаркінгу суб'єктом будь-якого бізнесу, існує низка інших підходів до кількості етапів здійснення процесу бенчмаркінгу. Наприклад, в *IBM* таких етапів 15, в *AT&N* – 12 етапів, в *Alcoa* – 6 [12, с. 125].

Але варто зазначити, що у всіх моделях бенчмаркінгу використовуються подібні етапи і відмінність полягає лише в тому, що ці етапи проводяться через різну кількість кроків.

Першим етапом внутрішнього бенчмаркінгу є планування, яке спрямоване на формування команди, виокремлення бізнес-процесів, що на етапі дослідження є критичними, оцінку їх кількісно та якісно, розроблення порядку виконання етапів, встановлення термінів та обсягу потрібних ресурсів. До команди необхідно залучати керівників та співробітників підрозділів (відділів, служб), а також, за можливості і необхідності, зовнішніх консультантів. Важливим у цьому етапі запровадження бенчмаркінгу є саме обґрунтований вибір особового складу команди бенчмаркінгу, тому що якість аналітичного дослідження та рекомендацій залежить від професіоналізму членів команди. Проведення процесу бенчмаркінгу необхідно починати з дослідження та документування всіх існуючих на фірмі систем бізнес-процесів. На цьому етапі бенчмаркінгова команда виявляє критичні процеси та встановлює фактори, які впливають на їх ефективність та визначають ті процеси, які зможуть запровадити позитивні зміни. Такі процеси можна виокремити за умов можливості обміну передовим досвідом. Причому вдосконаленню підлягають всі комунікаційні процеси всередині фірми; виокремлюються ті ділянки діяльності, які відповідають вимогам ділового вдосконалення підприємства; розробляються нові способи роботи для запровадження виявлених прикладів досвіду передових підприємств. У багатьох зарубіжних фірмах діє правило Парето «80/20», суть якого полягає в тому, що 80% недоліків, які знижують ефективність підприємства, зумовлені 20% робіт, які виконуються на фірмі, і навпаки, на 80% робіт припадає 20% недоліків. Отже, бенчмаркінгові дослідження всередині підприємства мають забезпечувати вдосконалення 20% робіт, які є найбільш ефективними з позиції вдосконалення діяльності фірми. Окрім вищезазначеного, командою додатково мають бути проаналізовані погляди та фактори фірми, які визначають ефективність діяльності. За наявності ефективної системи внутрішніх комунікацій велику кількість проблем, які були виявлені у процесі попереднього аналізу, можна буде вирішити до початку проведення бенчмаркінгового дослідження. На ключовому етапі планування визначається низка заходів, які мають бути проведені, такі як програма виконання бенчмаркінгу, виконавці, відповідальні за проведення бенчмаркінгу, ресурси та строки, потрібні для завершення кожного з етапів, після чого перевіряється відповідність бенчмаркінгового проекту стратегічним цілям суб'єкта бізнесу.

Наступний етап, а саме збір і обробка показників інформації, містить у собі такі підетапи, як визначення системи показників, вибір партнерів, збір загальних даних, необхідних для дослідження. Перед збором інформації бенчмаркінгова команда має визначити систему показників, які мають підлягати порівняльному аналізу та загальному оцінюванню. Визначені на попередньому етапі запровадження бенчмаркінгу фактори успіху є базою для формування цілей згідно з обраною стратегією, ключових щодо її досягнення за об'єктами бенчмаркінгу. Після цього проводиться етап вибору структурних підрозділів чи співробітників, які потенційно можуть бути включені до групи партнерів із бенчмаркінгу. При цьому

кандидати для дослідження мають бути не тільки найкращими за бізнес-процесами, а й подібними до власної компанії. Бенчмаркінгових партнерів можна вибирати без спеціальних методів дослідження, але з метою уникнення стратегічних помилок варто на етапі вибору застосовувати кластерний аналіз. Після того, як кандидати для дослідження були обрані, бенчмаркінгова команда збирає загальну інформацію з метою скорочення їх кількості.

Етап збору інформації та спостереження включає в себе дослідження партнерів, включених в групу бенчмаркінгу. На цьому етапі визначається, як у досліджуваній компанії здійснюється робота з бізнес-процесу, і вивчаються методи здійснюваних робіт та прийняття відповідних управлінських рішень, необхідних для досягнення розвитку бізнесу. Мета цього етапу – це забезпечення потреби в необхідній інформації у тій кількості, яка буде мінімально необхідною для подальшого аналізу. Кількість необхідної інформації, потрібної для аналізу, може дещо різнитися залежно від змісту бенчмаркінгового проекту.

Збір інформації можна проводити і через співпрацю з працівниками досліджуваних підприємств, які мають достатні знання і є компетентними у володінні інформацією, що необхідна для проведення аналізу. Варіант вибору збору даних залежить винятково від часових та людських ресурсів, а також від досвіду бенчмаркінгової команди. Зазвичай на етапі збору інформації використовуються найрізноманітніші методи, такі як особисті зустрічі, опитувальні листи, відеоконференції тощо.

Етап аналізу є найскладнішим етапом. Його метою є виявлення можливостей використання на практиці передового досвіду та розроблення рекомендацій щодо вдосконалення об'єкта бенчмаркінгу на підставі проведених аналітичних досліджень.

Для досягнення вищезазначеної мети аналітичні дослідження мають узагальнити низку питань, таких як узагальнення отриманих на попередньому етапі даних та їх інтерпретація; проведення аналізу різниці між процесами, які підлягають дослідженню, та прогноз їхньої наявності в майбутньому; оцінка впливових факторів розриву; збір додаткової інформації, яка не передбачена проектом бенчмаркінгу, але яка може мати певну цінність для проведення аналізу; пошук шляхів та розробка певних рекомендацій зі впровадження ноу-хау.

Проведення аналізу щодо різниці між процесами, які підлягають дослідженню, можна проводити з огляду як на поточний розвиток справ, так і на тенденції, які відбувалися в минулому. Після того, як бенчмаркінгова команда виявляє розрив, необхідно провести аналіз факторів впливу внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища, а також визначити характер зв'язку між ними та провести прогноз на майбутнє. Результати досліджень можуть бути подані у вигляді аналітичних таблиць з кожним ідентифікатором окремо у вигляді порівняльного профілю, що можуть бути змінені та комбіновані залежно від певної ситуації та творчого натхнення учасників бенчмаркетингової команди.

Через те, що на практиці немає ідентичних процесів, функцій та робіт у відділах (службах) підприємства, потрібно провести певний етап адаптації запропонованих рекомендацій до специфіки будь-якого об'єкта економіки. Для цього необхідно провести запровадження кількох етапів:

- 1) здійснити вибір із запропонованих рекомендацій, які характеризуються принциповими можливостями використання та наявністю зворотнього зв'язку;
- 2) здійснити трансформацію рекомендацій через конкретні завдання;

3) здійснити доведення результатів внутрішнього бенчмаркінгу до всього особового складу фірми, який буде задіяний в реалізації ноу-хау;

4) створити команду співробітників, які мають бути залучені до управління змінами;

5) розробити стратегію подальшого розвитку та планування основних дій суб'єкта бізнесу.

На етапі вибору ноу-хау обов'язково підлягають оцінці прогнозовані витрати, доступ до необхідних ресурсів у майбутньому, термін окупності тощо. Важливим на цьому етапі є залучення співробітників тих відділів, які підлягають реорганізації, до обговорення можливих змін. При цьому потрібно довести працівникам раціональність змін, обговорити результати бенчмаркінгових досліджень та досягти домовленості з працівниками щодо запровадження цих змін.

На заключному етапі, а саме на етапі вдосконалення, передбачаються процеси запровадження прогнозованих заходів, контролю та оцінювання результатів, знаходження нових проблем та планування подальших досліджень бенчмаркінгу. Робота з реалізації результатів запровадження бенчмаркінгу у практичну діяльність суб'єкта будь-якого бізнесу спрямована на усунення слабких сторін його діяльності на підставі запровадження внутрішнього прогресивного досвіду. На цьому етапі застосовуються підходи теорії та практики управління знаннями, управління суперечностями, управління конфліктами.

Оцінка результатів запровадження ноу-хау передбачає проведення дослідження освоєння запропонованих нововведень та їх впливу на кількісні та якісні показники фірми. За досягнення позитивних результатів виявляються нові проблеми і процес бенчмаркінгу повторюється знову і знову [14, с. 52–63].

Як бачимо з викладеного матеріалу, не існує сталої кількості запропонованих етапів проведення бенчмаркінгу. Це можна пояснити тим, що процес бенчмаркінгу можна «розтягувати» залежно від вибраних цілей, величини фірми, середовища, розташування, клієнтів, асортименту товару тощо. Провівши дослідження запропонованих процесів бенчмаркінгу, виділимо сім етапів, які можуть бути використані суб'єктами будь-якого бізнесу для покращення своєї діяльності та які є найоптимальнішими на сучасному етапі розвитку економіки:

*1. Визначення об'єкта дослідження та партнера з аналізу дослідження.*

На цьому етапі проведення бенчмаркінгу встановлюються ті об'єкти, дослідження яких можна провести з використанням аналізу виробництва власного підприємства; потрібно скрупульозно провести аналіз діяльності всієї фірми загалом та окремо кожного з відповідних відділів (служб). Після цього потрібно визначитись, як аналізувати переваги; для цього можна провести аналіз товарів, робіт, послуг, кількості продажів, потреб клієнтів, розташування ринків збуту тощо. Тобто на цьому етапі відсутні обмеження дослідження з подальшим використанням бенчмаркінгу для покращення діяльності виробництва, крім, звичайно, потреб покупця та вимог фірми.

*2. Створення бенчмаркінгової команди.*

Другий етап передбачає створення бенчмаркінгової команди, до якої для ефективного використання бенчмаркінгу необхідно залучати керівників та співробітників підрозділів (відділів, служб), а також, за можливості і необхідності, зовнішніх консультантів. Важливим на цьому етапі є раціональний вибір членів команди бенчмаркінгу, тому що якість дослідження та подальших рекомендацій залежить передусім від професіоналізму членів команди.

*3. Визначення партнерів бенчмаркінгу.*

Після визначення основних цілей дослідження та створення ефективної команди бенчмаркінгу розпочинається пошук найефективніших підприємств у тому сегменті економіки, в якому діє власна фірма. Для ефективності здійснення бенчмаркінгу вибір має впасти на ті підприємства, які, по-перше, є найкращими і, по-друге, схожі з власним підприємством за певними параметрами та показниками. На цьому етапі здійснюється поверхневий огляд та збір даних про конкуруючі фірми; після поверхневого огляду здійснюється впорядкування даних про них і вибір падає на тих партнерів бенчмаркінгу, які, на думку команди бенчмаркінгу, є найкращими для дослідження. Для проведення дослідження використовується найрізноманітніша інформація: журнали, бази даних, поточні звіти про діяльність фірм, семінари, маркетингові клуби, консалтингові компанії, наради, ділові зв'язки тощо.

*4. Збір необхідної інформації.*

Цей етап запровадження бенчмаркінгу являє собою збір якісної інформації, дослідження і опис змісту діяльності та процесів, які пояснюють продуктивність та ефективність діяльності досліджуваних підприємств. На цьому етапі здійснюється збір інформації про сильні та слабкі сторони діяльності власного підприємства; інформації про партнера бенчмаркінгу з аналізу переваг; використання всіх можливих джерел для дослідження; оброблення відповідним чином зібраної інформації.

*5. Аналіз зібраної інформації.*

Цей етап є одним із найскладніших у запровадженні бенчмаркінгу підприємством. На цьому етапі представники бенчмаркінгової команди здійснюють такі кроки в своїй діяльності, як систематизація та зіставлення отриманої інформації; перевірка якості отриманої інформації; виокремлення недоліків власної фірми у зіставленні з методами провідних фірм; розуміння причинно-наслідкових зв'язків, які призвели до погіршення результатів діяльності власного підприємства на певних етапах; проведення аналізу з подальшим обранням методики бенчмаркінгу.

*6. Введення в дію досліджених результатів.*

На цьому етапі вводяться в дію отримані дослідження та здійснюється розвиток організації фірми. Суть цього етапу полягає в тому, що цей етап бенчмаркінгу є не простим копіюванням організаційної структури та отриманих результатів підприємства-лідера, а є переломним у плані діяльності підприємства, головне завдання якого полягає в інноваційному розвитку організаційної структури власного суб'єкта бізнесу. Цей етап запровадження бенчмаркінгу можливий лише за таких умов, як розробка плану проведення необхідних реформ; втілення плану в життя; розуміння аналізу переваги як постійного процесу; використання отриманих результатів з метою інноваційного розвитку фірми в майбутньому.

*7. Контроль запровадження та повтор проведення аналізу.*

На цьому етапі здійснюється аналіз розвитку встановлених показників діяльності власного підприємства на підставі проведених досліджень та перевірка досягнення поставлених задач. Якщо позитивні зміни відбулись, процес повторюється знову і знову, тільки змінам будуть підлягати вже інші процеси діяльності фірми. Дослідження показали, що методи та процеси підлягають постійним змінам через те, що всі впровадження, які сьогодні були новиною і приносили відповідний результат, завтра вже стають стандартом. Тому перед визначенням першого етапу процесу бенчмаркінгу необхідно перевірити, чи є впровадження відповідних показників актуальним. Сам процес бенчмаркінгу на заключному етапі є переломним

етапом у діяльності будь-якого підприємства, тому що працівники після використання цього інструменту управління і розуміння того, що бенчмаркінг привів до покращення діяльності фірми, розумітимуть доцільність його використання; представники бенчмаркінгової команди зрозуміють, як отримувати інформацію і яка інформація взагалі потрібна для проведення аналізу та дослідження; процес бенчмаркінгу стане безперервним, і це приведе до покращення діяльності підприємства на всіх етапах виготовлення продукції чи надання послуги.

**Висновки.** На сучасному етапі розвитку економіки в Україні бенчмаркінг як ефективна форма управління підприємством використовується лише деякими підприємствами, і то лише разово. Бенчмаркінг як ефективна форма управління суб'єктами бізнесу є необхідним для всіх під-

приємств нашої держави для розуміння місця власної компанії у всіх сегментах економіки. Також можна зазначити, що бенчмаркінг є тим стимулом для менеджерів компаній, який допоможе покращити результати діяльності власної компанії та зайняти місце на щаблі вище порівняно з конкурентами з подальшою можливістю розвитку всієї економіки і виходом її на новий рівень, на якому товари та послуги наших фірм та компаній зможуть конкурувати з провідними міжнародними компаніями.

Метод бенчмаркінгу є новим у нашій країні і потребує пристосування до українських умов господарювання. Дослідження використання бенчмаркінгу провідними країнами світу сприятиме розвитку бенчмаркінгу як інструменту антикризового управління. Саме в цьому напрямі потрібно продовжувати подальші дослідження.

#### Список використаних джерел:

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы [Текст] / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков / Гос. ун-т управления, Нац. фонд подготовки кадров. – М. : ОАО «Тип «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
2. Андерсен Б. Бизнеспроцессы. Инструменты совершенствования [Текст] / Б. Андерсен. – М. : РИА Стандарты и качество, 2003. – 272 с.
3. Аренков, И.А. Бенчмаркинг и маркетинговые решения [Електронний ресурс] / И.А. Аренков, Е.Г. Багиев. – 2012. – Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/read/m12/index.htm>.
4. Ашуев А.М. Інформаційне забезпечення зовнішнього бенчмаркінгу / А.М. Ашуев // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9. – С. 6–13.
5. Белоковин Э. Бенчмаркинг – большие возможности малого бизнеса / Э. Белоковин, Д. Маслов // Управление компанией. – 2011. – № 1. – С. 32–38.
6. Ватсон Грегори Х. Бенчмаркинг в примерах / Грегори Х. Ватсон // Деловое совершенство. – 2006. – № 8. – С. 28–32.
7. Ватсон Грегори Х. Стратегический бенчмаркинг стимулирует развитие предприятий Грегори Х. Ватсо // Деловое совершенство. – 2006. – № 9. – С. 27–31.
8. Гончарук А.Г. Бенчмаркинг як метод управління ефективністю підприємства [Текст] / А.Г. Гончарук // Труды Одесского политехнического университета. – 2007. – № 1(27). – С. 253–258.
9. Горностаева Ж.В. Бенчмаркинг в сфере услуг [Текст] : монография / Ж.В. Горностаева [и др.]; ГОУ ВПО «Южно-Рос. гос. ун-т экономики и сервиса». – Шахты : ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. – 97 с.
10. Зиберт Г. Бенчмаркинг. Руководство для практиков: [пер с нем.] / Г. Зиберт, Ш. Кемп; под. ред. Г.П. Манжосова. – М.: КИА-центр, 2006. – 148 с.
11. Карпенко Н.В. Бенчмаркинг бізнес-процесів на підприємствах малого і середнього бізнесу [Текст] / Н.В. Карпенко // Механізм регулювання економіки. – 2007. – № 4. – С. 138–149.
12. Ліпкан В.А. Національна безпека України [Текст] : навчальний посібник / В. А. Ліпкан. – К.: КНТ, 2009. – 576 с.
13. Маслов Д.В. Как использовать возможность бенчмаркинга в отечественных условиях [Текст] / Д.В. Маслов, Э.А. Белоковин // Управление компанией. – 2005. – № 1.
14. Протасов Д.В. Теория и практика применения технологии бенчмаркинга для улучшения качества деятельности организации: монография / Д.В. Протасов. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та., 2009. – 80 с.
15. Соколова Є.В. Бенчмаркинг в інфраструктурних галузях: аналіз методології та практики застосування (на прикладі електроенергетики) [Текст] / Є.В. Соколова // Наукові доповіді № 1 (R). – 2007. – СПб. : НДІ менеджменту СПбДУ, 2007. – 30 с.
16. Харрингтон Х. Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде! [Текст] / Х. Дж. Харрингтон, Дж. С. Харрингтон. – СПб. : Питер, 2004. – 176 с.

**Аннотация.** Эффективная форма маркетингового управления предприятием является актуальным вопросом на сегодняшний день. Именно поэтому проблема выбора маркетинга, а также его принципов и внедрения предприятиями, которые обеспечат действенное развитие субъектов бизнеса и позволят выпускать качественную продукцию, в ведущих странах мира находится в центре исследования как на государственном уровне, так и на уровне небольших предприятий. В статье рассмотрены теоретические аспекты относительно определения понятия «бенчмаркинг» и его основных видов и принципов, внедрено авторское определение этого термина. На основании проведенных исследований процессов бенчмаркинга выделено семь этапов, которые смогут быть использованы субъектами любого бизнеса для улучшения своей деятельности и которые будут оптимальными на современном этапе развития экономики государства.

**Ключевые слова:** бенчмаркинг, принципы бенчмаркинга, этапы проведения бенчмаркинга, исследования, управление предприятием.

**Summary.** The effective form of marketing enterprise management is topical issue today. For this reason the marketing choice problem, and also its principles and implementation by the entities which will provide efficient development of business subjects and will allow to turn out high-quality products in the leading countries of the world is in the center of a research, both at the national level, and at the level of the small entities. In article is implemented theoretical aspects concerning determination of the concept “benchmarking” and its main types and the principles are considered, author's determination of this term. Based on the conducted researches of a benchmark processes are allocated seven stages which will be able to be used by subjects of any business for improvement of the activities and which will be optimum at this stage of economy development of the state.

**Key words:** benchmark, principles of a benchmark, stages of carrying out benchmark, research, enterprise management.



**Галазюк Н. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Луцького національного технічного університету*

**Зелінська О. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Луцького національного технічного університету*

**Кравчук О. Я.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Луцького національного технічного університету*

**Galazyk N. M.**

*Ph.D. in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of International Economic Affairs  
Lutsk National Technical University*

**Zelinska O. M.**

*Ph.D. in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of International Economic Affairs  
Lutsk National Technical University*

**Kravchuk O. Ya.**

*Ph.D. in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of International Economic Affairs  
Lutsk National Technical University*

## СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

### THE SUMMIT OF THE STRUCTURE OF THE MILESTONAL INVESTMENT DIVISION ON THE SUCCESS STAGE

**Анотація.** У роботі розглянуто суть інвестицій у системі понять, які визначають особливості міжнародної інвестиційної діяльності. Визначено, що іноземне інвестування є найбільш динамічною формою економічної глобалізації. Доведено, що без залучення іноземних інвестицій неможливо підвищити рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. Досліджено динаміку міжнародних інвестицій. Зазначено, що на сучасному етапі спостерігається довгострокова тенденція до збільшення припливу інвестицій у сферу послуг.

**Ключові слова:** інвестиції, суб'єкти інвестиційної діяльності, прямі іноземні інвестиції, портфельні іноземні інвестиції, міжнародне інвестування.

**Вступ та постановка проблеми.** Характерною рисою сучасного етапу розвитку міжнародних економічних відносин є зростання активності у сфері інвестицій. Різноманітність операцій та інструментів на міжнародному фінансово-кредитному ринку дає змогу реалізувати широкий спектр розміщення та вкладання коштів незалежно від валюти та країни походження. Саме тому провідне місце в системі інвестування сьогодні займають міжнародні інвестиції.

Світова практика показує, що без залучення іноземного капіталу неможливо проводити структурні зміни в економіці країни, підвищити рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання міжнародної інвестиційної діяльності належить до найактуальніших, що обговорюються у сучасній світовій економічній літературі. Дослідженню питання сутності та особливостей структури міжнародних інвестицій присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених-економістів, таких як І.П. Мойсеєнко, Г.Е. Гронтковська, А. Мерзляк, К.Г. Касянюк, Л.П. Овчарова, Л.О. Петкова та інші. Однак сьогодні

ще не вирішеними залишаються питання чіткого обґрунтування теоретичних засад інвестиційної діяльності, визначення основних тенденцій іноземного інвестування.

**Метою роботи** є визначення сутності, динаміки та структури міжнародних інвестицій на сучасному етапі.

**Результати дослідження.** Науковий підхід до вивчення будь-якої проблеми вимагає визначення термінології, яку при цьому використовують. Термін «інвестиція» походить від лат. «інцест», що означає «вкладати». Нині інвестиції – це вкладання капіталу з метою подальшого його збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неодержання відсотків від банківських вкладень капіталу [1].

Запорукою успішного функціонування національної економіки будь-якої країни є інвестиційна діяльність, оскільки вона об'єднує інтереси і ресурси громадян, підприємств та держави щодо ефективного соціально-економічного розвитку. Інвестиційну діяльність можна розглядати з двох позицій. З одного боку – це діяльність, пов'язана із вкладенням коштів в об'єкти інвестування з



метою одержання прибутку, а з другого – це власне інвестування, що визначається як процес перетворення ресурсів у вкладення.

У господарській теорії і практиці розрізняють індивідуальних, інституціональних, корпоративних інвесторів і державу в особі уряду (рис. 1).

Довготривала практика міжнародної інвестиційної діяльності показала, що політика стимулювання надходження іноземних інвестицій повинна бути не набором окремих заохочувальних заходів, а цілісною системою взаємопов'язаних дій, невід'ємним складником стратегії соціально-економічного розвитку будь-якої країни.

Міжнародне інвестування створюється за допомогою як економічних, соціальних заходів, так і юридичних норм, що є невід'ємним складником інвестиційного законодавства держави, яка приймає капітал іноземних інвесторів. Найбільш популярними інструментами серед урядів як у країнах базування, так і в країнах, що приймають, є:

- надання державних гарантій як країною базування, так і країною, що приймає;
- страхування іноземних інвестицій, яке може здійснюватись державними та приватними агентствами;
- уникнення подвійного оподаткування прибутку підприємств із іноземними інвестиціями;
- адміністративна і дипломатична підтримка, іноземні інвестори є об'єктом державного опікування з боку органів влади країни базування.

Основу міжнародної інвестиційної діяльності в системі міжнародних економічних відносин становлять прямі та портфельні іноземні інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції розглядаються як вкладення капіталу з метою отримання прибутку, що зумовлено довгостроковим економічним інтересом, і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування.

Поряд із прямими іноземними інвестиціями значна частина міжнародних потоків капіталу переміщується у формі портфельних інвестицій. Міжнародні портфельні інвестиції – це вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не дають інвестору права реального контролю над об'єктом інвестування. Портфельний інвестор не прагне управляти

діяльністю підприємства, в яке вкладаються кошти, а лише претендує на одержання доходу згідно з придбаною часткою портфеля об'єкта інвестування, яка в міжнародній практиці зазвичай не перевищує 10% [2, с. 133].

Приймаючи рішення щодо здійснення міжнародної інвестиційної діяльності, інвестор має передбачити пріоритетну сферу для здійснення інвестування. Країна, що приймає, має гарантувати іноземному інвестору захист його інтересів і прав, що декларуються в законах про іноземні інвестиції та багатьох інших законодавчих і нормативних документах, національних конституціях. Компанії з іноземними інвестиціями уважно вивчають систему інвестиційних пільг країн, що приймають, оскільки пільги є важливим елементом підвищення конкурентоспроможності фірм.

Ключовою тенденцією розвитку світового господарства на початку ХХІ століття є економічна глобалізація, яка охопила практично всі його підсистеми та структурні елементи. Іноземне інвестування стає найбільш динамічною формою економічної глобалізації та її основною рушійною силою, оскільки міжнародний рух капіталу у формі міжнародних інвестицій впливає як на масштаби, так і на напрями соціально-економічних змін в економіці окремих країн та їх угруповань.

Дослідження тенденцій в інвестиційній сфері показує, що сьогодні сформувався світовий фінансовий капітал з перевагою в ньому спекулятивних віртуальних складиків.

Сучасний розвиток світового господарства характеризується збільшенням обсягів іноземних інвестицій, що перевищує темпи зростання обсягів світового виробництва. Такими високими темпами глобальна економіка розвивається з другої половини ХХ століття. Детермінантами постійного зростання обсягів інвестицій стали такі фактори, як розвиток міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація виробництва, науково-технічний прогрес, активна діяльність транснаціональних корпорацій на світовому ринку, лібералізація міжнародної торгівлі, розвиток торговельно-економічної інтеграції [3, с. 31].

У сучасному світі немає кордонів між економічно розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Які б події не відбувалися сьогодні у світі, вони прямо чи опосередковано впливають на економіку всіх країн.

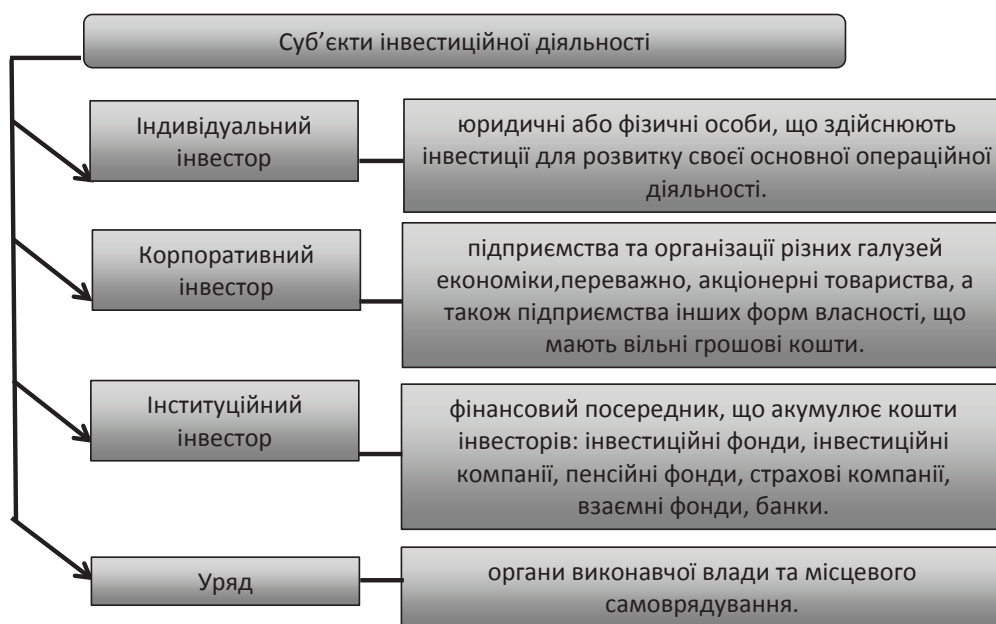


Рис. 1. Суб'єкти інвестиційної діяльності

середковано відбиваються на всіх країнах без винятку. Варто зауважити, що після тривалого підйому останніх десятиліть, який називали «золотим століттям світової економіки», світове господарство накрила перша глибока криза епохи глобалізації.

Так, протягом 2003–2007 рр. потоки прямих іноземних інвестицій впевнено набирали позитивної тенденції, цьому сприяли стабільне світове економічне зростання, проведені реформи лібералізації в галузі інвестування та масштабна стратегія інтернаціоналізації, яка була запроваджена транснаціональними корпораціями.

Однак фінансова нестабільність у США у другій половині 2007 р. стала першим сигналом початку глобальної кризи, призвела до істотного погіршення ситуації на ринку інвестицій, і вже на початку 2008 р. несприятливий інвестиційний клімат негативно відбився на багатьох інвестиційних програмах, у тому числі це вплинуло на обсяги прямих іноземних інвестицій. Очевидним є детермінуючий вплив глобальної кризи на міжнародні інвестиційні процеси. Саме від відновлення продуктивних мотивацій міжнародної інвестиційної діяльності багато в чому залежать напрями посткризового розвитку світової економіки, що позначився у другому півріччі 2009 р. Тенденція до стабілізації міжнародних інвестицій дає змогу оцінювати світові ПІІ у 2011 р. на рівні 1,3–1,5 трлн дол. США, а у 2012 р. – 1,6–2 трлн дол. США, що сприятиме фінансовій стабілізації й економічному зростанню, нівелюванню структурно-галузевих і регіональних дисбалансів [4, с. 54].

За даними експертів ЮНКТАД продовжує спостерігатися довгострокова тенденція до збільшення припливу інвестицій у сферу послуг. Так, у 2012 р. на частку сектору послуг припадало 63% загального обсягу накопичених світових прямих іноземних інвестицій, що майже в два з половиною рази перевищувало відповідну частку обробної промисловості (26%) і в дев'ять разів – частку сировинного сектору (7%). У 2014 р. на сектор послуг припадало 64% усіх ПІІ у світі, у видобувних галузях у зв'язку з низькими цінами на сировину відбулося скорочення планових капітальних вкладень, що призвело до зниження обсягів світових потоків прямих іноземних інвестицій (рис. 2).

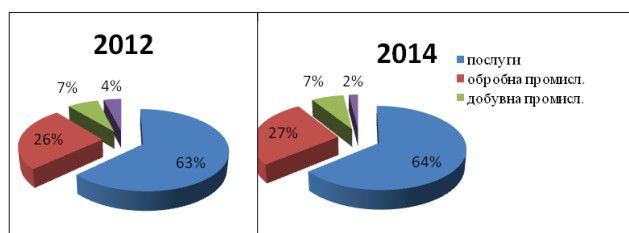


Рис. 2. Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій по секторах

Розроблено автором [4; 5]

Збільшення обсягів та частки ПІІ, які направляються в сектор послуг, пояснюється низкою чинників, таких як технологічний прогрес

у розвитку інформаційно-комунікаційної технології, що сприяє подальшому перетворенню послуг у ринковий товар; лібералізація

цього сектору в країнах, що приймають; зростання глобальних виробничо-збутових ланцюжків, що сприяє інтернаціоналізації послуг, пов'язаних із виробництвом.

Якісні характеристики сучасних міжнародних інвестиційних потоків відображаються процесами транснаціоналізації, оскільки ТНК відіграють провідну роль у

міжнародному перерозподілі інвестиційних ресурсів. Керівники основних ТНК оптимістично налаштовані щодо майбутніх перспектив збільшення глобальних інвестиційних потоків. Варто відзначити, що в 2015 р. відбулося зростання інвестицій в нові проекти на 8%, що у вартісному вираженні становить 766 млрд дол. США. Зростання інвестицій в нові проекти було найбільшим у країнах з розвинутою економікою (до 12%), що свідчить про потенційне підвищення ПІІ у виробничі активи в результаті покращення макроекономічних і фінансових умов. Проте у цьому контексті викликає занепокоєння відплив продуктивних інвестицій в межах ТНК. Протягом 2015 р. капітальні витрати 5000 найбільших корпорацій зменшились на 11%, і це після аналогічного зменшення на 5% у 2014 р. [6, с. 14].

На думку експертів, «нав'язана» транснаціональними компаніями вузька спеціалізація і надмірна експортна орієнтація виробництва привели до залежності економіки від рішень обмеженого кола корпорацій, які були лідерами на ринку, та до негативного впливу на економіку зовнішніх змін на ринках.

Масштаби і темпи іноземних інвестицій, активність держав і монополій в експорті або імпорті позичкового і підприємницького капіталу, співвідношення між цими формами руху капіталу і географічне розміщення іноземних вкладень залежать від економічного і політичного розвитку світового господарства, особливостей відтворювального процесу і розвитку монополій в окремих країнах, зовнішньополітичної та економічної орієнтації урядів.

Особливістю руху капіталу в сучасних умовах є включення все більшого числа країн у процес вивозу і ввозу іноземних інвестицій. Якщо раніше окремі країни були, як правило, або експортерами, або імпортерами іноземного капіталу, то зараз більшість із них одночасно і ввозять, і вивозять капітал у різних формах.

Мобілізація інвестицій та забезпечення їх внеску у розвиток є одним із пріоритетних напрямів для урядів усіх країн. Це пояснюється тим, що міжнародні інвестиції забезпечують економіку будь-якої країни як фінансовими ресурсами, так і технологічною підтримкою, яка забезпечує стійкий та довгостроковий розвиток національної економіки.

У 2012 р. глобальні прямі іноземні інвестиції скоротилися на 18% і досягли рівня 1,35 трлн дол. США. Вперше за весь час у 2012 р. країни, що розвиваються, отримали більше ПІІ, ніж розвинені країни. Частка ПІІ на країни, що розвиваються, збільшилася до 52%, тоді як на розвинені країни припало лише 42% всього обсягу ПІІ [6]. Проте вже у 2015 р. обсяги прямих іноземних інвестицій збільшуються порівняно з динамікою 2013–2014 рр. Варто зауважити, що глобальні інвестиційні потоки у 2015 р. зростали і продемонстрували розходження між групами країн та регіонами порівняно із періодом 2013–2014 рр.

Приплив інвестицій у 2015 р. в країнах з перехідною економікою скоротився на 37,5% до 35 млрд дол. США порівняно з 2014 р. передусім через регіональний конфлікт і санкції, які відлякують нових іноземних інвесторів.

Значно збільшилися потоки прямих іноземних інвестицій в Азію за період 2013–2015 рр. Зокрема, показники в Азії, Східній та Південно-Східній Азії збільшилися у 2015 р. порівняно із 2013 р. на 25,5% та 28% відповідно. Потоки інвестицій в Африку залишалися майже незмінними. Відтоки інвестицій із країн характеризуються схожою ситуацією з потоками ПІІ в країни. Світовий показник загальних обсягів відтоків інвестицій збільшився на 11% (156 млрд дол. США) порівняно з 2014 р. Така зміна пояснюється збільшенням показника в розвинених країнах на 32,9% (264 млрд дол. США). Негативна динаміка

відтоків характерна для країн Африки та Азії. Значно зменшився показник у країнах з перехідною економікою – на 56,9% у 2015 р. порівняно із 2014 р. Варто зауважити, що ефективне функціонування світової економіки стає більш залежним від темпів переливу прямих іноземних інвестицій у розрізі регіональних секторів економіки, що зумовлює необхідність вивчення сучасних тенденцій їхнього розподілу й акумуляції.

Дані ЮНКТАД показують, що в 2015 р. 46 країн і економік вжили низки заходів щодо політики, яка стосується іноземного інвестування, а саме заходів, які сприятимуть лібералізації і заохоченню до інвестицій, а також ввели нові обмеження або норми регулювання інвестицій. На лібералізацію і заохочення інвестицій припало 85% змін в інвестиційній політиці. У широкому діапазоні галузей, таких як авіація, фінансові послуги, гірничодобувна промисловість і нерухомість, були ослаблені або ліквідовані обмеження на ввезення іноземних інвестицій. Деякі країни проводили політику приватизації, зокрема в інфраструктурних секторах. Інші поліпшили процедури ліцензування підприємницької діяльності, створили спеціальні економічні зони або надали інвестиційні пільги в інших формах. Ще однією помітною рисою було прийняття або перегляд інвестиційного законодавства, головним чином в африканських країнах. Нещодавно введені обмеження або норми регулювання інвестицій значною мірою відображають стурбованість іноземною власністю у стратегічних галузях. У цих секторах є тенденція до посилення процедур затвердження інвестицій.

Важливу роль у формуванні світових прямих іноземних інвестицій відіграють міждержавні організації. Більшість великих регіональних об'єднань і груп, що займаються економікою, зазнали зниження загальних обсягів ПІІ в 2014 р. порівняно з 2013 р. та 2015 р.

Світові тенденції зниження потоків ПІІ у 2014 р. вплинули на показники ПІІ регіональних угруповань. Найбільш

успішними роками для організацій були 2013 та 2015 рр. За ці роки показники прямих іноземних інвестицій досягли своїх найбільших значень за аналізований період за всіма видами угруповань. За цей період окремі організації зазнали зниження частки у 2014 р. в глобальних потоках ПІІ, зокрема, Регіональне комплексне економічне партнерство (РКЕП) – на 3,3% у 2014 р. порівняно із 2013 р. і на 4,3% у 2015 р. порівняно із 2014 р.; знижуються також потоки ПІІ до країн членів БРІКС – на 8,9% у 2014 р. порівняно із 2013 р. і на 6,6% у 2015 р. порівняно з 2014 р. Проте Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТП) зазнало зниження притоку прямих іноземних інвестицій у 2014 р. на 70% порівняно із 2013 р., але у 2015 р. відбулося зростання ПІІ на 105%, що становить 819 млрд дол. США. Позитивна динаміка притоку ПІІ у 2015 р. порівняно із 2014 р. спостерігається і в міжнародних організаціях (країни великої 20 (G20) – 42%, Транстихоокеанське партнерство (ТТП) – 169,9%, Азійсько-Тихоокеанська економічна співпраця (АТЕС) – 42%).

Аналізуючи наведені дані, бачимо, що за обсягами інвестицій, які надходять в економічні мегаоб'єднання, лідирує Азійсько-Тихоокеанська економічна співпраця. Це угруповання у 2015 р. залучило 953 млрд дол. США іноземних інвестицій. Отже, інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій сприяє розширенню виробничої мережі та налагодженню важливого ланцюга через Тихий океан.

**Висновки.** Підсумовуючи, потрібно зазначити, що на формування міжнародної інвестиційної діяльності впливає багато факторів. По-перше, це фактори, які визначають конкурентні переваги компанії (масштаби діяльності, диверсифікація продуктів, патенти і торгові марки, управлінський та маркетинговий досвід, власні технології); по-друге, специфічне територіальне розміщення факторів виробництва, таких як природні ресурси та робоча сила; по-третє, переваги інтернаціоналізації виробничих сил та інші.

#### Список використаних джерел:

1. Інвестування: навчальний посібник / Мойсєєнко І.П. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/14170120/investuvannya\\_osnovi](http://pidruchniki.com/14170120/investuvannya_osnovi)
2. Міжнародна економіка [текст]: навч.посіб. / За ред. Г.Е. Гронтковської / Г.Е. Гронтковська, О.І. Ряба, А.М. Венцурик, О.І. Красновська. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 384 с. (С. 133–134).
3. Касянок К.Г. Міжнародні інвестиційні потоки в умовах глобальних фінансових дисбалансів / К.Г. Касянок // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2016. – № 3. – С. 30–36.
4. Доклад о мировых инвестициях 2015 год. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf)
5. Доклад о мировых инвестициях 2016 год. [Електронний ресурс] – режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016\\_Overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf)
6. Король М.М. Сучасні тенденції та динаміка прямого іноземного інвестування в міжнародній економіці / М.М. Король, М.Ю. Поп // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2016. – №2. – С. 13–17.
7. World Investment Report 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf)

**Аннотация.** В работе рассмотрена суть инвестиций в системе понятий, определяющих особенности международной инвестиционной деятельности. Определено, что иностранное инвестирование является наиболее динамичной формой экономической глобализации. Доказано, что без привлечения иностранных инвестиций невозможно повысить уровень конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке. В статье исследована динамика международных инвестиций. Отмечено, что на современном этапе наблюдается долгосрочная тенденция к увеличению притока инвестиций в сферу услуг.

**Ключевые слова:** инвестиции, субъекты инвестиционной деятельности, прямые иностранные инвестиции, портфельные иностранные инвестиции, международное инвестирование.

**Summary.** The paper considers the essence of the investments in the system of concepts that define the features of international investment activities. Determined that foreign investment is the fastest form of economic globalization. It is proved that without foreign investment can not increase the level of competitiveness of domestic products in the world market. The article examines the dynamics of international investment. It is noted that there is a long-term trend towards increasing investment in the services sector at the present stage.

**Key words:** investments, the subjects of the investment activity, direct foreign investments, foreign portfolio investments, international investment.



Гегедош К. В.  
магістр із менеджменту  
Мукачівського державного університету

Hehedosh K. V.  
Master of Management  
Mukachevo State University

## ВПЛИВ ІНТЕРАКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ НА ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ТРАНСКОРДОННОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

### EFFECT OF INTERACTIVE MARKETING FOR IMPROVEMENT MECHANISM OF CROSS-BORDER ECONOMIC COOPERATION

**Анотація.** У статті розглянуто використання переваг інтерактивного маркетингу в підвищенні ефективності механізму транскордонного економічного співробітництва. Вперше сформульовано поняття «інтерактивний маркетинг у системі транскордонного співробітництва». Детально описано функціонування інтерактивного транскордонного бізнес-центру, зображений його макет (онлайн-карти із потенційними галузями для розвитку економіки в Карпатському Єврорегіоні), а також макет інвестиційно-привабливих підприємств із потенційним описом їх проєктів. Побудована організаційна структура інтерактивних транскордонних бізнес-центрів у структурі Карпатського Єврорегіону.

**Ключові слова:** інтерактивний маркетинг, транскордонне співробітництво, Карпатський Єврорегіон.

**Вступ та постановка проблеми.** Сьогодні в умовах глобального інформаційно-віртуального життя світ став занадто швидко розвиватися. Майже кожен із нас, переглядаючи зранку новини свого міста, області, країни та світу загалом, вирішує для себе безліч питань побутового характеру. Такий же аспект розвитку стосується всіх сфер людського буття. Але найбільше за цим спостерігають бізнес-прошарки (генеральні директори, менеджери, фінансисти, маркетологи), оскільки від цього залежить майбутнє їхньої компанії. Однак проводити конкретні дослідження у цій сфері щодо виходу на нові ринки, закупки сировини чи представляти свою фірму на солідних інвестиційних форумах занадто дорого. Проте для країн із розвинутою економікою чи провідними підприємствами все це – мізерні витрати, що дають масштабний позитивний результат.

Оскільки українська економіка є не настільки розвинутою і провідних підприємств також не дуже багато, то потрібно зовсім по-іншому підходити до вирішення цієї проблеми. Цікавим із наукової та практичної позиції є розгляд українських віддалених від центру територій, оскільки вони завжди були і залишаються слабше розвченими регіонами нашої країни і, навіть маючи можливість розвивати економіку завдяки транскордонному співробітництву, не мають добре налагодженого механізму його функціонування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми підвищення ефективності економіки регіонів завдяки транскордонному співробітництву розглядали такі провідні вчені, як В.С. Будкін, В.В. Борщевський, Н.А. Мікула, П.Ю. Студеняк, С.І. Устич, І.М. Чучка, В.В. Гоблик, А.С. Жуков.

У наукових працях українських вчених [4; 5] вже розроблений у певних аспектах механізм розвитку транскордонного співробітництва на основі використання переваг регіонального маркетингу. Науковцями було запропоновано створити регіональні інформаційні центри в кожній області, що дало би змогу підвищити презентаційний складник економіки регіону, його імідж. Фінансування центрів проходило б за рахунок місцевих

та обласних бюджетів. Однак, як ми бачимо, сьогодні таке вирішення проблеми не застосовується. На нашу думку, причина полягає в тому, що місцеві бюджети і без того мають невеликий обсяг, а всі ці регіональні інформаційні маркетингові центри знаходимуться в Україні. Тобто всередині нашої держави ми зможемо проводити ефективні міжбласні презентації своїх підприємств, рекламувати товари чи послуги, які ми надаємо, але ніяким чином в такому разі не вийдемо на міжнародні ринки і на сам механізм транскордонного співробітництва. Оскільки використання транскордонного співробітництва передбачало би створення таких центрів тільки у прикордонних регіонах по обидва боки кордону, то більшу частку фінансування можна було б покласти не на місцеві бюджети, а на фонди ЄС (до 80%) через програми інструменту європейського сусідства і партнерства, які насамперед призначені для проєктів транскордонного співробітництва.

В.В. Борщевський у своїх наукових працях [1] вирішення проблеми підвищення ефективності економіки регіону розглядає з позиції створення бізнес-консалтингових груп. Це є актуальним для прикордонних територій, і були названі переваги такої співпраці для розвитку транскордонного бізнесу, однак не було чітко відображено механізму роботи таких установ.

**Мета статті** – розкрити потенціал інтерактивного маркетингу для розвитку економіки регіонів у системі транскордонного співробітництва; відобразити механізм роботи інтерактивних транскордонних бізнес-центрів, роль і місце цих центрів у структурі менеджменту Міжрегіональної Асоціації «Карпатський Єврорегіон».

**Результати дослідження.** Початок ХХІ століття характеризується рушійною силою розвитку інтернету, використанням його переваг, застосуванням майже в кожній сфері. Підтвердженням цьому є бурхливий ріст електронної комерції (де кожен покупець може переглянути продукцію фірми та замовити товари чи послуги відповідно), віртуальних офісів (де кожен працівник може працювати незалежно від місця свого перебування завдяки локальній інтернет-мережі), інтернет-конференцій тощо.



Об'єктом нашого дослідження є транскордонне співробітництво через МА «КЄ». Багато науковців розглядали це питання з негативної позиції щодо його масштабності. Це і справді так, оскільки між центрами відстань сягає майже 500 кілометрів, що спричиняє труднощі та витрати на збирання, обговорення, аналіз теперішніх проблем, потенційних можливостей у майбутньому тощо.

Тому нам хотілося б запропонувати розпочати використовувати переваги інтерактивного маркетингу в системі ТКС, де кожен учасник зможе, не відриваючись від свого робочого місця, побачити, які проекти в нас є, які розвиваються, які підприємства є найбільш активними учасниками транскордонних відносин, проблеми, недоліки, транскордонну статистику та всю іншу інформацію, яка насамперед необхідна для ефективного менеджменту транскордонного

економічного співробітництва. Але оскільки інтерактивний маркетинг у цій системі ще не є дослідженим явищем, то необхідно дослідити і запропонувати базові підходи в науковому теоретичному і практичному плані щодо розуміння основних компонентів його використання.

Інтерактивний маркетинг у системі ТКС – це схема відносин, яка створюється на основі бази даних регіонального вираження на WEB-сторінці інтерактивних транскордонних бізнес-центрів, де його суб'єкти можуть отримати достовірну та своєчасну інформацію про проекти ТКС, підприємницький, освітній та туристичний ринки, товари і послуги, запропоновані за відповідну ціну, та інші новини з проблемних та актуальних питань, які є на території, яка охоплює транскордонні відносини його учасників.

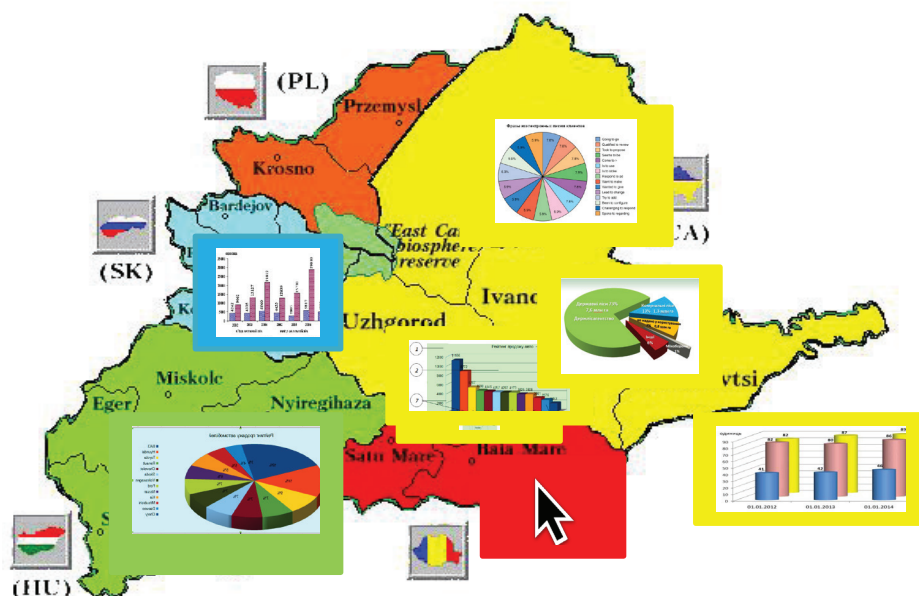


Рис. 1. Інтерактивна-карта потенційних галузей країн-членів Карпатського Єврорегіону

Джерело: розроблено автором



Рис. 2. Підприємницька інтерактивна карта Закарпаття у структурі української сторони Карпатського Єврорегіону

Джерело: розроблено автором

Необхідно розрізняти поняття «суб'єкти» та «учасники» інтерактивних транскордонних відносин. Суб'єктами будуть такі його користувачі, які використовуватимуть бази даних ТКС із метою отримання певного результату, а учасники – це ті зацікавлені особи, які надаватимуть на WEB-сайт дані щодо:

- опису своєї діяльності і перспектив її розвитку за рахунок ефективних інвестиційних вкладень;
- збуту продукції або надання послуг;
- пошуку відповідних постачальників тощо.

Суб'єктом і учасником транскордонних відносин може бути одна і та ж сама юридична чи фізична особа.

Головним атрибутом треба вважати і те, які країни будуть залучені до цього ресурсу і хто його буде обслуговувати. Тобто увага звертається на те, якою мовою будуть подані інформаційні сайти. Цей аспект залежатиме від країн, які він буде охоплювати. На прикладі Карпатського Єврорегіону – це, безперечно, українська, угорська, словацька, польська та румунська мови. Обслуговуючим компонентом цього інтернет-ресурсу зможуть стати інтерактивні центри транскордонного/прикордонного бізнесу, які будуть утворені в кожному регіоні відповідної країни-учасниці єврорегіону. Тобто особливістю їхньої роботи буде те, що вони:

- викладатимуть та перекладатимуть дані тих учасників, які надали інформацію про себе, на мови країн-учасниць транскордонного об'єднання;

– створюватимуть презентаційний складник усіх підприємств транскордонного регіону, де буде зображено, які галузі розвиваються, які підприємства в ньому є, в які вигідно вкладати інвестиції (на основі того, що кожне підприємство повністю надавало б опис своєї діяльності та потенційних проектів зі строками окупності та економічними обґрунтуваннями щодо економічної та соціальної віддачі в майбутньому (див. рис. 1; 2; 3));

– надаватимуть різноманітні онлайн-послуги місцевим та районним підприємцям (консультації із зовнішньоекономічної діяльності, міжнародного права, допомога з отриманням сертифікату європейського зразка), сприяти-

Рис. 3. Веб-сайт інтерактивного транскордонного бізнес-центру у структурі КС з потенційним описом інвестиційно привабливих підприємств

Джерело: розроблено автором

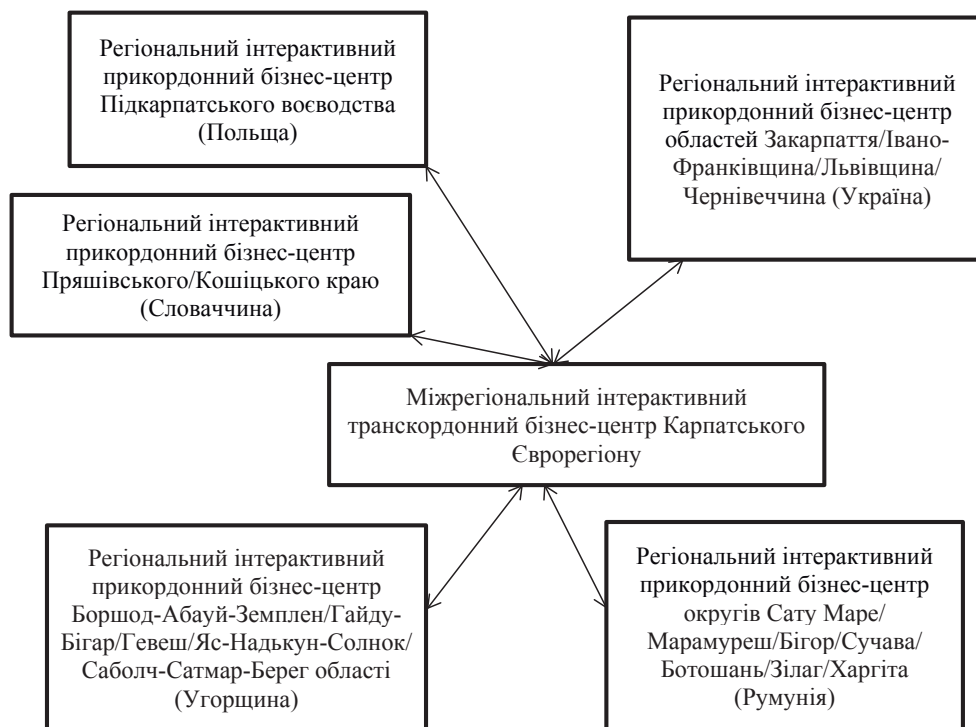


Рис. 4. Організаційна структура інтерактивних транскордонних/прикордонних бізнес-центрів у структурі Карпатського Єврорегіону

Джерело: розроблено автором

муть розширенню ринку збуту місцевих товарів і послуг в межах євро регіону;

– постійно аналізуватимуть та прогнозуватимуть, які сфери послуг чи виробництва було б доцільно відкрити та розвивати (для початківців, тих, хто хоче займатися малим, середнім чи великим бізнесом).

Особливістю цих центрів буде те, що вони нестимуть некомерційний характер відносин із підприємствами регіону, тобто їхні послуги будуть надаватися на безоплатній чи частково платній основі. Фінансування цього проекту відбуватиметься за рахунок фондів ЄС у межах програм ТКС «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна» чи інших програм залежно від місця розміщення євро регіону. У результаті створення інтерактивного центру транскордонного бізнесу його фахівці будуть здійснювати постійний моніторинг діяльності регіону та створюватимуть тим самим всі умови (у тісній співпраці з іншими суб'єктами

транскордонного співробітництва по інший бік кордону) щодо дієвого інформаційного поля для розвитку бізнесу в прикордонних регіонах.

Функціонування елементів інтерактивних транскордонних бізнес-центрів у структурі МА «Карпатський Євро регіон» матиме такий вигляд, як на рис. 4.

**Висновки.** Як показав проведений аналіз, володіючи спектром такого масиву інформації на основі інтерактивного маркетингу, транскордонна співпраця зможе почати розвиватися в якісно новому форматі і суттєво підняти економіку та соціальний розвиток регіонів. Таким чином, ми станемо легше доступними для інвесторів, для покупців товарів чи послуг, зможемо розвинути нові бізнес-напрями, проводити інтерактивні бізнес-форуми. І це все – не відриваючись від свого робочого місця, завдяки сучасним технологіям інтерактивного маркетингу та перевагам транскордонних регіонів.

#### Список використаних джерел:

1. Борщевський В. Роль менеджменту консалтингових компаній в розвитку транскордонного бізнесу. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональний розвиток та транскордонне співробітництво: [зб. наук. пр.]. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України. – 2010. – Вип. 6 (86). – С. 21.
2. Гегедош К.В. Базові компоненти інтерактивного маркетингу в системі транскордонних економічних відносин / Гегедош К.В. // International Scientific Conference The Development of International Competitiveness: State, Region, Enterprise: Conference Proceedings. Part II, December 16, 2016. – Lisbon: Baltija Publishing. – P. 64–66.
3. Гегедош К.В. Вплив інтерактивного маркетингу на підвищення ефективності регіону / Гегедош К.В., Чучка І.М. // Актуальні проблеми обліково-аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю: матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (24 листопада 2016 р.). – Мукачево, 2016. – С. 142–144.
4. Жуков С.А. Роль інформаційно-маркетингових центрів у розвитку транскордонного співробітництва областей, регіонів, країн // Вплив маркетингу на підвищення ефективності транскордонного економічного співробітництва з країнами-членами ЄС // Спеціальний випуск наукового вісника УжНУ. Серія економіка, Випуск 23. – 2007. – С. 69–76.
5. Чучка І.М., Жуков С.А. Вдосконалення механізму транскордонного співробітництва на маркетингових засадах // Збірник наукових праць за підсумками конференції. Польща, м. Жешів. – 2008. – С. 108–115.

**Анотація.** В статті розглянуто використання переваг інтерактивного маркетингу в підвищенні ефективності механізму трансграничного економічного співробітництва. Вперше сформульовано поняття «інтерактивний маркетинг в системі трансграничного співробітництва». Подробно описано функціонування інтерактивного трансграничного бізнес-центра, зображено макет онлайн-карт з потенційними областями для розвитку економіки в Карпатському Євро регіоні, макет інвестиційно привлекательних підприємств з потенційним описом їхніх проєктів. Побудована організаційна структура інтерактивних трансграничних бізнес-центрів в структурі Карпатського Євро регіону.

**Ключевые слова:** интерактивный маркетинг, трансграничное сотрудничество, Карпатский Евро регион.

**Summary.** In this scientific paper the advantage of interactive marketing in increasing the effectiveness of the cross-border economic cooperation. For the first time formed the concept of «interactive marketing system of cross-border cooperation». Described in detail the operation of interactive cross-border business center, shows a model of its online maps with potential sectors for economic development in the Carpathian Euroregion, and that businesses we are developing model of investment-attractive companies with potential descriptions of their projects. Organizational structure of interactive cross-border business centre the structure of the Carpathian Euroregion.

**Key words:** interactive marketing, cross-border cooperation, Carpathian Euroregion.

**Гриліцька А. В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту  
Черкаського державного технологічного університету

**Микитюк Д. В.**  
магістр  
Черкаського державного технологічного університету

**Чорноморець М. В.**  
магістр  
Черкаського державного технологічного університету

**Grylitska A. V.**  
PhD, Assistant Professor of Accounting, Analysis and Audit,  
Cherkasy State Technological University

**Mykytyuk D. V.**  
Master,  
Cherkasy State Technological University

**Chornomorets M. V.**  
Master,  
Cherkasy State Technological University

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

### THEORETICAL ASPECTS OF ACCOUNTING AT THE ENTERPRISE

**Анотація.** У статті досліджено етапи та принципи організації бухгалтерського обліку. Розкрито значення організації підприємницького обліку. Також визначено роль облікової політики в організації облікового процесу. З'ясовані головні проблеми у процесах організації облікової політики. Висвітлено засади раціональної організації обліку.

**Ключові слова:** облік, принципи, організація обліку, бухгалтерський облік, облікова політика.

**Вступ та постановка проблеми.** Кваліфікована організація обліку сьогодні є досить актуальним питанням на підприємствах, які мають будь-яку форму власності. Для того, щоб працівники підприємства мали змогу отримувати інформацію, завдяки якій здійснюється прийняття управлінських рішень, необхідна правильно організована і чітко продумана система обліку. За відсутності належної організації бухгалтерського обліку позитивних результатів діяльності досягнути неможливо, тому що вона є запорукою рентабельності в майбутньому і належить до найвідповідальніших етапів у процесі утворення підприємства.

Отже, організація бухгалтерського обліку повинна відповідати вимогам законодавства, а також особливостям господарської діяльності конкретного підприємства. Тож своєї актуальності питання організації обліку не втрачають.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми організації обліку досліджували багато учених. Вагомий внесок у вирішення цих проблем зробили П.С. Безруких, О.П. Войналович, Ф.Ф. Бутинець, В.П. Завгородній, А.М. Кузьмінський, С.В. Івахненко, Р.Е. Островерха, В.В. Сопко, Т.М. Сльозко, А.Д. Шмигель та інші. Необхідно визначити, що і в наш час ведеться багато дискусій щодо вибору методів ефективної організації обліку.

Питанням раціоналізації організації облікового процесу займаються В.В. Сопко, Я.В. Соколов, Ф.Ф. Бутинець. Підґрунтя для подальших наукових досліджень було сформульовано завдяки роботам цих учених.

**Метою роботи** є процес дослідження теоретичних засад організації обліку на підприємстві як основи його сталого функціонування в системі бухгалтерського обліку.

**Результати дослідження.** Правильна організація системи (в тому числі системи бухгалтерського обліку) визначає найбільш раціональний шлях досягнення поставлених перед нею завдань. У бухгалтерському обліку організація сприятиме відповідності системи бухгалтерського обліку самій сутності системи шляхом забезпечення упорядкованості, узгодженості та налагодження взаємодії між її елементами.

Узагальнення та дослідження різних наукових праць з організації обліку свідчить, що коло функцій і завдань організації бухгалтерського обліку як науки та її місце серед інших наукових дисциплін не є сталим. Термін «організація бухгалтерського обліку» вчені трактують досить по-різному. З цієї причини єдиного поняття досі не виведено (табл. 1).

Організація бухгалтерського обліку є комплексним поняттям, яке передбачає сукупність дій, що спрямовані на створення та вдосконалення цілісної системи бухгалтерського обліку. Ця система містить поєднання методичних, нормативно-правових, організаційних та технічних елементів бухгалтерського обліку у конкретно визначених умовах для подальшого забезпечення інформаційних потреб користувачів економічно-облікової інформації.

До об'єктів або складових частин організації бухгалтерського обліку належить організація роботи облікового апарату, організація облікового процесу, планування перспективного розвитку бухгалтерського обліку та його організація забезпечення. Облік потребує організації, бо є досить непростою системою, яка має різноманітні підходи і складну структуру. Побудова



Наукові підходи до визначення терміну «організація обліку»

| Автор                              | Визначення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| П.С. Безруких<br>[2, с. 12]        | Науково обгрунтована сукупність умов, за якої найбільш економічно і раціонально здійснюється збір, обробка і збереження облікової інформації в умовах оперативного контролю за правильним використанням засобів на підприємстві.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Ф.Ф. Бутинець<br>[3, с. 41]        | Сукупність заходів власника підприємства, які мають цілеспрямований характер щодо створення, забезпечення, постійного впорядкування і вдосконалення функціонування системи бухгалтерського обліку та здійснення його процесу на підприємстві.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| О.П. Войналович<br>[4, с. 4]       | Сукупність заходів з упорядкування облікової роботи, які здійснює адміністрація підприємства та бухгалтер за дорученням власника з метою забезпечення виконання завдань бухгалтерського обліку на відповідному етапі розвитку суспільства.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| С.В. Івахненко<br>[6, с. 114–118]  | До першої групи він відніс тлумачення організації бухгалтерського обліку як побудови системи обліку, до другої – визначення, у яких використовується системний підхід до організації обліку як важливої функції управління, до третьої визначення організації обліку як управління обліковим персоналом.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| О.П. Кундря-Висоцька<br>[8, с. 12] | Цілеспрямоване вдосконалення механізму, структури і процесів обліку, впорядкування всіх елементів системи бухгалтерського обліку.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| В.С. Лень<br>[9, с. 6]             | Сукупність дій зі створення цілісної системи бухгалтерського обліку, підтримання і підвищення її організованості, функціонування якої спрямоване на забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації, включаючи вибір форм організації та формування матеріального й інформаційного забезпечення облікового процесу.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| А.Ш. Маргуліс<br>[10, с. 15]       | Система документування операцій і документообігу, встановлення графіку облікових робіт, тобто правил і термінів надання і обробки первинних документів і внутрішньовиробничої звітності, побудова плану рахунків і вибір форми рахівництва; система узагальнення рахункових записів, контролю за здійсненням господарських операцій, забезпечення підприємства обгрунтованими нормативами і кошторисами витрат, нормами запасів оборотних засобів і плановими калькуляціями; побудова облікового апарату і визначення виконуваних ним функцій у централізації обліку у виробничих об'єднаннях (комбінатах, підприємствах), а також децентралізації його по цехах великих заводів. |
| Р.Е. Островерха<br>[11, с. 12]     | Сукупність цілеспрямованих процесів або дій зі створення, функціонування, упорядкування та постійного удосконалення системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення внутрішніх та зовнішніх користувачів обліково-економічною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

організації обліку передбачає поділ на певні етапи для розподілу функцій та відповідальності кожного з них.

Професор Ф.Ф. Бутинець у своїй праці виділяє три етапи організації бухгалтерського обліку.

1. Методичний – передбачає вибір способів та прийомів, що є основою для таких методів обліку, як документування, синтетичні та аналітичні рахунки, подвійний запис, бухгалтерський баланс і звітність, інвентаризація, оцінка майна та зобов'язань, калькулювання. Саме на цьому етапі проводиться вибір застосування конкретних елементів методу бухгалтерського обліку, що також відповідає першому рівню системи бухгалтерського обліку.

2. Технічний – вибір форми обліку, яка найбільш повно характеризуватиме та відповідатиме розміру підприємства та його галузі. Він полягає у виборі способу обробки облікових даних, переліку і форм облікових реєстрів, встановленні порядку здійснення записів у регістрах і переносу даних у форми звітності.

3. Організаційний – забезпечує організацію процесу управління в бухгалтерії, тобто організацію роботи облікового апарату (на відміну від перших двох, які забезпечують організацію ведення облікових записів). На цьому етапі здійснюється налагодження системи адміністративного управління в бухгалтерії [9, с. 43–45].

На організацію обліку на підприємстві впливають різноманітні фактори, які можна умовно поділити на об'єктивні та суб'єктивні.

Об'єктивні фактори – це:

- рівень розвитку ринкової економіки;
- ступінь демократизації суспільства;

– поширення процесу інтеграції економіки країни у світовий економічний простір.

До суб'єктивних факторів належать:

- форма власності та організаційно-правові форма господарювання;
- вид економічної діяльності, що зумовлює особливості та умови облікової роботи;
- рівень забезпеченості кваліфікованими обліковими працівниками;
- інформаційні потреби керівництва підприємства для обгрунтування управлінських рішень.

Організація обліку зводиться до таких основних завдань, як:

- своєчасне, повне, достовірне, безперервне відображення всіх фактів господарської діяльності, яка була здійснена на підприємстві;
- обробка даних за допомогою відповідних процедур, прийомів та способів відповідно до вихідної інформації;
- складання на основі отриманого масиву обробленої інформації, зафіксованої у первинних документах і регістрах, балансу і фінансової звітності та подача їх зацікавленим користувачам.

Організація бухгалтерського обліку передбачає вирішення таких принципово важливих питань, як розробка концепції облікової політики підприємства; межі застосування фінансового та управлінського обліку.

Від вирішення цих питань залежить структура та якість обліку, врахування запитів управлінської системи і функціонування інформаційної системи підприємства.

Суб'єктами в організації бухгалтерського обліку є керівники підприємства – директор та головний

бухгалтер; об'єктом – обліковий процес, праця виконавців, організаційне, інформаційне технічне забезпечення обліку, тобто система бухгалтерського обліку.

Організація бухгалтерського обліку підприємства залежить від обсягу облікових робіт, наявності комп'ютерної техніки, інших умов, а також від тієї облікової політики, яку веде підприємство. При цьому свою облікову політику підприємства розробляють самостійно на основі встановлених загальних правил бухгалтерського обліку.

До елементів організації бухгалтерського обліку належать:

- положення про бухгалтерську службу;
- положення про головного бухгалтера;
- схеми документообігу;
- посадові інструкції виконавцям;
- організаційне, правове, методологічне забезпечення бухгалтерської служби;

- технічне забезпечення обліку;
- наукова організація праці;
- інші види робіт з організації обліку.

Положення про бухгалтерську службу характеризує організацію роботи бухгалтерської служби, методику обліку на підприємстві та організаційні аспекти. Положення про головного бухгалтера містить кваліфікаційні вимоги до посади та необхідний досвід роботи. Схеми документообігу відображають перенесення інформації з первинних документів первинного обліку до поточного та узагальнюючого. Посадові інструкції розкривають основні завдання, обов'язки, функції, права та відповідальність працівників. Організаційне, правове, методологічне забезпечення бухгалтерської служби містить різного роду нормативні документи. Технічне забезпечення обліку – це комплекс технічних засобів і методів, які забезпечують функціонування бухгалтерського обліку. Елементами технічного забезпечення є технічні засоби, методичні та керівні матеріали, технічна документація, персонал.

Наукова організація праці передбачає підвищення кваліфікації працівників та участь у конференціях.

В основі системи бухгалтерського обліку, як і в будь-якій системі, лежать її найважливіші підвалини. Саме на них вона будується, і це є принципи.

Принципи ведення бухгалтерського обліку є загальноприйнятими і запозиченими з міжнародних стандартів фінансової звітності. Також вони визначені в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». Ці принципи впливають на організацію обліку з тієї причини, що підприємницький облік повинен бути побудований так, щоб звітна і облікова інформація була відповідною до встановлених принципів, таких як обачність, автономність, повне висвітлення, безперервність, послідовність, рахування та відповідність витрат та доходів, єдиний грошовий вимірник, історична (фактична) собівартість, періодичність.

Вчені-теоретики окремо від законодавчо встановлених принципів бухгалтерського обліку виділили принципи організації обліку, а саме базові положення. На підставі цих положень керівництво підприємств організують спільну систему обліку.

До основних принципів організації бухгалтерського обліку належать всебічність, цілісність, пропорційність, динамічність, адаптивність.

Принцип цілісності є найбільш узагальненим принципом.

До принципу цілісності належить облік як єдине явище з урахуванням всіх складників виробництва та об'єктів

організації з моменту придбання запасів, збереження готової продукції, виробництва та реалізації до моменту отримання прибутку або збитку.

За принципом всебічності у процесі побудови обліку необхідно врахувати усі внутрішні відносини та зв'язки, які існують у кожній господарській системі. Від підсумків кожного структурного підрозділу залежать результати діяльності підприємства, з цієї причини необхідно підприємницьку структуру розглядати як єдиний організм. Потрібно організовувати облік не тільки загалом на підприємстві, але й у розрізі кожного структурного підрозділу, виду продукції, виду діяльності тощо. Детально продумана система аналітичного обліку здатна забезпечити інформаційні потреби апарату управління на всіх його ієрархічних рівнях. Це сприяє підвищенню якостей управлінських рішень.

Лише за умови глибокого організаційного підходу вдається подолати консерватизм і негнучкість апарату бухгалтерії, нечіткий розподіл виконуваних обов'язків та дублювання в роботі, а отже, підвищити рівень організації праці бухгалтерів на підприємствах. Саме організаційний принцип дає змогу виявити способи вдосконалення обліку і в масштабі країни.

Особливої актуальності набуває раціональна організація бухгалтерського обліку на підприємстві, а також її роль в управлінні господарською діяльністю. Це вимагає впровадження нових методів управління і їх належного забезпечення.

Бухгалтерський облік організується передусім для отримання користувачами в будь-який момент часу інформації необхідної деталізації. Тому, організовуючи бухгалтерський облік, необхідно пам'ятати, що він повинен існувати не заради самого себе, а задля задоволення інформаційних потреб користувачів.

Раціональна організація бухгалтерського обліку визначає успішність фінансово-господарської діяльності підприємства, оскільки саме завдяки використанню інформації, яку надає бухгалтерський облік, суб'єкти управління підприємством отримують змогу забезпечити збереження і примноження позитивних результатів діяльності всього колективу підприємства, а його відсутність або серйозні помилки в організації чи веденні призводять до втрати досягнутого успіху.

Ефективність організації бухгалтерського обліку проявляється у своєчасності формування інформації про фінансово-майновий стан суб'єкта господарювання, її достовірності та доступності для зацікавлених користувачів.

Організаційні моменти бухгалтерського обліку можуть регулюватися як на рівні держави, так і на рівні підприємств. Передумовою правильної організації бухгалтерського обліку є державне управління бухгалтерським обліком, яке повинне забезпечити єдиний підхід до відображення в обліку однорідних господарських операцій, їх оцінки, уніфікацію первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку та форм звітності.

Раціональна організація бухгалтерського обліку, контролю та аналізу передбачає додержання системного підходу, цілісності, всебічності, субординації, динамічності, випереджувального відображення, системотвірних відносин окремих частин і елементів.

В обов'язки керівника входить створення необхідних умов для того, щоб правильно проходив процес бухгалтерського обліку, забезпечення неухильного виконання усіма підрозділами, працівниками і службами, котрі причетні до бухгалтерського обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо надання до обліку первинних

документів та дотримання порядку оформлення. Потрібно мати на увазі, що на підприємстві організацією бухгалтерського обліку повинен займатися не лише керівник, але й головний бухгалтер.

Таким чином, початок раціональної та ефективної організації бухгалтерського обліку засновується на формуванні облікової політики господарського суб'єкта. Стратегія розвитку підприємства на тривалу перспективу, а також ефективність управління господарською діяльністю залежить від уміло сформованої облікової політики.

Висновки. Враховуючи вище сказане, можна стверджувати, що реалізацію функцій та процеси бухгалтерського управління та обліку повинна забезпечувати організація бухгалтерського обліку.

Вона повинна відповідати національній системі бухгалтерського обліку, враховуючи вимоги власника підприємства.

Організація підприємницького обліку містить в собі низку етапів, а саме організаційний, методичний та технічний, і засновується на відповідних принципах. Суб'єктивні та об'єктивні фактори можуть впливати на організацію обліку. Такі фактори визначають передумови раціональної організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

Регламентована наказом про облікову політику підприємства, кваліфікована організація бухгалтерського обліку необхідна для досягнення ефективного функціонування системи бухгалтерського обліку у всіх її напрямках.

#### Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Безруких П.С. Организация бухгалтерского учета на предприятиях / П.С. Безруких. – М. : Финансы, 1966 – 208 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: підручник / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: Рута, 2006. – 528 с.
4. Войналович О.П. Організація бухгалтерського обліку: теоретико-методичні засади: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня . канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / О.П. Войналович, Національний аграрний університет. – Київ, 2006. – 21 с.
5. Городянська Л. Особливості технічного забезпечення системи бухгалтерського обліку / Л. Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 17–22.
6. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи Гильде Є.К. [наук. вид] / С.В. Івахненко. – Житомир: АСА, 2001. – 416 с.
7. Коробова Н.М. Організація бухгалтерського обліку в аграрних підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня . канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит (за видами економічної діяльності)» / Н.М. Коробова, Національний університет біоресурсів і природокористування України. – Київ, 2011. – 24 с.
8. Кундря-Висоцька О.П. Організація обліку: навч. посіб. / О.П. Кундря-Висоцька. – К. : Алерта, 2007. – 223 с.
9. Лень В.С. Організація бухгалтерського обліку: навч. посіб. / В.С. Лень. – К.: ЦУЛ, 2006 – 696 с.
10. Маргулис А.Ш. Бухгалтерский учет в отраслях народного хозяйства / А.Ш. Маргулис. – М.: Финансы, 1973. – 456 с.
11. Островерха Р. Е. Організація обліку : навч. посіб. / Р. Е. Островерха – 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : «Центр учбової літератури», 2012. – 568 с.
12. Сльозко Т. М. Організація обліку : навч. посіб. / Т. М. Сльозко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
13. Сопко В. В. Бухгалтерський облік на підприємстві / В. В. Сопко. – К. : Техніка, 2006. – 560 с.
14. Шмигель А. Д. Организация бухгалтерского учета и оперативного экономического контроля на промышленном предприятии / А. Д. Шмигель. – К. : изд. Отдел Киевского ин-та нар. хоз. им. Д.С. Коротченко, 1973. – 268 с.

**Аннотация.** В статье исследованы этапы и принципы организации бухгалтерского учета. Раскрыто значение организации предпринимательского учета. Также определена роль учетной политики в организации учетного процесса. Выявлены главные проблемы, которые образуются в ходе организации учетной политики. Освещены основы рациональной организации учета.

**Ключевые слова:** учет, принципы, организация учета, бухгалтерский учет, учетная политика.

**Summary.** This article explores the steps and principles of accounting. Reveals the importance of business accounting. Also defined role in the accounting policy of accounting process. It is found major problems, which are formed in the course of accounting policies. Deals with the basics of sound accounting.

**Key words:** accounting, principles, organization of accounting, accounting, accounting policy.

Гриценко В. Л.  
аспірант кафедри менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції  
Сумського національного аграрного університету

Hrytsenko V. L.  
Postgraduate Student of the Department  
of Management FEA and Eurointegration  
Sumy National Agrarian University

## ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК РИНКУ ПРОДУКЦІЇ БДЖІЛЬНИЦТВА

### EXPERT ASSESSMENT OF INFLUENCE OF FACTORS ON MARKET DEVELOPMENT OF BEE PRODUCTS

**Анотація.** У роботі розглянуто поняття «фактори», «чинники», «детермінанти» та встановлено взаємозв'язок між ними. Доповнено класифікацію факторів впливу на функціонування ринку продукції бджільництва. Здійснено експертне опитування впливу основних факторів на функціонування ринку продукції бджільництва, застосовано два методичні підходи до аналізу результатів експертного опитування. Встановлено детермінанти функціонування ринку продукції бджільництва та обґрунтовано стратегічний напрям розвитку галузі.

**Ключові слова:** експертна оцінка, опитування, детермінанти, класифікація факторів, ринок продукції бджільництва.

**Вступ та постановка проблеми.** Сьогодні світ живе в епоху великих і швидких змін, для якої характерні складні взаємозв'язки і взаємозалежності всіх сторін соціально-економічного життя, переосмислення людських цінностей, перегляд особистих поглядів. Сучасні зміни за своєю масштабністю та можливими наслідками значно перевершують все, що переживало людство у минулому. В умовах динамічних змін у мінливому швидкоплинному середовищі вкрай важливо вибирати найбільш ефективні управлінські рішення для розв'язання поставлених завдань. Проблематика становлення і розвитку ринку продукції бджільництва в Україні потребує подальшого наукового узагальнення, розробки та обґрунтування методичних і прикладних рекомендацій для підвищення ефективності його функціонування в таких умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ринок продукції бджільництва як складник агропродовольчого ринку перебуває у центрі уваги науковців останні 15–20 років, проте переважно вони досліджують лише окремі аспекти проблеми. Необхідно зазначити праці таких вчених, як Жученко Д. [1], Чехов С. [2], Яценко О. [4], Христенко О. [5] та інші.

Ринок продукції бджільництва ми розглядаємо як систему установ та економічних відносин, що забезпечують процеси виробництва, обміну і споживання продуктів харчування, використання сировини, а також надання послуг галузю бджільництва [6]. Становлення та функціонування ринку продукції бджільництва відбувається в певних характерних тільки для певної країни умовах, на нього впливає низка чинників, факторів, детермінант. Постає проблема в сучасних умовах визначити ці фактори та оцінити силу їх впливу.

**Мета статті** полягає у визначенні умов і чинників формування та розвитку ринку продукції бджільництва; узагальненні, розробці та практичному застосуванні методики експертної оцінки впливу факторів на розвиток ринку продукції бджільництва з метою розробки подальшої стратегії його розвитку.

**Результати дослідження.** Детермінізм (від лат. determino – визначаю) – найдавніше філософське вчення

про Всесвіт як універсум тотальної взаємозумовленості природних, соціальних і духовних процесів, як грандіозний ланцюг причин і наслідків, як зв'язок усього з усім. На відміну від традиційного, сучасний детермінізм, який культивують у методології наук про складність, припускає наявність різноманітних типів причинно-наслідкової взаємозумовленості явищ. До таких типів детермінації відносять і просторово-часові кореляції, функціональні залежності, співвідношення симетрії. Зазвичай їх формують мовою статистичних розподілів та статистичних закономірностей. Визнання пріоритету подібного роду ймовірнісних детермінацій означає не нігілістичне заперечення принципу причинності, а його сучасне узагальнення.

Сучасний детермінізм відхиляє не причинність у повноті всіх її проявів у світі; він ставить під сумнів лише претензію традиційного детермінізму на статус єдиного правила інтерпретатора причинності. Інтегруючи принципи системної детермінації, сучасний детермінізм особливо підкреслює роль цілісності динамічних систем, їхньої ієрархічної організації, наявності у них множини різноманітних рівнів складності, процесів самоорганізації, трансмутації, самозбереження [7].

Отже, в основі лежить причина, фактор, чинник, який в той чи інший спосіб стає рушійною силою певних змін, подій, явищ. Поглянувши в словник сучасної української мови ми знайшли такі визначення. Фактор – умова, рушійна сила будь-якого процесу, явища; чинник [8, с. 553]; Чинник – умова, рушійна сила, причина будь-якого процесу, що визначає його характер або одну з основних рис; фактор [9, с. 326]. Ці слова є синонімами.

Умова(и) – необхідна обставина, яка робить можливим здійснення, створення, утворення чого-небудь або сприяє чомусь; обставини, особливості реальної дійсності, за яких відбувається або здійснюється що-небудь [10, с. 441]. Визначення детермінізму в цьому ж словнику ми знайшли, а от поняття детермінант чи детермінанти – ні.

Мінченко М. [4] дає схоже визначення: «Фактори – це умови, рушійні сили, необхідні для здійснення господар-



ських процесів, а також причини, що впливають на результати зміни даних за окремими показниками діяльності».

В економічному аналізі поняття «фактор» застосовується у двох взаємопов'язаних значеннях: умов, які забезпечують здійснення операцій; потенційної сили – причини змін результатів діяльності.

Якщо підходити з позицій традиційного детермінізму, то детермінантами варто називати такі фактори, які мають функціональний вплив на досліджуване явище, але з розвитком науки, з розширенням типів визнаних причинних зв'язків детермінантами можна вважати будь-який фактор

(чинник), який чинить ймовірнісний чи функціональний вплив на подію, явище, тобто наслідок і є вирішальним.

На основі своїх досліджень та роздумів вважаємо, що детермінанта – це фактор, чинник, причина, що є рушійною і вирішальною за певних умов (рис. 1).

Результатом взаємодії комплексу соціально-економічних, демографічних, природничих, організаційних і випадкових факторів, які визначають в кожний момент стан на конкретних ринках і зумовлюють напрям, хід і результат комерційної діяльності на цих ринках, є кон'юнктура ринку. Різноманітність різних поєднань факторів є об'єктивною причиною багатоманітності і оригінальності ринків. Кількість таких факторів, складність їхнього нелінійного взаємозв'язку і впливу створюють труднощі у встановленні функціональної залежності між ними. Для того щоб глибоко розібратися в причинах змін досліджуваних явищ, процесів, визначити роль кожного чинника у формуванні кон'юнктури ринку, а також для забезпечення достовірності і повноти, логічності такого аналізу, необхідно керуватися обґрунтованою класифікацією факторів. Під класифікацією факторів розуміють розподіл їх за групами залежно від спільних ознак і подальше ранжирування за значенням цих ознак.

Два найважливіших ринкових фактори – співвідношення попиту і пропозиції на ринку та рівень ринкових цін. У свою чергу на попит і пропозицію на бджолопродукцію та рівень ринкових цін впливає низка чинників, які ми згрупували за класифікаційними ознаками на основі аналізу літературних джерел (рис. 2). При цьому їх вплив повинен вимірюватися в комплексі, оскільки кожен із наведених факторів тісно пов'язаний з іншими і залежний від них. Також варто враховувати, що один і той самий фактор може бути віднесений до різних груп залежно від обраних критеріїв класифікації.

Розглянемо детальніше наведену класифікацію факторів конкурентоспроможності аграрних підприємств.

1. Залежно від середовища функціонування фактори, що впливають на функціонування ринку, поділяються на екзогенні та ендогенні. Виникнення та інтенсивність прояву ендогенних факторів безпосередньо залежить від діяльності суб'єктів ринку, стану їх матеріально-ресурсної бази, характеру організації системи управління тощо. Виникнення та інтенсивність прояву екзогенних факторів не залежить від діяльності суб'єктів ринку і зумовлюється станом зовнішнього середовища [4, с. 64]. До внутрішніх факторів функціонування ринку належать 1) виробничий потенціал виробників; 2) організаційно-економічні фактори; 3) фінансові фактори; 4) маркетингові фактори; 5) управлінські фактори.

2. Зовнішні фактори конкурентоспроможності ринку продукції бджільництва доцільно згрупувати в 4 групи, такі як 1) фактори гео-середовища (політичні, природно-географічні, кліматичні); 2) фактори макросередовища (політико-правові, економічні, соціальні, криміногенні); 3) фактори мезосередовища (ємність регіонального ринку, ступінь насичення ринку, якість сировинної бази, частка імпортової про-

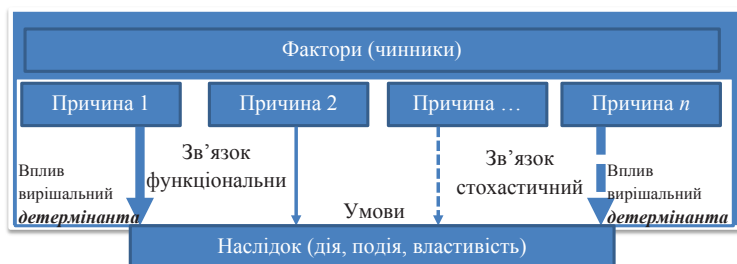


Рис. 1. Взаємозв'язок понять «детермінанта» і «фактор (чинник)»

Джерело: дослідження автора

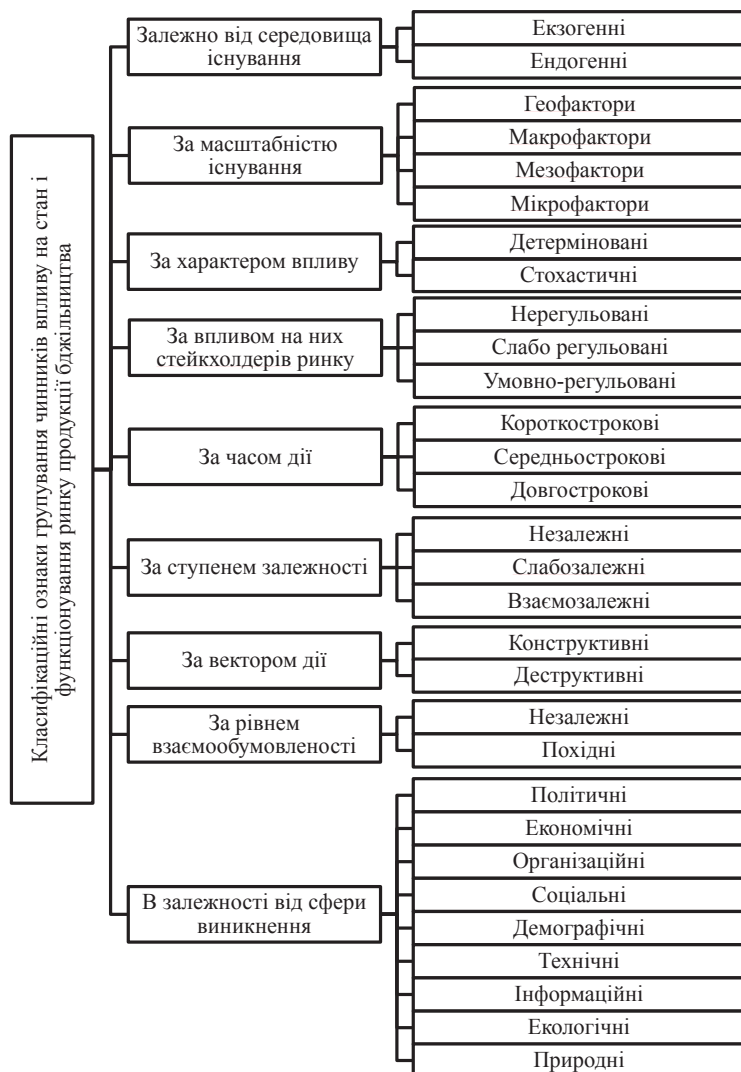


Рис. 2. Класифікація факторів впливу на функціонування ринку продукції бджільництва

Джерело: сформовано та доповнено автором на основі джерел [2; 11; 12]

дукції); 4) фактори мікросередовища (конкуренти, споживачі, постачальники, посередники, асортимент і якість бджолопродукції).

3. За характером впливу на ринок продукції бджільництва пропонуємо фактори поділяти на детерміновані і стохастичні. До детермінованих факторів належать ті, які проявляють функціональний вплив на показники функціонування ринку, та частину факторів із стохастичним впливом на досліджувані критерії функціонування ринку, які за оцінками експертів є найсуттєвішими.

Вплив детермінант на функціонування ринку є визначальним; саме вони є вирішальними у забезпеченні реалізації стратегічних цілей та підпорядкованих їм основних завдань суб'єктів ринку. Вплив стохастичних факторів на ринок не є визначальним – фактично вони лише створюють умови для нормального функціонування ринку продукції бджільництва, хоча їх важливість відкидати повністю ні в якому разі не можна.

4. Залежно від впливу стейкхолдерів ринку усі фактори функціонування можна розділити на нерегульовані,

слаборегульовані, умовно регульовані. До нерегульованих та слаборегульованих належать екзогенні фактори. Внутрішнє середовище є більш керованим, але повністю елемент невизначеності виключити не можна, тому ендогенні фактори сталості визначаються як умовно-регульовані.

5. За часом дії фактори впливу на ринок продукції бджільництва поділяються на 1) короткострокові фактори, які негайно впливають на зміну кон'юнктури ринку; 2) середньострокові фактори, дія яких виявляється не одразу; 3) довгострокові фактори, дія яких має віддалені наслідки.

6. За ступенем залежності фактори впливу поділяються на незалежні, слабозалежні, взаємозалежні. Екзогенні фактори впливу на ринок залежні між собою, вони створюють загальні умови діяльності суб'єктів ринку. Екзогенні та ендогенні фактори впливу слабозалежні або незалежні. Ендогенні фактори впливу визначаються факторами мікросередовища, ці фактори взаємозалежні. Усі фактори внутрішнього середовища залежні між собою.

7. За вектором дії фактори впливу можна поділити на конструктивні та деструктивні. Одні й ті ж фактори

Таблиця 1

## Результати експертного опитування щодо впливу факторів на розвиток ринку продукції бджільництва

| Фактори                                                                                                                           | Експерти |    |    | Середня оцінка $X_{ij}$ |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----|----|-------------------------|
|                                                                                                                                   | 1        | 2  | 3  |                         |
| 1. Кваліфіковані кадри                                                                                                            | 3        | 3  | 3  | 3,0                     |
| 2. Лояльність споживачів до продукції бджільництва                                                                                | -3       | 1  | 4  | 0,7                     |
| 3. Платоспроможність населення                                                                                                    | -1       | -5 | -4 | -3,3                    |
| 4. Екологічна свідомість населення і виробників                                                                                   | -3       | 3  | -2 | -0,7                    |
| 5. Довіра населення до якості вітчизняної продукції                                                                               | 5        | 3  | 4  | 4,0                     |
| 6. Демографічна ситуація                                                                                                          | -2       | -1 | 1  | -0,7                    |
| 7. Політична та фінансово-економічна стабільність країни                                                                          | -3       | 4  | -3 | -0,7                    |
| 8. Державна допомога виробникам продукції бджільництва                                                                            | -5       | 1  | -5 | -3,0                    |
| 9. Наукові дослідження в галузі бджільництва                                                                                      | -3       | -5 | -4 | -4,0                    |
| 10. Політичні та організаційно-економічні механізми регулювання ринку продукції бджільництва                                      | -4       | 4  | -4 | -2,3                    |
| 11. Законодавчо-нормативна база                                                                                                   | -1       | -5 | 4  | -0,7                    |
| 12. Відповідність законодавства європейським та міжнародним стандартам щодо якості, безпеки та асортименту продукції бджільництва | -3       | -1 | 4  | 1,7                     |
| 13. Наявність сертифікаційних організацій, лабораторій                                                                            | -5       | -1 | -4 | -3,3                    |
| 14. Налагодженість зв'язків між суб'єктами ринку/правовий захист суб'єктів ринку                                                  | -4       | 3  | 0  | -0,3                    |
| 15. Якість продукції                                                                                                              | 3        | 5  | 4  | 4,0                     |
| 16. Цінова політика на внутрішньому ринку                                                                                         | 1        | 5  | -3 | 1,0                     |
| 17. Цінова політика на зовнішньому ринку                                                                                          | -2       | 5  | 1  | 1,3                     |
| 18. Ділова активність та маркетингова політика товаровиробників                                                                   | 2        | -1 | 4  | 1,7                     |
| 19. Рівень забезпеченості фінансово-кредитними ресурсами                                                                          | 4        | -1 | -4 | -0,3                    |
| 20. Рівень рентабельності                                                                                                         | 5        | 5  | 5  | 5,0                     |
| 21. Наявність достовірної статистичної інформації                                                                                 | -4       | -1 | -2 | -2,3                    |
| 22. Рівень інфляції                                                                                                               | -3       | -5 | -5 | -4,3                    |
| 23. Інвестиційна привабливість                                                                                                    | -2       | -5 | 2  | -1,7                    |
| 24. Диверсифікація виробництва                                                                                                    | 2        | 3  | 3  | 2,7                     |
| 25. Організованість ринку                                                                                                         | -1       | -5 | 4  | -0,7                    |
| 26. Спеціалізація та кооперація виробників продукції бджільництва                                                                 | -5       | -5 | 1  | -3,0                    |
| 27. Технології виробництва: інноваційність, рівень механізації процесів, науковий підхід до виробництва                           | -2       | -5 | 4  | -1,0                    |
| 28. Масштаби виробництва                                                                                                          | -3       | -5 | 1  | -2,3                    |
| 29. Ресурсний потенціал (кормова база природна)                                                                                   | 2        | 1  | -3 | 0,0                     |
| 30. Наявність земель екологічної мережі                                                                                           | -1       | -1 | -2 | -1,3                    |
| 31. Географічне положення України                                                                                                 | 4        | 5  | 3  | 4,0                     |
| Середня бальна оцінка всіх факторів                                                                                               |          |    |    | -0,23                   |

Джерело: побудовано автором на основі дослідження

Таблиця 2

Матриця рангів експертних оцінок

| Фактори         | Експерти |      |      | Сума рангів | d     | d <sup>2</sup> | Фактори         | Експерти |      |      | Сума рангів | d     | d <sup>2</sup> |
|-----------------|----------|------|------|-------------|-------|----------------|-----------------|----------|------|------|-------------|-------|----------------|
|                 | 1        | 2    | 3    |             |       |                |                 | 1        | 2    | 3    |             |       |                |
| x <sub>1</sub>  | 26.5     | 22   | 21   | 69.5        | 21.5  | 462.25         | x <sub>17</sub> | 15.5     | 29   | 16.5 | 61          | 13    | 169            |
| x <sub>2</sub>  | 10       | 17.5 | 26.5 | 54          | 6     | 36             | x <sub>18</sub> | 24       | 12.5 | 26.5 | 63          | 15    | 225            |
| x <sub>3</sub>  | 19.5     | 5    | 5    | 29.5        | -18.5 | 342.25         | x <sub>19</sub> | 28.5     | 12.5 | 5    | 46          | -2    | 4              |
| x <sub>4</sub>  | 10       | 22   | 12   | 44          | -4    | 16             | x <sub>20</sub> | 30.5     | 29   | 31   | 90.5        | 42.5  | 1806.25        |
| x <sub>5</sub>  | 30.5     | 22   | 26.5 | 79          | 31    | 961            | x <sub>21</sub> | 5        | 12.5 | 12   | 29.5        | -18.5 | 342.25         |
| x <sub>6</sub>  | 15.5     | 12.5 | 16.5 | 44.5        | -3.5  | 12.25          | x <sub>22</sub> | 10       | 5    | 1.5  | 16.5        | -31.5 | 992.25         |
| x <sub>7</sub>  | 10       | 25.5 | 9    | 44.5        | -3.5  | 12.25          | x <sub>23</sub> | 15.5     | 5    | 19   | 39.5        | -8.5  | 72.25          |
| x <sub>8</sub>  | 2        | 17.5 | 1.5  | 21          | -27   | 729            | x <sub>24</sub> | 24       | 22   | 21   | 67          | 19    | 361            |
| x <sub>9</sub>  | 10       | 5    | 5    | 20          | -28   | 784            | x <sub>25</sub> | 19.5     | 5    | 26.5 | 51          | 3     | 9              |
| x <sub>10</sub> | 5        | 17.5 | 5    | 27.5        | -20.5 | 420.25         | x <sub>26</sub> | 2        | 5    | 16.5 | 23.5        | -24.5 | 600.25         |
| x <sub>11</sub> | 19.5     | 5    | 26.5 | 51          | 3     | 9              | x <sub>27</sub> | 15.5     | 5    | 26.5 | 47          | -1    | 1              |
| x <sub>12</sub> | 10       | 25.5 | 26.5 | 62          | 14    | 196            | x <sub>28</sub> | 10       | 5    | 16.5 | 31.5        | -16.5 | 272.25         |
| x <sub>13</sub> | 2        | 12.5 | 5    | 19.5        | -28.5 | 812.25         | x <sub>29</sub> | 24       | 17.5 | 9    | 50.5        | 2.5   | 6.25           |
| x <sub>14</sub> | 5        | 22   | 14   | 41          | -7    | 49             | x <sub>30</sub> | 19.5     | 12.5 | 12   | 44          | -4    | 16             |
| x <sub>15</sub> | 26.5     | 29   | 26.5 | 82          | 34    | 1156           | x <sub>31</sub> | 28.5     | 29   | 21   | 78.5        | 30.5  | 930.25         |
| x <sub>16</sub> | 22       | 29   | 9    | 60          | 12    | 144            | Σ               | 496      | 496  | 496  | 1488        |       | 11948.5        |

Джерело: побудовано автором на основі дослідження

можуть за різних умов впливати позитивно і негативно на розвиток і функціонування ринку. Так, залежно від рівня розвитку матеріально-технічної бази виробників; зниження чи покращення продуктивного потенціалу земельних ресурсів; кількісного і якісного стану людського капіталу на селі; рівня інтенсивності та ефективності інтенсифікації чи кооперації виробництва; рівня розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи тощо ці фактори можуть впливати на розвиток ринку в різних напрямках [13].

8. Залежно від ступеня взаємозумовленості фактори, що впливають на ринок, поділяються на незалежні та похідні. Незалежні фактори самі по собі є наслідком певних подій або тенденцій, тоді як похідні являють собою опосередкований результат дії первинних факторів. З позицій вивчення і моделювання впливу факторів необхідно уникати повторного врахування похідних чинників, бо потрібно впливати саме на першопричину, одночасно при цьому враховуючи ймовірні зміни похідних.

9. Залежно від сфери виникнення фактори поділяються на політичні, економічні, організаційні, соціальні, демографічні, технічні, інформаційні, екологічні, природні.

Вивчаючи природу кожного з цих факторів впливу на ринок продукції бджільництва на основі літературних джерел, ми виокремили найголовніші з них, а використовуючи метод експертних оцінок, вирішили з'ясувати, які з цих факторів чинять істотний вплив та вектор цього впливу.

Методи експертних оцінок дають змогу досить швидко одержати відповідь про можливі процеси розвитку того або іншого ринку, виявити сильні і слабкі сторони, одержати оцінку ефективності тих або інших заходів [14].

На першому етапі ми підібрали експертів у Сумській області в кількості трьох осіб, на другому етапі здійснили збір думок експертів шляхом анкетного опитування. Серед обраних чинників експерти обрали найважливіші та визначили напрям їх впливу на функціонування ринку продукції бджільництва (таблиця 1). Оцінку ступеня впливу експерти виконують шляхом присвоєння їм рангів. Якщо фактор здійснює сприятливий вплив – йому присвоюється індекс залежно від сили впливу від 0 до +5.

Якщо реальна дія фактора сприятиме занепаду розвитку ринку продукції бджільництва – індекс приймається також в залежності від сили впливу від -5 до 0, за відсутності підстав для позитивної або негативної оцінки – 0.

На третьому етапі здійснюється ранжування експертних оцінок та створюється зведена матриця рангів. Оскільки в матриці присутні пов'язані бали (ранги) відповідно в оцінках всіх трьох експертів, виконуємо їх переконформатування. Переконформатування рангів виконується без зміни думки експерта, тобто між ранговими номерами повинні зберегтися відповідні співвідношення (більше, менше або дорівнює). На основі переконформатування рангів будемо матрицю рангів (таблиця 2).

Сума в стовпцях матриці рівна між собою і дорівнює контрольній сумі 496, отже, матриця складена правильно.

На четвертому етапі виконуємо аналіз значущості факторів дослідження. З метою візуалізації результату побудуємо гістограму рангів суттєвості впливу факторів (рис. 3).

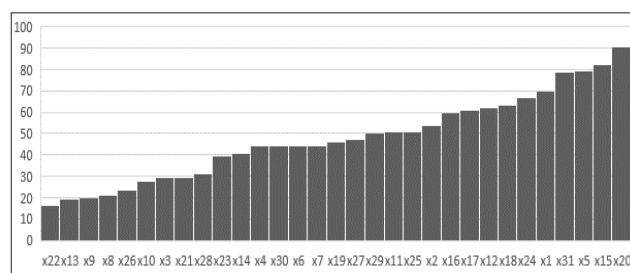


Рис. 3. Гістограма суттєвості впливу факторів на функціонування ринку продукції бджільництва на основі експертних оцінок

Джерело: побудовано автором на основі дослідження

На п'ятому етапі є важливим здійснення оцінки середнього ступеня погодженості думок експертів. Для цього використовують коефіцієнт конкордації  $W$ . Коефіцієнт конкордації приймає значення від 0 до 1. Чим більше значення коефіцієнта конкордації, тим вищим є ступінь узгодженості думок експертів. При  $W=1$  є повна узгодженість

думок експертів; якщо  $W=0$ , то узгодженість практично відсутня. Коли є пов'язані ранги (однакові значення рангів в оцінках одного експерта), то коефіцієнт конкордації визначається за формулою

$$W = \frac{S}{\frac{1}{12}m^2(n^3 - n) - m \sum T_i}, \quad (1)$$

де  $S = 11948,5$ ,  $n = 31$ ,  $m = 3$

$$T_i = \frac{1}{12} \sum (t_i^3 - t_i), \quad (2)$$

$L_i$  – кількість зв'язок (видів елементів, що повторюються) в оцінках  $i$ -го експерта,  $t_i$  – кількість елементів в  $i$ -й зв'язці для  $i$ -го експерта (кількість елементів, що повторюються).

$$W = \frac{11948,5}{\frac{1}{12} 2^2 (31^2 - 31) - 2 \cdot 212} = 0,55, \quad (3)$$

$W = 0,55$  говорить про наявність середнього ступеня погодженості думок експертів.

На шостому етапі здійснимо оцінку суттєвості коефіцієнта конкордації. Для цього обчислимо критерій Пірсона:

$$\chi^2 = \frac{S}{\frac{1}{12}mn(n+1) + \frac{1}{n-1} \sum T_i}, \quad (4)$$

$$\chi^2 = \frac{11948,5}{\frac{1}{12} 2 \cdot 31(31+1) + \frac{1}{31-1} 212} = 49,59, \quad (5)$$

Отриманий  $\chi^2$  порівняємо з табличним значенням для числа ступенів свободи  $K = n-1 = 31-1 = 30$  при рівні суттєвості  $\alpha = 0,05$ .

Оскільки  $\chi^2$  розрахований  $49,59 >$  табличного (43,77297), то  $W = 0,55$  – величина не випадкова, а тому отримані результати мають сенс та можуть використовуватись у подальших дослідженнях.

Як бачимо, перші в рангу фактори вказують на негативний вплив факторів із оцінкою в межах 50 балів, а фактори, що мають оцінку понад 50 балів, мають позитивний вплив. Візуально можна побачити, що факторів, які впливають на погіршення стану ринку меду та інших продуктів, більше. Але досить важко сказати, в якому напрямі здійснюється розвиток – покращення чи погіршення.

Тому вважаємо за доцільне використати й інший метод аналізу експертного опитування, описаний Корягіною С. [15].

Отримані бальні оцінки по кожному фактору трансформуємо в узагальнювальні показники (табл. 1), що розраховуються як середнє арифметичне з оцінок задіяних експертів за формулою:

$$K_{ij3} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n K_{ij}, \quad (6)$$

де  $K_{ij}$  – оцінка  $i$ -го фактора  $j$ -тим експертом,  $n$  – кількість експертів;  $K_{ij3}$  – узагальнювальні показники (середня бальна оцінка кожного фактора).

На наступному етапі розрахуємо частку факторів з бальною оцінкою більше нуля. Далі розрахуємо середню бальну оцінку всіх факторів (узагальнювальних показників), які впливають на розвиток підприємства, за формулою:

$$K'_{ij3} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m K_{ij3}, \quad (7)$$

де  $K'_{ij3}$  – середня бальна оцінка всіх факторів (узагальнювальних показників), які впливають на розвиток ринку продукції бджільництва;  $m$  – кількість факторів.

За умови, якщо середня бальна оцінка, розрахована на попередньому етапі, становить більше нуля, а частка факторів з позитивними оцінками є більшою 50%, можна прогнозувати можливість розвитку ринку у напрямі росту. Якщо оцінка факторів не відповідає наведеним критеріям, то розвиток ринку прямує до занепаду. В нашій ситуації загальна середня оцінка усіх факторів є негативною, хоча й не досить значною ( $-0,23$  балів). Частка ж факторів, що мали середню бальну оцінку більше нуля, становить всього 35,5%. Як бачимо (табл. 4), ситуація, що склалася, не сприяє розвитку ринку продукції бджільництва, а скоріше – його занепаду, і є нагальна проблема здійснювати дієві заходи з покращення функціонування ринку продукції бджільництва.

Будемо вважати, що оцінка на проміжку  $[-2,5; 2,5]$  є такою, що фактор не здійснює істотного впливу, оцінка  $[-5; -2,5]$  говорить про те, що фактор здійснює істотний (детермінований) негативний вплив на функціонування ринку продукції бджільництва; а оцінка на проміжку  $[2,5; 5]$  свідчить про істотний позитивний вплив (рис. 4).

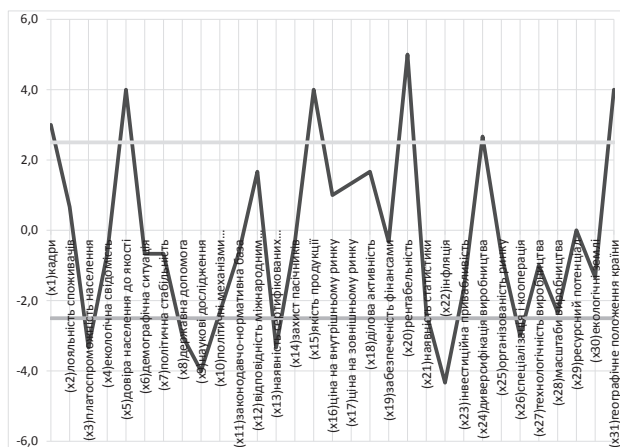


Рис. 4. Експертна бальна оцінка впливу факторів на функціонування внутрішнього ринку продукції бджільництва

Джерело: побудовано автором на основі дослідження

Таблиця 4

Матриця вибору стратегічного напрямку підтримки розвитку ринку

|                         | Кількість позитивних факторів більше 50%                                                                                                              | Кількість позитивних факторів менше 50%                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Бальна оцінка позитивна | <b>Стійкий розвиток</b><br>(Підтримка оптимального використання ресурсів та конкурентоспроможності продукції бджільництва на ринку)                   | <b>Умовний розвиток</b><br>(Стратегія підтримки розвитку ринку та усунення негативного впливу факторів на довгострокову перспективу)                                                                                    |
| Бальна оцінка негативна | <b>Умовний спад</b><br>(Стратегія швидкого реагування на деякі фактори, які негативно вплинули на загальну картину позитивних змін у розвитку галузі) | <b>Рух до занепаду</b><br>(Стратегія швидкого реагування на інноваційній основі на усунення негативних чинників в короткостроковій перспективі для попередження дестабілізації та втрати конкурентоспроможності галузі) |

Джерело: побудовано автором на основі досліджень та експертного опитування



Як бачимо, до детермінантів експерти віднесли 6 факторів, що позитивно впливають, і 6 таких, що негативно впливають на розвиток ринку. Проаналізуємо кожний з них.

Жоден з експертів не може повідомити реальні показники рентабельності домогосподарств. Достовірно можна сказати, що сільськогосподарські підприємства, які мають пасіки, у своїй звітності показують, навпаки, збитковість цього напрямку діяльності. На високому рівні, на думку експертів, є якість продукції, яка до того ж підтверджується і довірою населення, яке в основному купує мед безпосередньо у пасічників.

Експерти високо оцінили кваліфікованість кадрів, тобто пасічників. Досліджуючи питання освіти, ми з'ясували, що навчання та підтримання знань відбувається як формально, так і неформально (не в навчальних закладах). За останні десятиліття чисельність навчальних закладів, у яких здобували пасічницьку освіту, різко скоротилась. Робітники, що працюють із бджолами, спеціалізованої освіти переважно не мають. Сьогодні здійснюють підготовку робітника бджоляра у 22 професійно-технічних закладах України [16] та двох коледжах, фахівців за освітньо-кваліфікаційним рівнем «Молодший спеціаліст» готують у двох ВНЗ І-ІІ р. а. Крім того, в деяких вищах є окремі кафедри бджільництва. Держава не приділяє достатньо уваги підтримці і фінансуванню такої незначної кількості «шкіл бджолярів» [3]. До професії бджоляра люди приходять з віком і отримують неформальну освіту. Для цього в обласних центрах силами громадських організацій, спілок пасічників і не тільки проводять семінари, курси підвищення кваліфікації, читають лекції тощо.

Експерти також відзначили ріст ділової активності виробників бджолопродукції та збільшення кількості різноманітних продуктів, які останнім часом пропонуються на ринку, таких як квітковий пилок, перга, прополіс, забрус, бджолине маточне молочко, настоянка воскової

молі, настоянка бджолиного підмору, що й дає змогу підтримувати дохідність пасік на достатньому рівні. Особливо це відчутно на фоні зростаючого безробіття на селі.

Як дарунок природи Україна має вигідне географічне розташування та багаті на нектар землі. Водночас експерти відзначають падіння оцінки природних ресурсів, зазначаючи, що холдинги, які щороку збільшують площі у своєму використанні, висівають менше ентомофільних культур або використовують сорти рослин (наприклад гречки), які є модифікованими, протруюють землі без попередження; здійснюється вирубка лип, акації тощо.

Говорячи про фактори, які негативно впливають на розвиток ринку продукції бджільництва, варто зазначити, що вони є такими, на які пасічники впливати не можуть (рівень інфляції та падіння курсу гривні, падіння платоспроможності попиту населення, відсутність наукових досліджень та їх підтримки державою та складність у впровадженні тих досягнень, які з'являються).

Також є проблемою відсутність лабораторій, які можуть виконувати аналізи меду та інших продуктів. В Україні їх налічується дві – у Києві, та Львові. Решта місцевих лабораторій не можуть виконувати всі необхідні аналізи та не мають відповідної сертифікації. До цього також додається ще й висока вартість аналізів. У вирішенні цих проблем необхідна підтримка держави.

Але є і фактори, які сьогодні негативно впливають на розвиток бджільництва та ринку продукції бджільництва і які керовані самими бджолярами – це масштаби виробництва та відсутність кооперації серед бджолярів.

**Висновки.** Вважаємо, що для цілісної картини необхідно використовувати описані вище два підходи в сукупності, оскільки з розвитком комп'ютеризації процесів обчислення здійснюється це досить швидко. Важливіше правильно і точно інтерпретувати результати та мати впевненість, що отриманим результатам можна довіряти.

#### Список використаних джерел:

1. Ефективність виробництва продукції бджільництва в сільськогосподарських підприємствах: монографія / Д.Б. Жученко, В.С. Уланчук. – Умань : Видавець «Сочинський», 2015. – 197 с.
2. Чехов С.А. Формування та функціонування ринку продукції бджільництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.02. – Київ, 2002. – 22 с.
3. Единственная в Украине школа пчеловодства под угрозой исчезновения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agronews.org/6680-edinstvennaya-v-ukraine-shkola-pchelovodstva-pod-ugrozoy-ischeznoveniia>
4. Яценко О.М. Формування та реалізація конкурентних переваг галузі бджільництва України: монографія / О.М. Яценко. – Житомир: Вид-во «Житомирський національний агроєкологічний університет», 2011. – 428 с.
5. Христенко О.А. Стан та проблеми розвитку бджільництва в Миколаївській області / О.А. Христенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. Миколаїв: МДАУ. – 2003. – Вип. 2(22). – Т. 2. – С. 78–83.
6. Гриценко В.Л. Теоретичні підходи до визначення сутності ринку продукції бджільництва // Економічні, соціальні та екологічні проблеми розвитку агропродовольчої сфери: Матеріали міжнародної наук.-практ. конф., 19 лютого 2016 р. / Вид-во «Діса плюс». – Харків, 2016. – С. 67–69.
7. Лук'янець В.С. Енциклопедія сучасної української мови. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://esu.com.ua/search\\_articles.php?id=26331](http://esu.com.ua/search_articles.php?id=26331)
8. Мінченко М.В. Планування та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів: підручник / М.В. Мінченко, Л.П. Чижов, А.В. Фролков. – Суми: ВТД Університетська книга, 2004. – 442 с.
9. Словник української мови: в 11 томах. – Том 10, 1979.
10. Словник української мови: в 11 томах. – Том 11, 1980.
11. Смельянова І. Класифікація факторів конкурентоспроможності аграрних підприємств / І.Смельянова // Схід. – 2010. – № 2 (102). – С. 20–23. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/22025>
12. Федорук Р.С. Проблеми, стан та перспективи бджільництва в Україні / Р.С. Федорук, І.І. Ковальчук, Л.М. Ковальська, А.Р. Гавраняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inenbiol.com/ntb/ntb5/pdf/9/3.pdf>
13. Продовольственная безопасность Украины: состояние, механизмы обеспечения, проблемы: [монография] / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев и др. ; под общ. ред. проф. В.Г. Ткаченко и проф. В.И. Богачева. – Луганск : Книжковый світ, 2004. – 176 с.
14. Грабовецкий Б.С. Основы экономического прогнозирования / Б.С. Грабовецкий. – Навчальний посібник. – Вінниця: ВФ ТАНГ, 2000. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/32697/>
15. Корягіна С.В. Маркетинговий аудит [текст] навч. посіб. / С.В. Корягіна, М.В. Корягін – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 320 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1229071263052/marketing/osnovni\\_metodi\\_auditu\\_marketingovogo\\_seredovischa\\_marketingu](http://pidruchniki.com/1229071263052/marketing/osnovni_metodi_auditu_marketingovogo_seredovischa_marketingu)
16. Лосев О.В. Підготовка кадрів з бджільництва у вищих навчальних закладах / О.В. Лосев, В.Д. Броварський, В.П. Поліщук, І.І. Головецький // Доктор бджілка. – 2014. – Vol. 4. – Р. 12–13.

**Аннотация.** В работе рассмотрены понятия «факторы», «детерминанты» и установлена взаимосвязь между ними. Дополнена классификация факторов влияния на функционирование рынка продукции пчеловодства. Осуществлен экспертный опрос влияния основных факторов на функционирование рынка продукции пчеловодства, использовано два методических подхода для анализа результатов экспертного опроса. Установлены детерминанты функционирования рынка продукции пчеловодства и обосновано стратегическое направление развития рынка продукции пчеловодства.

**Ключевые слова:** экспертная оценка, опрос, детерминанты, классификация факторов, рынок продукции пчеловодства.

**Summary.** In this article there have been considered the concepts “factors” “determinants” and the relationship between concepts. In the paper there have been expanded classification of factors influencing the functioning of bee products market. Expert survey on the influence of the main factors on bee products market functioning has been performed. Two methodological approaches to the analysis of the results of expert surveys have been used. Determinants of functioning of the market of bee products have been identified and the strategic direction of market development has been justified.

**Key words:** Expert estimation, surveys, determinants, classification of factors, market of bee products.

УДК 336.1

**Гудзовата О. О.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри інформаційних систем у бізнесі  
Львівського торговельно-економічного університету*

**Gudzovata O. O.**

*Ph.D., Associate Professor,  
Department of Information Systems in Business,  
Lviv Trade and Economic University*

## **ХАРАКТЕРИСТИКИ РОЗВИТКУ ГРОШОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

### **CHARACTERISTICS OF MONEY CIRCULATION IN UKRAINE AS FINANCIAL SECURITY STATE PRECONDITION**

**Анотація.** У статті виявлені дисбаланси та диспропорції у розвитку вітчизняної грошово-кредитної системи (зокрема, грошового обігу) та основні чинники, які на це вплинули. На основі аналізу грошового агрегування в Україні виявлено критично високий рівень монетизації національної економіки, надмірну частку готівки у структурі грошової маси. Виявлено, що незбалансована структура грошової пропозиції, зумовлена зростанням грошової маси в обігу за рахунок випуску коштів НБУ через фондний та валютний канали, привела до зростання рівня доларизації економіки. Окреслено, що інфляція в Україні впродовж останніх років мала переважно монетарний характер, пов'язаний зі зростанням грошової маси на тлі скорочення виробництва та ВВП.

**Ключові слова:** фінансова безпека, грошово-кредитна політика, грошовий обіг, монетизація, грошові агрегати, доларизація, інфляція, облікова ставка НБУ.

**Вступ та постановка проблеми.** В умовах дестабілізації фінансово-економічної ситуації в Україні внаслідок військових дій, торговельної війни з країною-агресором, несприятливих макроекономічних передумов, загострення дисбалансів у фінансовій та монетарній сферах посилюється проблема забезпечення фінансової безпеки держави. Політико-економічна криза 2014–2016 рр. наочно продемонструвала структурну вразливість економіки України та нестійкість її фінансової системи. Значною мірою дисбаланси вітчизняної фінансової сфери зумовлені впливом грошово-кредитних чинників, пов'язаних із девальвацією національної грошової одиниці та посиленням інфляційних процесів, стагнацією кредитно-депозитного ринку, викривленою структурою грошової пропозиції, хронічно високим рівнем доларизації та ін. Без їх подолання неможливо відновити позитивні темпи соціально-економічного розвитку вітчизняної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі проблеми організації готівково-грошового обігу знайшли висвітлення в наукових працях А.С. Гальчинського, В.М. Гесця, А.А. Гриценка, Б.С. Івасіва, Н.В. Дорофєєвої, Р.В. Кисельова, В.Д. Лагутіна, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, М.І. Савлука, Т.С. Смовженко, В.С. Стельмаха, С.А. Циганова, А.А. Чухно та інших науковців і практиків.

**Метою статті** є аналіз сучасного стану розвитку грошового обігу в Україні та чинників, які впливають на його параметри.

**Результати дослідження.** Важлива роль у забезпеченні фінансової безпеки держави належить державній політиці у грошово-кредитній сфері як інструменту монетарного стимулювання структурної модернізації економічної і фінансової систем. Відомо, що стан грошово-кредитної системи держави відображає міру стабільності

її грошової одиниці, доступність кредитних ресурсів, а також рівень інфляції, зокрема, в контексті впливу цих параметрів на економічне зростання та підвищення реальних доходів населення.

Водночас грошово-кредитна система протягом всього періоду незалежності нашої держави функціонує недостатньо ефективно та не реалізує багатьох своїх базових функцій у підтриманні макроекономічної стабільності, економічного зростання та зміцнення конкурентоспроможності національної економіки в контексті забезпечення фінансової безпеки держави. Більше того, накопичені в попередні роки дисбаланси на фоні ускладнення ситуації в реальному секторі економіки, підвищення негативних очікувань через суспільно-політичні події та військовий конфлікт привели до ще більшого загострення ситуації у грошово-кредитній сфері. З метою встановлення глибинних причин напруженості та волатильності на грошово-кредитному ринку виникає необхідність аналізу обсягів, динаміки та структури розвитку грошового обігу і кредитних відносин як передумови забезпечення фінансової безпеки держави.

Аналіз грошового агрегування в Україні свідчить про критично високий рівень монетизації національної економіки, зростання готівкових коштів в обігу, незначний обсяг частки грошового агрегату М3 (табл. 1). Зокрема, у період 2010–2015 рр. темпи приросту грошової маси перевищували темпи приросту ВВП, що, з одного боку, призвело до підвищення рівня монетизації з 43,9% у 2005 р. до 60,9% у 2014 р., а з іншого – зумовило невпинне падіння купівельної спроможності грошей з 0,91 до 0,7.

Варто також відзначити падіння швидкості обігу грошової маси з 2,3 у 2005 р. до 1,9 у 2014 р., що пов'язано з посиленням кризових явищ і зниженням економічної активності суб'єктів реального сектору економіки в Україні. Це свідчить про наявність значних диспропорцій у розвитку вітчизняної грошово-кредитної системи, зокрема грошового обігу.

Зауважимо, що однією із причин наростання дисбалансів грошового обігу стало зниження ефективності виконання гривнею окремих функцій. Зокрема, йде мова про послаблення ефективності функції міри вартості та посилення функції засобу обігу та платежу, що проявилось у критичному нарощуванні не забезпеченої товарами грошової маси у докризовий період, коли банківські інституції активно збільшували споживче кредитування, а темпи при-

росту монетарних агрегатів в Україні прискорилися, незважаючи на уповільнення темпів економічного зростання.

Важливим показником у дослідженні грошових агрегатів є співвідношення готівки та безготівкової частини грошової маси, що характеризує рівень розвитку та ефективності грошової системи країни. Зокрема, у розвинутих країнах світу частка готівки в структурі грошової маси не перевищує 4–7%, тоді як в Україні майже четверта частина грошової маси обертається поза банками і не контролюється вітчизняною банківською системою. Починаючи з 2008 р. в Україні спостерігається постійне зростання цього показника. Так, у 2012 р. частка грошової маси, що оберталася поза банками і не контролювалася банківською системою, становила 26,3%, у 2013 р. зросла до 29,6% і станом на 2015 р. зберігалася на рівні 28,4%, що свідчить про системне погіршення структури грошової маси. Така ситуація пояснюється зниженням рівня довіри з боку населення до банківської системи, критично високим рівнем інфляції в період політико-економічної кризи 2014–2016 рр., посиленням інфляційних очікувань, нерозвиненістю безготівкових розрахунків, що призвело до осідання готівки на руках у населення.

Додамо, що частка готівки у ВВП України у 2015 р. становила 14,3%, що перевищувало гранично прийнятне значення цього показника у понад 3,5 рази. При цьому значення показника впродовж досліджуваного періоду стабільно підвищувалося, однак у 2015 р. порівняно з 2014 р. знизилось на 3,8%, що пов'язано із заходами НБУ щодо вилучення готівки з обігу шляхом проведення валютних інтервенцій з продажу валюти та операцій щодо мобілізації коштів.

Зауважимо, що агрегат М1 характеризує частину грошової маси, яка не використовується для розвитку національної економіки, зокрема, йде мова про гроші поза банками та вклади економічних суб'єктів. Впродовж 2010–2012 рр. зафіксовано позитивні тенденції до зниження співвідношення М1/М3, зокрема, у цей період показник знизився з 64,9% до 41,8%, що свідчило про те, що все більш значна частина грошової маси почала виступати у ролі кредитного ресурсу. Однак, у 2013–2015 рр. спостерігається поступове зростання цього показника: якщо у 2013 р. він дорівнював 42,2%, то у 2015 р. зріс до 47,5%, що пояснюється масовим відпливом капіталу з країни та залучених банками вкладів населення внаслідок погіршення ситуації на грошово-кредитному ринку.

Таблиця 1

Показники грошової маси в Україні у 2005, 2010–2015 рр.

| Показники                                             | Роки    |         |         |         |         |         |         | Темпи зростання, %/<br>Абсолютні відхилення<br>(+/-) |            |
|-------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------------------------------------------|------------|
|                                                       | 2005    | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    | 2014    | 2015    | 2015/ 2005                                           | 2015/ 2014 |
| Готівка в обігу (M0),<br>млн грн                      | 60 231  | 182 990 | 192 614 | 203 245 | 237 777 | 282 947 | 282 670 | 4,7 р.                                               | 99,9       |
| Грошова маса (M1),<br>млн грн                         | 98 573  | 289 894 | 311 047 | 323 225 | 383 821 | 435 475 | 472 220 | 4,8 р.                                               | 108,4      |
| Грошова маса (M2),<br>млн грн                         | 193 145 | 596 841 | 681 801 | 771 126 | 906 236 | 955 349 | 993 810 | 5,14 р.                                              | 104,02     |
| Грошова маса (M3)                                     | 194 071 | 597 872 | 682 701 | 773 199 | 908 994 | 956 728 | 994 060 | 5,12 р.                                              | 103,9      |
| Швидкість обігу грошей,<br>кількість обертів, млн грн | 2,3     | 1,9     | 1,9     | 1,9     | 1,7     | 1,6     | 1,9     | -0,4                                                 | -2         |
| Обсяг готівки до ВВП, %                               | 13,6    | 16,3    | 14,3    | 13,9    | 15,8    | 18,1    | 14,3    | +0,7                                                 | -17,4      |
| Рівень монетизації, %                                 | 43,9    | 55,2    | 52,4    | 54,8    | 62,5    | 61,1    | 50,2    | +6,3                                                 | -54,8      |
| Індекс купівельної<br>спроможності грошей             | 0,91    | 0,92    | 0,96    | 1,00    | 0,99    | 0,80    | 0,70    | -0,32                                                | -1,12      |

Розраховано за даними Державної служби статистики України

Окрім значного вмісту готівки в структурі грошової маси в Україні, її недосконалість також проявляється у формуванні, змісті та обсягах грошового агрегату МЗ, до якого належать кошти клієнтів за довірчими операціями банків та цінні папери власного боргу банків, сума яких становить менше 1% грошової маси. Так, у 2015 р. грошова маса МЗ зросла на 3,9% і досягла 994 млрд грн., при цьому показник М2 становив 993,8 млрд грн. Отже, на кошти клієнтів у довірчому управлінні та цінні папери власного боргу банків у складі агрегату МЗ припадало лише 1,3 млрд грн (0,14%), що свідчить про нестабільність стану грошово-кредитної системи. Класичним наслідком такої ситуації є випереджаюча динаміка рівня монетизації економіки та посилення інфляційних процесів, що є характерним для економіки України.

Варто додати, що дисбаланси грошового обігу в Україні пов'язані також із незбалансованою структурою грошової пропозиції, коли зростання грошової маси в обігу здійснюється за рахунок випуску коштів НБУ через фондний та валютний канали, канал рефінансування та викупу ОВДП під цінні папери уряду. Тривалий час основним каналом випуску грошей в обіг був валютний канал, що зумовлювалося станом платіжного балансу – за припливу спекулятивних капіталів або значних обсягів надходжень експортної виручки емісія грошової маси зростала, що привело до зростання рівня доларизації вітчизняної економіки (табл. 2). Це пов'язано із високим рівнем довіри до національної грошової одиниці та вітчизняної банківської системи, що спонукає населення накопичувати готівкову валюту. У кризовий період 2014–2015 рр. доларизація активів та обсяги іноземної готівки в обігу в Україні зросли. Якщо ще у 2010 р. рівень доларизації становив 29,1%, то в 2015 р. підвищився до 48,4%, тобто майже в два рази. За оцінками НБУ станом на кінець 2015 р. запаси готівкової іноземної валюти поза банками становили близько 84 млрд дол. США, що порівнюється з річним ВВП України за 2015 р.

Варто додати, що зростання рівня доларизації та готівки в обігу поза банківською системою приводить до зниження ефективності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики через недостатній зв'язок між монетарними заходами НБУ та динамікою розвитку фінансового ринку і реального сектору економіки. Крім того, високий рівень доларизації економіки є результатом неефективного виконання національною грошовою одиницею своїх функцій, що приводить до заміщення національної грошової одиниці іноземною та розбалансування грошово-кредитного ринку загалом.

У кризовий період 2014–2015 рр. структура грошової пропозиції значною мірою формувалася активним викупом НБУ державних цінних паперів, що, з одного боку, становило приховану внутрішню емісію для фінансування дефіциту бюджету, а з іншого – підтримку ліквід-

ності банків та стабілізацію їх функціонування. Тобто емісійний ресурс, спрямований на фінансування дефіциту бюджету та рефінансування банків має короткостроковий, непродуктивний характер, оскільки поточна структура грошової емісії формувала монетарні чинники прискорення інфляції, забезпечувала фінансування споживчого попиту, проте не сприяла активізації економічної та інвестиційної діяльності і не стимулювала кредитування реального сектору економіки. За таких умов структурні проблеми економіки лише загострюються, посилюються інфляційні та девальваційні ризики.

Макроекономічною проблемою, яка водночас є чинником і наслідком дисбалансів грошового обігу, є прискорені темпи інфляції. Так, упродовж 2005–2008 рр. в Україні інфляційна динаміка мала висхідний характер, особливо в період фінансової кризи 2008–2009 рр., під час так званої кризи банківського сектору. Починаючи з другого півріччя 2008 р. і до кінця 2013 р. цінова кон'юнктура мала дезінфляційний характер. Зокрема, у 2009–2010 рр. монетарна політика НБУ була спрямована на зниження темпів інфляції, внаслідок чого відбулося уповільнення темпів споживчої інфляції – приріст цін становив 12,3 та 9,1% відповідно. Додатково стримувала інфляційний тиск стабільність курсу гривні до долара США.

У посткризовий період 2011–2013 рр. головною метою грошово-кредитної політики залишалася підтримка цінової стабільності з метою забезпечення сприятливих структурних зрушень в економіці та необхідного рівня економічної безпеки держави. Зокрема, в цей період зафіксовано безпрецедентно низький рівень інфляції в умовах фактично фіксованого валютного курсу. Так, за офіційними даними у 2012 р. ціни знизилися на 0,2%, а у 2013 р. – підвищилися на 0,5%, тобто мала місце дефляція. Такі показники цінової динаміки досягли історичного мінімуму за весь період спостережень, що демонструвало не стільки стабілізацію грошового обігу і вартості національної валюти, скільки депресивні тенденції вітчизняної економіки та стагнацію економічної діяльності. Додамо, що значний вплив на забезпечення низьких темпів інфляції протягом 2010–2013 рр. мало підтримання стабільного курсу гривні, залучення коштів на депозити, а також насичення продовольчого ринку (внаслідок зростання виробництва у сільському господарстві) на тлі зниження світових цін на продовольство [1].

Загострення накопичених впродовж 2012–2013 рр. макроекономічних дисбалансів та кризових процесів у суспільно-політичному житті призвело до стрімкого зростання інфляції в 2014 р. до 24,9%, що спричинено девальвацією гривні в умовах зниження валютних надходжень та наростання панічних настроїв серед населення через військовий конфлікт на Сході України. Девальваційний шок наприкінці 2014 р. – на початку 2015 р. (30,01 грн./дол. США на офіційному та 40 грн./дол. США на тіньовому

Таблиця 2

Показники рівня доларизації економіки України у 2010–2015 рр.

| Показники                                             | Роки  |      |      |      |      |      | Абсолютне відхилення (+/-) |           |
|-------------------------------------------------------|-------|------|------|------|------|------|----------------------------|-----------|
|                                                       | 2010  | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2015/2010                  | 2015/2014 |
| Рівень доларизації за методикою МВФ (депозити/М2), %  | 29,1  | 30,3 | 32,1 | 27,0 | 35,2 | 48,4 | 19,3                       | 13,2      |
| Фінансова доларизація, % депозитів в іноземній валюті | 42,03 | 43,0 | 43,7 | 36,8 | 43,4 | 45,9 | 3,9                        | 2,5       |
| Питома вага грошової маси в іноземній валюті у МЗ, %  | 29,1  | 30,4 | 32,1 | 27,1 | 32,0 | 32,1 | 3                          | 0,1       |

Розраховано за даними Державної служби статистики України



Показники процентної політики НБУ у 2010–2015 рр.

| Показники                                                                  | Роки |      |      |      |       |      | Абсолютне відхилення (+/–) |           |
|----------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|-------|------|----------------------------|-----------|
|                                                                            | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014  | 2015 | 2015/2010                  | 2015/2014 |
| Середньозважена річна ставка по операціях рефінансування НБУ, %            | 11,6 | 12,4 | 8,4  | 7,2  | 17,95 | 25,2 | 13,6                       | 7,25      |
| Облікова середньорічна ставка НБУ, %                                       | 7,8  | 7,8  | 7,6  | 6,5  | 14,0  | 22,0 | 14,2                       | 8         |
| Відсоткова середньомісячна ставка за кредитами (в національній валюті), %  | 15,0 | 17,2 | 17,6 | 17,5 | 16,6  | 21,8 | 6,8                        | 5,2       |
| Відсоткова середньомісячна ставка за депозитами (в національній валюті), % | 10,3 | 8,1  | 13,4 | 10,9 | 11,9  | 13,0 | 2,7                        | 1,1       |

Розраховано за даними Державної служби статистики України

ринках) привів до інтенсивного зростання внутрішніх цін і розвитку галопуючої інфляції (у квітні 2015 р. річний рівень інфляції сягнув 60,9%). На кінець 2015 р. внаслідок скорочення доходів населення, зниження платоспроможного споживчого попиту через жорстку монетарну та фінансову політику, а також зниження цін на світових продовольчих та сировинних ринках темпи зростання цін знизилася до 43,3%, проте залишалися у фазі галопуючої інфляції. Таким чином, інфляція в Україні впродовж останніх років мала переважно монетарний характер, пов'язаний зі зростанням грошової маси на тлі скорочення виробництва та ВВП.

У розрізі складників інфляції спостерігалася приблизно однакова динаміка (за винятком індексу цін виробників), що свідчило про майже рівномірне відображення в них курсового чинника (рис. 1). Крім вичерпання девальваційних ефектів, зниженню темпів приросту цін сприяли також вторинні ефекти, які стосувалися передусім падіння цін на зовнішніх сировинних та продовольчих ринках, та низький споживчий попит. Таким чином, сформувався стійкий тренд на зниження інфляції. Однак стабілізація інфляційних очікувань є необхідним, але водночас недостатнім чинником для подолання структурних проблем в економіці. Для інтенсифікації антикризових процесів потрібна активна діяльність банків у сфері кредитування.

Зауважимо, що важливим складником грошово-кредитної політики є процентна політика, яка є вагомим інструментом монетарного та валютного впливу НБУ як на економічне зростання країни, так і на цінову стабільність. В Україні з початку розгортання світової фінансово-економічної кризи 2008 р. до початку 2014 р. НБУ поетапно знижував облікову ставку та удосконалював засади проведення процентної політики через посилення дієвості коридору процентних ставок овернайт з метою активізації кредитування реального сектору економіки (табл. 3). Проте в умовах стагнації зниження вартості кредитних ресурсів виявилася недостатнім інструментом активізації попиту на кредити.

Водночас під впливом негативних політико-економічних процесів та посилення девальваційного тиску з початку 2014 р. облікова ставка НБУ послідовно підвищувалася з 9,5 до 30% у 2015 р. з метою забезпечення тривалої курсової стабільності та уповільнення темпів

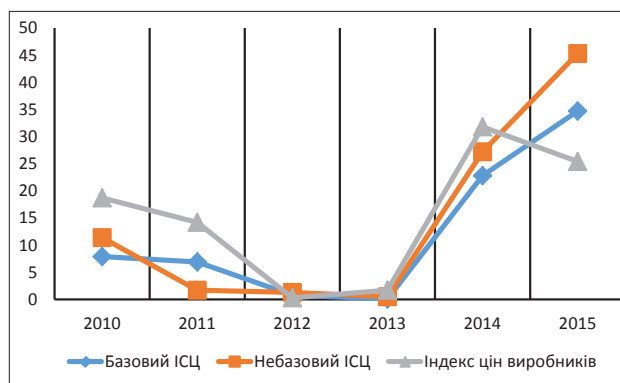


Рис. 1. Номінальні значення цінних індексів, % до попереднього року

зростання цін. Крім того, політика «дорогих грошей» унеможливила валютні спекуляції на міжбанківському ринку. В період поступової стабілізації на валютному ринку та уповільнення темпів інфляції облікова ставка НБУ почала знижуватись і станом на кінець 2015 р. становила 22%, що мало на меті стимулювання кредитної активності за рахунок здешевлення вартості кредитних ресурсів.

З огляду на високі значення облікової ставки НБУ, високу вартість кредитних ресурсів на міжбанківському ринку, а також обмеженість доступу до зовнішніх джерел фінансування середні відсоткові ставки за депозитними вкладами впродовж останніх років демонстрували тенденцію до зростання. Зокрема, середні відсоткові ставки за депозитами в національній та іноземній валюті у 2015 р. становили 13,0% та 6,7%, тоді як у 2014 р. – 11,9% та 6,7% відповідно. При цьому за часовим характером переважають короткострокові депозитні вклади – терміном до 1 року.

**Висновки.** Отже, подальший розвиток грошово-кредитної сфери потребує пошуку нових і вдосконалення наявних монетарних інструментів з метою посилення грошово-кредитного складника фінансової безпеки держави шляхом детального аналізу функціональних особливостей розвитку грошово-кредитної сфери в контексті формування системних характеристик фінансової безпеки держави.

#### Список використаних джерел:

1. Аналіз ефективності монетарної політики Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/FEAO\\_Analysis-of-the-NBU-Monetary-Policy-Effectiveness\\_A5\\_03.pdf](https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/FEAO_Analysis-of-the-NBU-Monetary-Policy-Effectiveness_A5_03.pdf).

**Анотація.** В статті виявлені дисбаланси та диспропорції в розвитку отечественной денежно-кредитной системы (в частности, денежного обращения) и основные факторы, которые на это повлияли. На основе анализа денежного агрегирования в Украине выявлен критически высокий уровень монетизации национальной экономики, чрезмерная доля наличности в структуре денежной массы. Освещено, что несбалансированная структура денежного предложения,

обусловленная ростом денежной массы в обращении за счет выпуска средств НБУ через фондовый и валютный каналы, привела к росту уровня долларизации экономики. Определено, что существенные темпы инфляции в Украине в последние годы имели преимущественно монетарный характер, связанный с ростом денежной массы на фоне сокращения производства и ВВП.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, денежно-кредитная политика, денежное обращение, монетизация, денежные агрегаты, долларизация, инфляция, учетная ставка НБУ.

**Summary.** The article revealed imbalances and disparities in the development of the domestic monetary system, including monetary and the main factors that influenced these. Based on the analysis of monetary aggregation in Ukraine found critically high level of monetization of the national economy, an excessive share of cash in the money supply. Deals that unbalanced structure of money supply due to the growth in the money supply by issuing National Bank funds through the stock exchange and canals led to the growth of dollarization of the economy. Outlined that significant inflation in Ukraine in recent years have mostly monetary nature related to money growth in production and a decline in GDP.

**Key words:** financial security, monetary policy, currency, monetization, monetary aggregates, dollarization, inflation and the NBU discount rate.

УДК 368.5

Гудзь Г. О.  
аспірант

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Hudz H. O.

Postgraduate Student,

Taras Shevchenko National University of Kyiv

## РОЗВИТОК СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

## DEVELOPMENT OF INSURANCE SERVICES IN AGRICULTURAL ENTERPRISE

**Анотація.** У статті досліджено типи страхових послуг в аграрному підприємстві. Окреслено традиційні та інноваційні типи страхових послуг в аграрному підприємстві. Обґрунтовано доцільність появи нових страхових послуг, необхідність яких полягає у викликах, пов'язаних із безпекою харчового ланцюга і захистом навколишнього середовища.

**Ключові слова:** страхові послуги, страхування врожаю, індексне страхування, страхова компанія, аграрне підприємство.

**Вступ та постановка проблеми.** Сільськогосподарське страхування є технічно вимогливою областю страхування. Однією з багатьох проблем у страховій галузі є підтримання навичок і досвіду на рівні андеррайтингу, процесу відшкодування і перестрахування, що полягає не тільки у забезпеченні адекватного рівня страхування, але й у наданні допомоги сільськогосподарській промисловості щодо вдосконалення практики управління ризиками для розширення виробництва. Не існує єдиної універсальної страхової послуги, яка відповідає всім вимогам сільськогосподарських товаровиробників. Кожна страхова послуга у сільському господарстві підходить для певного набору умов. Оцінка придатності будь-якої сільськогосподарської страхової послуги повинна враховувати виробничу систему; тип активу; також повинні бути охоплені ключові фактори небезпеки, які піддаються страхуванню; місце розташування; доступність даних; розмір фермерського господарства; канали продажів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження розвитку ринку страхових послуг та їх особливостей в аграрному підприємстві здійснили такі провідні вітчизняні вчені, як В.Д. Базилевич

[1], Р.В. Пікус [1; 2; 1], Н.В. Приказюк [1], О.М. Лобова [1; 1], А.С. Шолойко [1] та ін.

Питанням розвитку страхових послуг в аграрному підприємстві, а також дослідженням теорії і практики страхового захисту в сільському господарстві присвятили роботи такі зарубіжні дослідники, як Беренд [4], Бойсонад [5], Хесс [6], Хасель [6], Ігтуріоз [7], Канг [8], Робертс [9].

Потрібно дослідити, як еволюціонували страхові послуги в аграрному підприємстві, які інноваційні продукти нещодавно були розроблені і як вони застосовуються на практиці; окреслити тенденції змін страхових послуг у контексті нових викликів, пов'язаних із безпекою харчового ланцюга.

**Метою статті** є узагальнення типів страхових послуг в аграрному підприємстві та обґрунтування появи інноваційних страхових послуг в контексті нових викликів.

**Результати дослідження.** Існують два основних класичних (традиційних) типи послуг. Перший тип базується на основі пошкодження/втрат, другий – на основі врожайності.

Страхові послуги на основі пошкодження/втрат – це, наприклад, страхування від граду/страхування за вказаними (поіменованими) ризиками. Страхування втрати

врожаю від граду здійснюється вже протягом більш ніж 200 років. У 1797 році в Німеччині було сформовано страхову організацію, відому як Мекленбурзька асоціація страхування від граду (англ. *Mecklenburg Hail Insurance Association*). Подібна спроба була зроблена у Франції у 1801 році, але вже в 1809 році Державна Рада (англ. *Council of State*) зупинила здійснення виплат за зобов'язаннями, вважаючи, що це втручання у «Божественне Провидіння». Проте потреба в захисті від пошкодження від граду у вирощуванні зернових культур була настільки великою, що сотні асоціацій були сформовані в Європі, багато створених акціонерних товариств почали пропонувати покриття за втратами врожаю від граду протягом XIX століття [4]. На цей вид страхування врожаю сьогодні припадає значна частка страхування врожаю по всьому світі.

Основні особливості страхування врожаю від граду:

- локалізовані пошкодження в результаті небезпеки;
- низький ступінь кореляції ризику у тій чи іншій області;
- страхова сума узгоджується під час купівлі полісу страхування;
- коригування втрат і можливого відшкодування, засноване на вимірюванні відсотку пошкоджень після настання страхового випадку;
- цей вид страхування не підходить для небезпек, що за масштабами можуть охоплювати великі площі (регіон, область, район).

Страхові послуги на основі врожайності – це, наприклад, мультиризикове страхування врожаю (комплексна форма страхування). Мультиризикове страхування врожаю сільськогосподарських культур (англ. *Multi-peril crop insurance (MPCI)*) містить визначальну характеристику, що страхування орієнтоване на рівень очікуваної врожайності, де збиток, відповідно, вимірюється після події.

Можна виділити низку інших особливостей [7; 8]:

- мультиризикове страхування врожаю підходить для ризиків, характер яких означає, що індивідуальний внесок кожного у втрати врожаю важко виміряти;
- аналогічним чином цей поліс страхування підходить для небезпек, які впливають протягом певного періоду часу;
- дані історії врожайності фермера є основою для визначення процентного вмісту втрат після заподіяння шкоди;
- врожайність вимірюється під час збору врожаю; застрахована врожайність зазвичай може перебувати в діапазоні від 50 до 70 відсотків від історичної середньої врожайності;

– втрати врожаю можуть бути визначені на будь-якій області або на рівні окремого фермерського господарства.

Проблеми, пов'язані з традиційними страховими послугами страхування врожаю. В науковій літературі, пов'язаній зі страхуванням, перераховують необхідні умови для ризиків, що можуть бути застраховані. В оцінці ризиків втрати врожаю є дві особливо актуальні умови:

1. Ризики повинні бути такими, щоб вони відбувалися незалежно один від одного щодо застрахованих осіб.
2. Страховик та страхувальник повинні мати симетричну інформацію про розподіл ймовірності основного ризику.

Традиційне страхування врожаю не відповідає цим умовам у таких аспектах, як [6; 7]:

- Співвідношення ризиків сільськогосподарських культур. Ризики в сільському господарстві у результаті стихійних лих, впливу шкідників або хвороби, що впливають на ферми, носять системний характер і не є неза-

лежними. Ці загальні ризики називаються корельованими ризиками. На відміну від інших видів страхування майна, в сільськогосподарському страхуванні всі господарства в певному районі можуть постраждати через несприятливі умови одночасно. Таке співвідношення системних ризиків унеможливає здатність страховика диверсифікувати ризики між фермами, культурами або регіонами, а також не дає змоги виконувати важливу функцію страхового посередника – об'єднання ризику у різних суб'єктів.

- Асиметрична інформація. Згідно з програмами страхування страховик має отримувати адекватну інформацію про характер ризиків, що бере на страхування. Проте це дуже важко для страхування врожаю на рівні ферми, де фермери завжди знають більше про власну потенційну врожайність, ніж страхова компанія. Така асиметричність існує в сільському господарстві через відмінності властивих фермі ризиків, що впливають із таких факторів, як характеристики ферми і управлінські здібності фермерів. Асиметрія інформації між страховиком і страхувальником приносить два типи проблем – несприятливий відбір та моральний ризик.

Несприятливий відбір на ринках страхування належить до ситуації, коли страховику неможливо знайти або дуже дорого провести відмінність між заявниками з високим ступенем ризику і страхувальниками з низьким рівнем ризику, а отже, це унеможливає встановлення розміру страхових премій, відповідних ризику. Через це заявники з низьким рівнем ризику покидають ринок, залишаючи групу клієнтів з високим ступенем ризику, які негативно впливають на рентабельність страховика.

Моральний ризик виникає тоді, коли сільськогосподарський товаровиробник після укладення договору страхування змінює виробничу діяльність таким чином, що збільшує ймовірність настання страхового випадку. Тобто це ризик недобросовісної поведінки.

Ці проблеми впливають на страховий ринок, але більшою мірою на сільськогосподарський ринок, оскільки отримання інформації про клієнтів є більш складним і моніторинг поведінки клієнтів є значно дорожчим. Крім того, через географічні відстані клієнтів у сільській місцевості і високодиференційовані виробничі характеристики кожної ферми адміністративні витрати ефективного моніторингу зусиль і диференціації між законними і шахрайськими претензіями за втратами можуть бути високими [6].

Є два досить нових типи страхових послуг в аграрному підприємстві, які необхідно охарактеризувати.

Перший тип – це послуги, що засновані на страхуванні рівня доходності сільськогосподарських культур.

Другий тип – це послуги, де страхуються збитки, що визначаються на основі індексу.

Страхування доходів за врожайністю. Суть цієї послуги полягає в об'єднанні виробничого і цінового ризиків, поєднання продукції і ціни є детермінантами валового доходу від окремої сільськогосподарської культури. За нормальних умов попиту і пропозиції і дефіциту вирощеної продукції можна очікувати зростання цін. Певною мірою це підвищення буде компенсувати фінансові втрати для сільськогосподарського товаровиробника, котрий зазнав дефіциту виробництва. Але це буде тільки в тому разі, якщо він збирає врожай та продає його в достатньому обсязі за очікуваною ціною. Страхування доходів за врожаєм призначене для задоволення дефіциту доходів від продажу врожаю. Також до страхування доходів за врожаєм часто включають визначення втрат на площі, створюючи ефект економії в процесі оцінки втрат. Важливою особливістю є те, що ціна полісу встановлювалась на ринковій основі, тобто на ф'ючерсних цінах

майбутнього сезону. Ступінь, в якому ця послуга може застосовуватися в країнах, що розвиваються, залежить від розвитку ф'ючерсних ринків, а також від наявності необхідного досвіду. Однак ці зміни – тільки питання часу [8].

Підхід страхування доходів за врожаєм випливає з нового напрямку в сільськогосподарському страхуванні. Це визначає страховий інтерес як потік доходу, а не як очікувану вартість біологічної одиниці ризику. Ця зміна визначення приводить до переосмислення розгляду зв'язку кредитних організацій та страхових компаній, оскільки обслуговування відсотків і основної суми боргу по кредиту залежать від отриманого потоку доходу.

Страхові послуги на основі індексу. У класичному страхуванні врожаю свідченням ушкодження фактичного врожаю на фермі є проведення огляду перед тим, як відшкодування виплачується. Але здійснення цієї перевірки є дорогим і робить точне вимірювання втрат на кожному окремому застрахованому полі ще дорожчим [3].

Існує потреба у появі нових інноваційних страхових послуг, що будуть спрямовані на захист від проблем, таких як продовольча безпека і захист навколишнього середовища, де все більше мають місце ризики антропогенного походження.

Економічні наслідки для фермерів через випадкове введення шкідників і хвороб у країні або регіоні, де вони ще не були відомі, можуть бути дуже серйозними. Австралія і Нова Зеландія є одними з найбільш ефективно ізолюваних країн, в яких сільське господарство є важливою частиною економіки. Проте навіть у цих острівних державах персонал охорони кордону є основною рушійною силою і, отже, важливим пунктом витрат для державного сектору. Поки протоколи захисту ефективно працюють, все добре. Однак коли вони не працюють, витрати на ліквідацію можуть бути значними [9].

Існує попит на страхові механізми, що можуть діяти як система соціального захисту (наприклад, від витрат через введення небажаних організмів, незважаючи на жорсткі структури і процедури охорони кордону).

Важливим пунктом є безпека в харчовому ланцюзі, що є серйозною проблемою в усіх країнах. Втрати свійської худоби та відповідно, продуктів тваринництва через захворювання ящуром останнім часом є достатньо дорогими прикладами в Європі. Безпека сільськогосподарських культур також має важливе значення у сільському господарстві та на рівні держави у виконанні завдань продовольчої безпеки. Токсини у продуктах рослинництва і цвіль у зернових є одними з найбільш розповсюджених серед захворювань сільськогосподарських культур, пов'язаних з безпекою харчових продуктів, що абсолютно не залежить від їх безпосереднього економічного значення для виробників і харчової промисловості. Виконання контролю починається зі створення відповідної структури на урядовому рівні. Цей процес межує із застосуванням правильного ведення діяльності на фермах, що

особливо важливо під час збирання, зберігання, переробки і збуту продукції. Багато із заходів регулювання є предметом відповідних процедур, яких мають дотримуватися в харчовому ланцюзі.

Страхування може також допомогти в управлінні виробничими ризиками на фермах у результаті зміни практики боротьби зі шкідниками. Існує спільна зацікавленість у поетапній відмові від використання сільськогосподарських хімікатів, дія яких може бути шкідливою (наприклад, використання бромистого метилу як стерилізуючого засобу для ґрунту). Сільгоспвиробники можуть не захотіти використовувати методи, через які ризик інфекції може збільшитися. Цей ризик може бути врахований у послугах страхування врожаю.

Окремого розгляду потребує питання розвитку генетично модифікованих культур та ризиків, які вони несуть. Біотехнології створюють переваги на перспективі, проте залишаються недослідженими ризик та загрози, які можуть виникнути під час використання. Оскільки біотехнології у сільському господарстві швидко розвиваються і кількість видів сільськогосподарських культур, що піддаються внесенню генетично модифікованого матеріалу, зростає, існує необхідність у розробці методики захисту для виробників традиційних культур. Також, враховуючи недостатній рівень нормативно-правового забезпечення, існує проблема можливості поєднувати законодавство на міжнародних ринках.

**Висновки.** Окресливши основні типи страхових послуг в аграрному підприємстві, можна узагальнити ці страхові послуги за об'єктом страхування (страхові послуги, механізм захисту яких базується на врожайності; та послуги, що засновані на погодних даних чи безпосередньому результаті збитку).

Обґрунтувавши доцільність появи нових страхових послуг, необхідність яких полягає у викликах, пов'язаних із безпекою харчового ланцюга та захистом навколишнього середовища, було визначено, що економічні наслідки для сільськогосподарських товаровиробників можуть бути значними. Насамперед виділяється вплив шкідників на поширення захворювань сільськогосподарських культур і вірусних захворювань у тваринництві.

Сільськогосподарське страхування набуває широкого розвитку як у країнах з розвинутою економікою, так і на ринках, що розвиваються. Необхідність удосконалення страхових послуг, підвищення рівня технічного забезпечення зумовлює подальші дослідження у галузі сільськогосподарського страхування. У сучасних умовах, коли посилюється вплив кліматичних змін, антропогенних чинників, страхові послуги в сільськогосподарській сфері повинні набувати значного оновлення та удосконалення. Інноваційний складник страхових послуг, новий погляд на проблематику дадуть змогу розвивати ринок сільськогосподарського страхування і створити умови для підтримки продовольчої безпеки.

#### Список використаних джерел:

1. Страхові послуги: підручник. – У 2 част. – Ч. 2 / за ред. В.Д. Базилевича / [В.Д. Базилевич, Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк, О.М. Лобова, А.С. Шолойко та ін.]. – К.: Логос, 2014. – С. 544.
2. Страховий захист підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки України: монографія / Р.В. Пікус, О.М. Лобова. – К.: Логос, 2015 – 192 с.
3. Agriculture Risk Management Team (ARMT) of The World Bank (2011). Weather Index Insurance for Agriculture: Guidance for Development Practitioners. Agriculture and Rural Development Discussion Paper 50. The World Bank, available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/590721468155130451/pdf/662740NWP0Box30or0Ag020110final0web.pdf>
4. Berend I. (2013). An Economic History of Nineteenth-Century Europe: Diversity and Industrialization. Cambridge: Cambridge University Press, 521 p.
5. Boissonnade A. (2015). New frontiers in agriculture insurance. The Actuary, The magazine of the actual profession [online], available at: <http://www.theactuary.com/features/2015/03/new-frontiers-in-agriculture/> [Accessed 28 March 2017]



6. Hess U., Hazell P. (2015). Innovations and Emerging Trends in Agriculture Insurance. GPFI SME Finance SubGroup Roundtable on Innovations in Agricultural Finance, available at: [https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz-2016-en-innovations\\_and\\_emerging\\_trends-agricultural\\_insurance.pdf](https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz-2016-en-innovations_and_emerging_trends-agricultural_insurance.pdf)
7. Iturrioz R. (2009). Agricultural Insurance // ECSSD, Washington, DC: World Bank, Primer Series on Insurance Issue 12, available at: <http://www.worldbank.org/nbfi>
8. Kang M. Innovative Agricultural Insurance Products and Schemes. Agricultural Management, Marketing and Finance. Occasional Paper // Food and Agriculture Organization of the United Nations, available at: <http://www.fao.org/docrep/010/a1162e/a1162e00.HTM>
9. Roberts R.A. (2009). Insurance of crops in developing countries. FAO Agricultural Services Bulletin [online], available at: <http://www.fao.org/3/a-y5996e.pdf> [Accessed 28 March 2017].

**Анотация.** В статье исследованы типы существующих страховых услуг в аграрном предпринимательстве. Определены традиционные и инновационные типы страховых услуг в аграрном предпринимательстве. Обоснована целесообразность появления новых страховых услуг, необходимость которых заключается в вызовах, связанных с безопасностью пищевой цепи и защитой окружающей среды.

**Ключевые слова:** страховые услуги, страхование урожая, индексное страхование, страховая компания, аграрное предпринимательство.

**Summary.** The article explores the existing types of insurance services in the agricultural enterprises. Traditional and innovative types of insurance services in agricultural enterprises are defined. The expediency of new insurance services, the need for which is the challenges related to security of the food chain and environmental protection.

**Key words:** insurance services, crop insurance, index insurance, insurance companies, agricultural enterprise.

УДК 330.341.1

**Доценко І. О.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Хмельницького національного університету*  
**Доценко В. В.**  
*студентка  
Хмельницького національного університету*

**Dotsenko I. O.**  
*PhD in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of Finance, Banking and Insurance Department  
Khmelnyskiy National University*  
**Dotsenko V. V.**  
*Student  
Khmelnyskiy National University*

## СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

### ESSENCE AND VALUE OF CREDIT ACTIVITY OF BANK ARE IN MODERN TERMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

**Анотація.** У статті висвітлено суть понять «кредит», «кредитування», «кредитна діяльність» банку. Обґрунтована актуальність дослідження кредитної діяльності банківських установ. Узагальнено ознаки кредитних відносин та кредитної діяльності банку. Виокремлено ознаку комерційного характеру здійснення кредитної діяльності банку.

**Ключові слова:** кредит, кредитування, кредитні операції, кредитна діяльність, кредитні відносини.

**Вступ та постановка проблеми.** Банківська діяльність є важливим складником економічного розвитку кожної країни. У загальній сукупності банківських операцій кредитна діяльність займає одне з пріоритетних місць, оскільки доходи від її здійснення становлять основну частку доходів банку. Зважаючи на сучасні проблеми функціонування банків в умовах економічної кризи, зрос-

тає значимість дослідження питань, пов'язаних із залученням та розміщенням кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг. Актуальність теми пов'язана з питанням вдосконалення теоретико-методичних засад ефективної кредитної діяльності вітчизняних банків. Спроможність останніх задовольняти суспільні потреби у позичкових коштах сприяє розвитку економіки країни. Від рівня

ефективності кредитної діяльності банків значною мірою залежить стабільність банківської системи загалом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розробку питань щодо кредитної діяльності банківських установ зробили вітчизняні економісти. Необхідно відзначити праці О.І. Барановського, Т.А. Васильської, З.М. Васильченко, О.Д. Вовчак, О.В. Васюренка, М.Г. Дмитренка, О.В. Дзюблюка, І.Б. Івасіва, В.М. Кочеткова, О.І. Лаврушина, С.В. Леонова, Б.Л. Луціва, А.І. Маслова, А.М. Мороза, В.С. Потлатюка, Л.О. Примостки, С.К. Реверчука, І.В. Сала та інших. Водночас аналіз наукової літератури з теми дослідження дає змогу стверджувати, що не вирішеною остаточно залишається низка теоретичних і прикладних проблем, пов'язаних зі здійсненням кредитної діяльності банківськими установами.

**Метою статті** є дослідження економічної сутності кредитної діяльності банківських установ як визначальної передумови забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах нестабільності.

**Результати дослідження.** Кредитна діяльність банку є одним із основоположних критеріїв, який відрізняє його від небанківських установ. У світовій практиці саме з кредитуванням пов'язана значна частина прибутку банку. Водночас кредитування є однією з найризикованіших операцій комерційного банку. Це пояснюється як самою природою кредиту, так і тим, що ця операція посідає чільне місце в балансах більшості комерційних банків.

Поняття «кредит» як у теоретичному, так і в практичному аспекті – явище неоднозначне. Слово «кредит» походить від латинського «creditum», що означає «позика», «борг». Деякі лінгвісти пов'язують його із «credos», тобто «вірю», «довіряю» [1]. Категорія кредиту так чи інакше розглядається економічною наукою як відносини про надання позики однією особою іншій, що засновані на довірі та передбачають повернення наданої вартості у певний строк зі сплатою ціни за користування. Базові ознаки, що притаманні кредитним відносинам, зображені на рис. 1.

Таким чином, кредитом називають економічні відносини, що виникають між кредитором та позичальником з приводу передачі тимчасово вільних коштів на умовах їх повернення та сплати ціни за користування. Кредит є однією з основних форм руху позичкового капіталу [2].

Ставши інституцією фінансового перерозподілу вартості, банки можуть запропонувати клієнтам значну кількість різноманітних банківських продуктів та послуг. Проте є наявний визначений базовий перелік операцій, без яких банк не може функціонувати, зокрема кредитна

діяльність. У структурі активних операцій банку найбільшу питому вагу займає саме кредитна діяльність, тому найбільша частина активів банку вкладається саме у кредитні операції.

Неодноразово виступаючи предметом наукових досліджень та різного роду дискусій, поняття «кредитна діяльність банку», здавалось би, є всім відомим та зрозумілим. Разом із тим, незважаючи на досить часте використання цього поняття, єдине розуміння його суті та змісту і сьогодні є недостатнім або ж воно подається як тотожне іншим поняттям, таким як кредитні послуги, кредитні операції, кредитний процес, кредитні взаємовідносини, кредитування тощо. Не надто акцентують на цьому увагу і правові акти, які регулюють банківську діяльність, енциклопедичні видання, що дають тлумачення різних понять економічної тематики, оминає його увагою і навчальна література.

М.Г. Дмитренко та В.С. Потлатюк, розглядаючи поняття кредитної діяльності банків, отождествлюють його з кредитним потенціалом, кредитними відносинами, банківським кредитуванням, кредитними ресурсами, але не дають власного визначення цього поняття. Зазначені автори обмежуються загальними визначеннями поняття, акцентуючи увагу на ролі кредитного потенціалу банку у його кредитній діяльності. З одного боку, кредитний потенціал має визначати «економічно обґрунтовані межі використання мобілізованих у банку джерел грошових коштів для надання кредиту і здійснення інших операцій, а з іншого – кредитний потенціал банку відображає величину мобілізованих у банку коштів за мінусом загального резерву ліквідності» [3, с. 11]. Таким же чином подано і суть самого поняття «кредит»: «кредит – це форма прояву кредитних відносин, форма руху позичкового капіталу; кредит – це форма перерозподілу тимчасово вільних коштів з метою їх ефективного використання; кредит – це грошовий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах повернення, строковості, платності, цільового використання, забезпеченості» [3, с. 16]. Кредитування ж розуміється як кредитний процес, що містить сукупність механізмів реалізації кредитних відносин, водночас останні подаються як відособлена частина економічних відносин, пов'язана з наданням вартості (коштів) у кредит і поверненням його разом із певним процентом.

Прагнення авторів дати всеохоплююче визначення певного елемента кредитної діяльності без розгляду її загальної природи і походження не дає можливості об'єктивно зрозуміти суть ні самої кредитної діяльності, ні складників її структури.



Рис. 1. Ознаки кредитних відносин банку

Характеризуючи кредитний ринок, його інститути та інструменти, С.В. Глушенко не визначає змісту кредитної діяльності, незважаючи на те, що така діяльність має бути основою функціонування кредитних інститутів. Даючи характеристику різним видам кредиту і формам кредитування, автор не пов'язує це з кредитною діяльністю [4].

Водночас, розкриваючи суть кредитної політики, автори зазначають, що це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів. Враховуючи те, що кредитна політика має реалізовуватись через кредитну діяльність, то остання також має бути спрямована на формування кредитних ресурсів і подальше їх використання за призначенням.

Характеризуючи сутність та функції кредиту, група авторів під редакцією професора С.К. Реверчука наголошує, що кредитування здійснюється переважно за рахунок залучених коштів, а поняття банківського кредиту розуміється як тимчасово вільна сума грошових коштів, що надається банком позичальнику на умовах повернення, строковості, платності, забезпеченості та цільового характеру використання. При цьому вказується, що банківський кредит надається у грошовій формі у межах сформованих кредитних ресурсів [5].

Отже, можна дійти висновку про те, що надання коштів позичальникам як кредиту передуює формування кредитних ресурсів, а останні є часткою залучених коштів. Тобто кредитна діяльність передбачає, з одного боку, формування кредитного ресурсу, а з іншого – його використання у процесі кредитування позичальників.

До такого ж висновку можна дійти у результаті аналізу матеріалів видання, авторами якого є М.П. Денисенко, В.Г. Кабанов, Л.М. Худолий. Автори зазначають, що кре-

дитні операції здійснюються банками в межах кредитних ресурсів [6, с. 32]. Тобто необхідною умовою проведення кредитних операцій банків є кредитні ресурси. Такої ж думки дотримуються С. М. Колотуха та С. А. Власюк [7]. Вони стверджують, що банки, діючи у сфері обміну грошей, є одночасно і кредиторами, і позичальниками. Причому рух грошей здійснюється на платній основі, яка характеризує кредитну діяльність як таку, що спрямована на підтримку процесу відтворення як у діяльності кредиторів банку, так і самого банку, а також його позичальників.

З.Б. Живко, розкриваючи зміст питання організації банківського кредитування, основну увагу зосереджує на визначенні поняття кредиту. Під банківським кредитом автор розуміє позичковий капітал у грошовій формі, що передається банком позичальнику на умовах повернення, платності та цільового використання [8].

В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренєва детально розкривають основні аспекти кредитних операцій, кредит визначають як форму економічних відносин, що виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів та використання їх на умовах повернення і оплати [9, с. 277]. Це визначення відображає двосторонню природу кредиту: з одного боку, мобілізовані банком вільні кошти суб'єктів господарювання, організацій та громадян як певний кредит, наданий банку, а з іншого – використання вказаних коштів банком як кредит його позичальникам. І в одному, і в другому дотриманні основні принципи кредитування – строковість, платність, обов'язковість повернення коштів.

Тобто кредитна діяльність не може обмежуватись лише процесом кредитування. На жаль, використовуючи в подальшому термін «кредитна діяльність», автори не



Рис. 2. Ознаки кредитної діяльності\*

\* [ ] – запропоновано автором

звертають уваги на його економічну сутність. Питання кредитної діяльності подано як функцію відповідного підрозділу банку, через яку розкрито організацію кредитної роботи в банку.

Звідси кредитна діяльність банку здійснює свій вплив не лише на банки і їхніх клієнтів, а й на суб'єктів, за рахунок коштів яких банки формують свої кредитні ресурси. Тобто кредитна діяльність банків стосується більше суб'єктів, ніж складу позичальників, і охоплює значно більшу сферу економіки країни, ніж та, в яку банки вкладають кредитні кошти. Такий підхід зумовлює провідну роль кредитної діяльності і вимагає особливих умов її захисту.

Кредитній діяльності притаманні певні ознаки. Серед таких ознак можна визначити ознаки економічного, правового, соціального та комерційного характеру (рис. 2).

Наявність зазначених вказує на те, що кредитна діяльність банків здійснюється на основі взаємопов'язаного інтересу багатьох суб'єктів: банків і підприємств, суспільства і громадян, держави і її інституцій. Кредитна діяльність стає реальною і ефективною тільки за умови існування такого інтересу, вона об'єднує інтереси банків (акумулювання коштів і їх використання для отримання прибутків), суб'єктів господарювання (фінансування певних проектів, їх реалізація і отримання прибутку) та держави (розвиток економіки країни, зростання внутрішнього валового продукту тощо).

Наукова думка у розгляді питання сутності поняття «кредитна діяльність» є досить стриманою. Необхідно зазначити що, аналізуючи це поняття, вітчизняні вчені, як правило, обходять його зміст, і лише окремі з них вдаються до дискусії з цього приводу. Як приклад, можна навести думку В.І. Волохова, який, досліджуючи ефективність кредитної діяльності, вказує на відсутність в економічній літературі чіткого визначення цього поняття та наявність проблем у розробці понятійного апарату з цього питання. У дослідженні кредитного процесу банків вчений зазначає, що його формують кредитні операції, передумовою яких є відповідні організаційно-технологічні та матеріально-технічні заходи, без яких здійснення вказаних операцій неможливо [10, с. 4]. У висновку дослідник дає власне бачення поняття кредитної діяльності як комплексного процесу з відтворення та реалізації кредитних послуг з метою отримання прибутку [10]. Автор доводить, що кредитні операції не можна ототожнювати з кредитною діяльністю, вони є лише одним із її етапів.

А.І. Маслова розглядає кредитну діяльність банків як багатогранну систему з багатьма елементами. Зокрема, вказуючи на те, що кредитну діяльність банку варто розглядати як складну систему, представлену сукупністю елементів, що тісно взаємозв'язані між собою та виконують визначені завдання [11, с. 198]. Наведене визначення досить загальне і не дає можливості дійти висновку, про що саме йде мова, оскільки його можна відносити до будь-якого виду діяльності. Розглядаючи елементи системи кредитування, А.І. Маслова взяла за основу підхід вченого О.І. Лаврушина, який розглядає ці питання з позиції динаміки інформаційного середовища. Водночас О.І. Лаврушин та А.І. Маслова не виходять із суті поняття кредитної діяльності та кредитування. Очевидним тут є те, що ці поняття у їхніх роботах, з одного боку, розмежовуються, а з іншого – змішуються. Подана система в одному разі формується як система кредитування, в іншому – як система кредитної діяльності, що якраз і вказує на відхід

автора від сутнісного значення зазначених понять. Зазначені визначення є складними щодо застосування в банках. Особливе значення результатів цього дослідження полягає у тому, що кредитна діяльність як економічна категорія реалізується як особлива форма цивільно-правових відносин у фінансовій сфері.

Розглянувши наукові підходи щодо розуміння сутності кредитної діяльності банку, пропонуємо узагальнене визначення поняття «кредитна діяльність банку» – чітка координація дій, які пов'язані із виробленням механізму залучення та розміщення кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг відповідно до загальноприйнятих принципів та правових норм для забезпечення ефективного управління кредитним процесом банку.

Варто звернути увагу і на те, що як для залучення коштів у кредитні ресурси, так і для їх розміщення характерними є одні і ті ж принципи – платності, строковості, повернення.

Основними суб'єктами кредитної діяльності є кредитори та позичальники. Кредитори – це учасники кредитних відносин, які мають у своїй власності (чи розпорядженні) вільні кошти і передають їх у тимчасове користування іншим суб'єктам. Кредиторами можуть бути фізичні особи, юридичні особи (підприємства, організації, установи, урядові структури тощо), держава. Особливе місце серед кредиторів посідають банки, які спочатку мобілізують кошти у своїх клієнтів, а потім самі надають їх у позички своїм клієнтам.

Позичальники – це учасники кредитних відносин, які мають потребу в додаткових коштах і одержують їх у позичку від кредиторів. Характерною ознакою позичальника є те, що він не стає власником позичених коштів, а лише тимчасовим розпорядником. Тому його права стосовно використання цих коштів дещо обмежені – він не може вийти за межі тих умов і цілей, які передбачені його угодою з кредитором.

Об'єктом кредитної діяльності є кредитні відносини, що виникають між кредитором та позичальником та безпосередньо цінність, яка передається в позичку одним суб'єктом іншому. Позичена цінність як об'єкт кредитної діяльності є реальною, тобто має бути наявною і фактично переданою кредитором позичальникові. Таке передавання оформляється відповідною угодою з дотриманням вимог чинного законодавства.

Отже, кредитна діяльність – це двосторонній процес, що передбачає залучення коштів та формування кредитних ресурсів, з одного боку, і їх розміщення на кредитному ринку – з іншого; зумовлює особливий статус банку як фінансового посередника, який характеризується високим ступенем відповідальності перед значним колом осіб, а саме кредиторами, акціонерами, позичальниками, державою.

**Висновки.** На основі проведеного аналізу узагальнено ознаки кредитної діяльності банку, а саме ознаки економічного, правового, соціального характеру. Виокремлено ознаку кредитної діяльності комерційного характеру, за допомогою якої досягається комерційне зростання завдяки зміцненню та підвищенню надійності якості кредитного портфеля банку. Розглянувши наукові підходи щодо розуміння поняття «кредитна діяльність», було запропоновано власне визначення поняття «кредитна діяльність банку». Визначено, що основними суб'єктами кредитної діяльності є кредитори та позичальники. Досліджено процес взаємодії між суб'єктами та об'єктами кредитної діяльності банку.



Список використаних джерел:

1. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с.
2. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності: підручник / А.М. Герасимович. – К. : КНЕУ, 2012. – 599 с.
3. Дмитренко М.Г. Кредитування і контроль: навч.-метод. посіб. (у схемах і коментарях) / М.Г. Дмитренко, В.С. Потлатюк. – К.: Кондор, 2009. – 296 с.
4. Глушенко С.В. Кредитний ринок: інститути та інструменти: навч. посіб. / Глушенко С.В. – К. : Видавничий дім «Кисво-Могилянська академія», 2010. – 153 с.
5. Реверчук С.К. Гроші та кредит: підручник / С.К. Реверчук. – К. : Знання, 2011. – 382 с.
6. Денисенко М.П. Грошово-кредитна діяльність банків: навч. посіб. / М.П. Денисенко, В.Г. Кабанов, Л.М. Худолій. – К. : Вид-во Європейського ун-ту, 2004. – 339 с.
7. Колотуха С.М. Гроші та кредит: навч. посіб. / С.М. Колотуха, С.А. Власюк. – К.: Знання, 2012. – 495 с.
8. Живко З.Б. Банківська діяльність: навч. посіб. / З.Б. Живко. – К. : Алерта, 2012. – 248 с.
9. Міщенко В.І. Банківські операції: підручник / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренева. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2007. – 796 с.
10. Волохов В.І. Ефективність кредитної діяльності банку: автореф. дис. канд. економ. наук: 08.04.01 / Волохов Віктор Ігорович. – К., 2005. – 19 с.
11. Маслова А.Ю. Системний підхід до визначення особливостей кредитної діяльності банків у сучасних умовах економічного розвитку / А.Ю. Маслова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10) – 201 с.

**Анотація.** В статті досліджено суть понять «кредит», «кредитование», «кредитная деятельность» банку. Обґрунтована актуальність дослідження кредитної діяльності банківських установ. Обобщено признаки кредитных отношений и кредитной деятельности банка. Выделен признак коммерческого характера осуществления кредитной деятельности банка.

**Ключевые слова:** кредит, кредитование, кредитные операции, кредитная деятельность, кредитные отношения.

**Summary.** In the article it is reflected essence of concepts «credit», «crediting», «credit activity» of bank. Grounded actuality of research of credit activity of bank institutions. Generalized signs of credit relations and credit activity of bank. The sign of commercial character of realization of credit activity of bank is selected.

**Key words:** credit, crediting, credit operations, credit activity, credit relations.

УДК 368

**Ерастов В. І.**

*аспірант економічного факультету  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

**Erastov V. I.**

*Postgraduate student Economic faculty  
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

## ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ВКЛАДЕННЯ КОШТІВ В ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

### PROBLEMS IN EVALUATION OF INSURANCE COMPANIES' INVESTMENT RESULTS TO INFORMATION SYSTEMS

**Анотація.** У статті розглянуто основні проблеми визначення теперішньої вартості та впливу інвестицій в інформаційні системи страхових компаній. Розглянуто проблеми визначення переваг від інвестицій в інформаційні системи у коротко- та довгостроковій перспективі. Розкрито основні підходи до оцінки вкладених коштів та наведено основні позитивні та негативні аспекти їх використання. Висвітлено проблеми інвестування коштів в інформаційні системи страхових компаній. Описано основні аспекти управління ризиками інвестицій страховика в інформаційну інфраструктуру.

**Ключові слова:** інвестування, інформаційні системи страховика, оцінка інвестицій, «Інформаційна економіка», витрати соціальної підсистеми.

**Вступ та постановка проблеми.** Правильна оцінка потенціальної і реальної вартості, а також впливу інвестицій на розробку та впровадження страхових інформацій-

них систем стає дуже важливою. В умовах комерціалізації програмного та апаратного забезпечення загальна вартість проектів впровадження та модернізації інформацій-

них систем у страховій справі постійно зростає. Витрати на персонал та інші організаційні витрати мають тенденцію до зростання. В таких умовах спеціалісти із розробки та впровадження інформаційних систем у страховому бізнесі мають почати розгляд своїх системних проєктів з позиції бізнес-проєкту. Такий підхід має містити в собі різноманітні моделі оцінки інформаційних систем та їх впливу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Різні аспекти управління інвестиційною діяльністю страхових організацій на макроекономічному та мікроекономічному рівні порушувалися у працях таких учених, як І.Т. Балабанов, Дж. К. Ван Хорн, Е.Ф. Жуков, О.В. Забеліна, Д. Норткотт, Л.А. Орланюк-Малицька, В.С. Райхер, Л.І. Рейтман, В.В. Шахов, Р.Т. Юлдашев, В.Е. Янов, У. Шарп та ін.

Серед вітчизняних вчених значний внесок зробили В.Д. Базилевич, А.В. Василенко, Д.С. Нестерова, Р.В. Пікус, Н.В. Ткаченко та ін.

**Метою роботи** є поглиблення та узагальнення теоретичних підходів та методологій до оцінки впливу та теперішньої вартості інвестицій страхових компаній в інформаційні системи та технології.

**Результати дослідження.** Успішні стратегії, що використовуються у сучасному бізнес-середовищі, основними характеристиками якого можна назвати значний ступінь інформатизації та проникнення технологій, зазвичай передбачають значні суми інвестицій в інформаційні системи, включаючи відповідні вкладення в персонал, апаратне та програмне забезпечення. Інвестиції страховиків в інформаційні системи постійно ростуть як у показниках відношення до загального операційного бюджету, так і в натуральному грошовому вираженні. Значна кількість ранніх досліджень показала відсутність кореляції між витратами на інформаційні технології та будь-якими відомими показниками ефективності та продуктивності страхової діяльності. Незважаючи на високу питому вагу таких інвестицій у витратах страхової компанії, більшість гравців ринку не розраховує показник окупності інвестицій (ROI) у впровадження та розвиток інформаційної інфраструктури, як це робиться для інших витрат зі значною питомою вагою. Також не приділяється увага соціальній та структурній вазі та перевагам значних інвестицій в інформаційні системи страхових компаній [1].

У сучасному підприємницькому кліматі та за значного зростання питомої ваги технологічних рішень керівники страхових компаній просто підпали під загальне упередження та вважають, що вони не мають вибору. Сьогодні доволі частим явищем стали невеликі та навіть малі компанії, що інвестують значну частину коштів у придбання та впровадження монолітних систем планування ресурсів та обліку діяльності, таких як SAP та кастомізовані продукти ІС. Керівники страхових компаній часто піддаються впливу своїх ІТ-спеціалістів, постачальників програмних продуктів та засобів масової інформації про визначну роль технологій та про необхідність імплементації останніх досягнень та методологій з метою підтримання конкурентних позицій. Багато керівників забувають, що такий вид інвестицій є «бізнесом» та «організаційним» рішенням більшою мірою, ніж просто «технологічним» рішенням. Зрозумілою є необхідність залучення стандартних бізнес-практик до оцінювання потенційних витрат та отриманих переваг від інвестицій в інформаційні системи та суміжні технологічні рішення.

Через зростання витрат багато проєктів, пов'язаних із впровадженням та модернізацією страхових інформаційних систем, визнаються провальними. Часто можна зустріти згадки про те, що інформаційна система була

не в змозі задовольнити наявні очікування. Такі провали стають «коштовною» помилкою для організації загалом та для менеджера проєкту. Коли проєкт спіткає невдача, інвестовані кошти стають марними витратами, що має чіткий вплив на сутність організації. Крім того, деякі дослідники відзначають, що нематеріальні витрати можуть також мати значну вагу. Вони відомі як витрати соціальної підсистеми, і багато дослідників вважають за необхідне більш ґрунтовно розглядати такі витрати.

У разі успіху проєкту постають інші питання. Наприклад, член ради директорів хоче дізнатися про отримані кількісні покращення від інвестованих коштів, враховуючи, що компанія витратила значні грошові ресурси та значний період часу на імплементацію нового програмного продукту. Спроби обґрунтувати витрати є загальноприйнятою практикою в будь-якому бізнесі. Відносно простим є проведення кількісної оцінки та обґрунтування витрат на виробниче обладнання, додаткові кадри та системи автоматизованого розрахунку грошових потоків, наприклад заробітних плат. Оцінка та обґрунтування вартості інтегрованих інформаційних систем є набагато складнішим явищем. Багато переваг, отриманих від впровадження інформаційних систем, є нематеріальними, а менеджери не завжди можуть швидко їх відшукати та оцінити, через що такі переваги часто є значно недооціненими. Сучасні дослідники почали розглядати віддачу інвестицій у впровадження та модернізацію інформаційних систем у страховій діяльності. Проте все ще не отримано єдиного бачення моменту в часі та просторі отримання такої віддачі. Багато хто з керівників страхового бізнесу намагається уникати оцінки вартості та продуктивності настільки комплексного, складного та, зрештою, технологічного явища. Проте необхідно сконцентрувати увагу на таких аспектах, особливо для страхових компаній, діяльність яких тісно пов'язана із соціальними аспектами іміджу [8].

Ринок інформаційних систем завжди знаходився під пильною увагою через постійне зростання вартості окремих елементів та систем загалом, що могли привести до неконтрольованих наслідків. Учасники цього ринку не можуть дозволити собі ігнорувати оцінку вартості та результативності інформаційних систем страхової компанії, враховуючи значну питому вагу витрат на інвестиції в ці системи. Оскільки галузь високих технологій на Волл Стріт підпала під пильну увагу, страхові організації почали більш конструктивно підходити до витрат на інноваційні рішення. Окремі дослідники вважають, що необхідно також розглядати вплив таких інвестицій на фондовий ринок, особливо у разі, якщо інвестування пов'язане зі сферами електронної торгівлі та аутсорсингу. Останніми роками зросли не лише витрати на впровадження та оновлення інформаційних систем страхової компанії – департаменти страховика стали більш обізнаними щодо розподілу вартості таких систем, що проводиться за невідконтрольними їм алгоритмами. Такий стан речей має безпосередній вплив на функціонування організації. Для того, щоб стати гарним розпорядником ресурсів страхової організації, необхідно змінити підхід до прийняття рішень щодо інвестування в інформаційні технології, що зможе зменшити витрати та підвищити можливі вигоди.

Визначення отриманих переваг та кількісна оцінка їхньої прогностичної ваги і вартості для організації є багатофакторним завданням, яке залишається більшою мірою мистецтвом, ніж наукою. Науковці дійшли висновку, що для багатьох керівників переваги, отримані після імплементації нової системи, мають більшу вагу, ніж витрати на її розробку та впровадження. Окремо слід відзначити

пожвавлення інтересу до формалізації процесів інвестування в інформаційну інфраструктуру у зв'язку з історичними фактами значних капіталовкладень, низькою задокументованістю та упередженням щодо низької віддачі для організації. Кінцева вартість інвестицій в інформаційні системи визначається як ступінь впливу на бізнес-процеси та загальну стратегію страхової організації. Правильний підхід до інвестування обов'язково має відображати чіткий та достатній взаємозв'язок зі стратегією організації. Існує низка методів, що дають змогу провести правильну оцінку проведених інвестицій [3].

Перша методологія передбачає загальну оцінку операційних та капітальних витрат на реалізацію проекту, а також майбутнє використання імплементованої системи. Цей підхід не передбачає аналізу отриманих переваг. Така методологія використовується лише для проектів, що входять до групи «витрат на ведення справи». Реальні недоліки такої оцінки інвестицій в інформаційні системи страхових компаній випливають у той момент, коли всі рішення щодо інвестування в інформаційні системи та технології потрапляє у групу «витрат на ведення справи». Цей підхід дає змогу уникнути глибинного вивчення реальних очікуваних витрат та віддачі інвестиційного проекту. Вище керівництво має обмежити кількість проектів, що потрапляють у цю універсальну категорію, для проведення точної оцінки витрат та переваг, отриманих від інвестицій в інформаційну інфраструктуру страховика.

Ще одним підходом є використання повної вартості власності. Такий варіант обліку інвестицій використовується консалтинговими компаніями та передбачає розрахунок загальної вартості, що передбачає витрати на купівлю нових технологій, операційні витрати, що пов'язані з інновацією, витрати на підтримку системи у робочому стані та можливі витрати із утилізації системи для подальшого її порівняння з аналогічними продуктами, що є на ринку. Варто зазначити, що такий підхід також не передбачає дослідження та оцінки отриманих у результаті інвестиційної діяльності переваг, а ґрунтується лише на розрахунках витрачених ресурсів.

Третім підходом для оцінки інвестицій в інформаційні технології страховика є розрахунок фінансових показників. За такою методикою розглядаються витрати та отримані переваги з фінансової точки зору, включаючи показники поточних процентних ставок та поточної вартості залучення коштів на визначений строк. Окремі дослідники відзначають важливість використання методів бухгалтерського обліку в оцінці вартості інвестицій в інформаційну інфраструктуру. Окремі ключові показники, що використовуються для розрахунку результативності у бухгалтерському обліку, можуть бути застосовані і до фінансового аналізу вкладень в інформаційну інфраструктуру страхової компанії. До таких показників можна віднести розрахунок чистої приведеної вартості, рентабельності інвестицій та внутрішньої норми дохідності. Реальний процес оцінки вкладень має включати в себе поняття невизначеності та ризиковості. Основним питанням у таких розрахунках постає те, чи буде достатньою чиста приведена вартість інвестицій, зроблених у конкретний момент часу, достатньою, щоб компенсувати можливості, що відкриваються за рахунок відстрочення такого вкладення. Методика «Швидкого економічного обґрунтування», розроблена компанією Microsoft, передбачає п'ятиступеневу процедуру ідентифікації, що базується на спробах пов'язати вкладення ресурсів в інформаційні технології та успішність ведення бізнесу за рахунок визначення основних факторів можливого успіху, роз-

робки матриці ризиків для відображення вірогіднісних характеристик. Такий підхід дає змогу провести досить повне дослідження вкладень в інформаційну інфраструктуру, проте вимагає значних витрат часу [4].

Незважаючи на значну привабливість, великий ризик, навіть із адекватними фінансовими показниками, являє собою явище «штучної точності». Експерти часто схиляються до думки, що за наявності числових показників, які пов'язані з певними аспектами явища, існує можливість проведення оцінювання та вимірювання цього явища, тобто можливість квантифікації явища. Хоча існує нагальна необхідність проводити чітку грошову оцінку таких невивзначених та складних у розрахунках змінних, не варто забувати про необхідність перевірки адекватності отриманих результатів. Неможливість проведення ідеальної оцінки вартості інвестицій страховика в інформаційні технології не означає, що таку процедуру можна не проводити. Сам по собі процес такої оцінки має свою вагу, оскільки вимагає від менеджерів страхової компанії концентрації на цілях та завданнях бізнесу, розділяючи проект на окремі елементи та вивчаючи їх взаємозв'язки зі стратегічними та тактичними цілями страхової організації [5].

Наступну методіку можна назвати «Інформаційна економіка». Цей підхід передбачає оцінку ціннісних характеристик інформації, що отримана в результаті впровадження та використання нової інформаційної системи. Цей метод є дуже складним у реалізації, оскільки інформація як така є нематеріальною та її оцінка залежить від значної кількості факторів. До того ж варто відзначити, що інформація у чистому вигляді не має власної цінності. Цінність інформації для страхової компанії може бути визначена лише у момент її використання у певному специфічному процесі діяльності компанії. Так, наприклад, за спроби оцінити вплив та отримані переваги від витрат уряду на централізовані інформаційні системи для пошуку та відслідковування терористів цінність отриманої інформації оцінити дуже просто та для всіх вона є очевидною. Особливо це стає помітним, коли сама по собі інформація вже є в розпорядженні страховика, проте не у тому вигляді або форматі, щоб страхова організація могла її використати. У такому разі менеджмент страховика займається пошуком «доданої вартості» від обраного інвестиційного рішення.

Останнім підходом до оцінки вкладень страхової організації в інформаційні технології є збалансована система показників. Така методика передбачає використання комплексних управлінських моделей, що перетворюють стратегію та бачення страхової організації на оперативні та тактичні цілі. Визначаються показники та методи, що дозволять узгодити загальне бачення страховика та які є необхідними для досягнення страховою організацією успіху. Такий комплексний метод оцінки результативності інвестицій страховика в інформаційні технології вимагає загальної підтримки та участі всіх ланок організаційної структури для отримання максимально адекватного результату. Тим не менше, треба розуміти, що означений підхід відкриває значні можливості. Цей метод показує значущість загальної стратегії страхової компанії в управлінні інвестиційними ресурсами, що призначені для вкладення в інформаційні системи страховика [1].

Інвестиції в інформаційні системи являють собою основний виклик для страхових організацій ХХІ сторіччя. Кожне інвестиційне рішення страховика є унікальним, оскільки приймається в певний момент часу та в певних умовах конкурентного середовища. Інформаційні технології як такі розглядаються з аналогічної позиції. Існує багато прикладів невдалого інвестування у техно-



логічні проекти, що морально застаріли ще до моменту остаточної імплементації через занадто затягнутий процес упровадження та запуску. Страховики мають діяти максимально швидко та рішуче у процесах, пов'язаних зі впровадженням інформаційних технологій. Такі вимоги до реалізації інвестиційних проектів у сфері інформаційних технологій несуть у собі значні ризики для страховиків та мають бути підкріплені відповідними методами управління ними.

Передусім технологічна та інформаційна інфраструктура має бути узгоджена зі стратегічним планом страхової компанії. Це передбачає наявність у страховика стратегічного плану, що може бути перетворено на чіткі операційні цілі та показники із визначеними операційними процесами та системними рішеннями. Успішним менеджером з інформаційного забезпечення страхової компанії зможе бути лише людина, що знаходиться на одному чи близькому рівні з корпоративним керівництвом та може впливати на ці процеси.

Наступним аспектом управління ризиками є формування інвестицій в інформаційні системи на основі вимог безпосередньо страхової діяльності, а не на технологічних вимогах. Вирішення організаційної проблеми має починатися із її визначення, а не вибору певного технологічного рішення та пошуку можливостей його використання. Планування інвестицій в інформаційні технології страховика має проводитись незалежно та не брати за основу чіткого визначеного набір апаратних та програмних рішень [7].

Останнім аспектом управління можливими ризиками є встановлення ключових цілей та показників підвищення продуктивності та встановлення системи відповідальності керівних осіб за їх досягнення. Навіть у разі, якщо отримані переваги та покращення є нематеріальними та невідчутними, керівники мають оцінюватися на основі точності фінансових прогнозів, що ними подані, та впливу на соціальні аспекти діяльності страхової компанії. Такі проекти мають включатися в оперативний бюджет страховика та довгострокові фінансові плани як підрозділу, відповідального безпосередньо за інформаційні системи, так і всієї страхової організації. Кожен інвестиційний проект має базуватися на обґрунтуванні як витрат на його реалізацію, так і віддачі від його впровадження.

Незважаючи на те, що витрати на впровадження страховиком нової інформаційної системи можуть бути

надмірними, витрати, пов'язані із затримкою або відмовою від імплементації нової системи, так звані «витрати упущеної можливості», можуть носити критичний для страхової організації характер. Разом із підвищенням зацікавленості у використанні сучасних інформаційних технологій різними галузями господарської діяльності поступово зростають і капітальні витрати на їх впровадження. Незважаючи на поступове підвищення доступності комп'ютерних технологій, потреба у інформаційних системах, що дозволяють оптимізувати бізнес-процеси, також зростає. Це приводить до значного підвищення сукупної вартості страхових інформаційних систем [7].

**Висновки.** Сучасний стан розробки цієї проблематики вимагає концентрації уваги на перевірці дієвості наявних підходів оцінки інвестицій страховиків у інформаційні системи та технології або на розробці нових. Менеджери мають отримати інструмент, що допоможе їм в умовах непередбачуваних ситуацій, які виникають у процесі вибору правильного підходу для кожного конкретного проекту. Деколи оцінка інвестицій у страхові інформаційні системи перетворюється на економічні показники впливу, як, наприклад, фінансові показники впливу на місто, що прийматиме Олімпійські ігри чи футбольний чемпіонат. Такі розрахунки ще жодного разу не справдилися, демонструючи значні коливання в обидві сторони. Допоки для оцінки вкладень у страхові інформаційні системи не буде розроблено спеціалізованого та адекватного інструменту, існуватимуть сумніви щодо кожного показника, що подається для обґрунтування проекту.

Визначення переваг, що можуть бути отримані від певного вкладення у страхові інформаційні системи, може бути проблематичним через нематеріальний характер інформації. Різні проблеми та підходи, розглянуті у статті, дають змогу зрозуміти та визначити коло питань та інформацію, яку необхідно зібрати для початку процедури оцінки потенційних результатів від інвестицій страховика в інформаційні системи та технології. Необхідно пам'ятати, що рішення про вкладення коштів в інформаційну систему є бізнес-рішенням, а не чисто технологічним. Необхідним є проведення економічного обґрунтування рекомендацій та порівняння їх із реальним впливом впровадженої системи для оцінки відповідності поданих аргументів на користь здійснення інвестиційного проекту.

#### Список використаних джерел:

1. Digital@Insurance-20X By 2020 / The Boston Consulting Group [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bcgindia.com/documents/file156453.pdf>.
2. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: Навчальний посібник / Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк. – К.: Знання, 2010. – 598 с.
3. Нестерова Д.С. Концептуальна модель формування інвестиційної політики страхової компанії / Д.С. Нестерова // Інвестиції: практика та досвід. 2015, № 4. С 76-79.
4. Нестерова Д.С. Шляхи оптимізації інвестиційного портфеля страхової компанії / Д.С. Нестерова // Економіка та держава. 2015, № 3. С. 138–141.
5. Позднякова Л.О. Використання економіко-математичних методів моделювання в процесах страхування / Л.О. Позднякова, Г.В. Мамонова // Актуал. пробл. економіки. – 2011. – № 6. – С. 278–284.
6. Пікус Р.В. Ефективність інвестиційної стратегії страхових компаній в Україні / Р.В. Пікус, Д.С. Нестерова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2015. – № 3 (168). – С. 6–12.
7. Ткаченко Н.В. Аналіз інвестиційної діяльності українських страхових компаній / Н.В. Ткаченко // Вісн. Полтав. держ. аграр. акад. – 2003. – № 3-4. – С. 44–47.
8. Татаріна Т. Перспективи розвитку інвестиційних процесів у страховій галузі / Т. Татаріна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2008. – Вип. 106. – С. 38–40.

**Анотація.** В статті рассмотрено основные проблемы определения приведенной стоимости и влияния инвестиций в информационные системы страховых компаний. Рассматриваются проблемы определения преимуществ от инвестиций в информационные системы в кратко- и долгосрочной перспективе. Раскрыты основные подходы оценки вложенных ресурсов и приведены основные позитивные и негативные аспекты их использования. Освещены пробле-



мы инвестирования денежных средств в информационные системы страховых компаний. Описаны основные аспекты управления рисками инвестиций страховщика в информационную инфраструктуру.

**Ключевые слова:** инвестирование, информационные системы страховщика, оценка инвестиций, «Информационная экономика», затраты социальной подсистемы.

**Summary.** Article is aimed to overview the main problems in present value and impact of insurance information system investment. Problems of information system investment benefits determination are overviewed in long and short term perspective. Major approaches of investment assessment and main positive and negative aspects of their utilization are defined. Problems of insurance companies' information system funds investing are highlighted. Major aspects of insurer's information system investment risk management are described.

**Key words:** investment, insurer's information system, investment evaluation, "Information economics", social subsystem cost.

УДК 336.711.61;339.13.021

**Ерфан Є. А.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Белень І. І.**

*студент факультету міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Erfan Y. A.**

*Candidate of Economic Sciences, Docent,  
Associate Professor at the Department of International Economic Relations  
of Uzhhorod National University*

**Belen I. M.**

*Student of the faculty of International Economic Relations  
Of Uzhhorod National University*

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗОЛОТА

## CURRENT TRENDS OF GOLD MARKET DEVELOPMENT

**Анотація.** У статті досліджено роль ринку золота у світовій платіжній системі, сучасні тенденції розвитку світового ринку золота та ринку дорогоцінних металів в Україні. Розглянуто цінові тенденції на світовому ринку золота, визначено основні причини зміни світової ціни на золото. Проаналізовано показники кон'юнктури світового ринку золота та розглянуто форми інвестування на ринках золота. Визначено форми організації ринків дорогоцінних металів та проблеми функціонування ринку золота в Україні.

**Ключові слова:** світовий ринок золота, благородні метали, кон'юнктура ринку, тенденції розвитку ринку, ринок банківських металів, цінові тенденції, інвестування.

**Вступ та постановка проблеми.** У зв'язку зі складністю соціально-економічних процесів, що розвиваються у ХХІ столітті, існує певна тенденція до періодичного усвідомлення ролі благородних металів у світовій платіжній системі. Хоча золотий стандарт вже в минулому, золото і досі відіграє важливу роль у визначенні кредитоспроможності країни, що виражається її золотовалютним запасом.

Тенденція минулого року показує, що попит на золото суттєво збільшився за останній рік. Саме тому актуальними є питання, чим це зумовлено, як розвивається ринок золота останнім часом та чи варто інвестувати в золото сьогодні.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам міжнародного та вітчизняного ринку золота присвячені такі наукові дослідження вітчизняних вчених, як «Міжнародний ринок золота: сучасний стан і структура» В.Ю. Дудченка [1], «Аналіз кон'юнктури та тен-

денцій сучасного розвитку ринку золота» А.П. Пухальської [2], «Інвестиційна діяльність України на ринку золота» І.Я. Кулиняка, «Аналіз ринку золота в Україні» М.Д. Домашенка, «Сучасний стан і перспективи ринку банківського золота в Україні» О.В. Кота, а також дослідження закордонних вчених «The Gold Problem Revised» Antal E. Fekete, «The Entangling of Problems, Solutions and Markets: On building a market for privacy» Daniel Neyland. Проте у вітчизняній науці залишаються мало дослідженими питання щодо характеристики сучасного стану міжнародного ринку золота, аналізу етапів формування і розвитку ринку банківських металів в Україні.

**Мета статті** полягає у вирішенні проблеми відсутності стислої та водночас вичерпної інформації про доступність на ринок золота, визначенні основних тенденцій розвитку світового ринку золота, визначенні та обґрунтуванні окремих проблем розвитку ринку золота.

**Результати дослідження.** У сучасній економіці золото демонетизовано, тобто воно вже більше не виконує функцію грошей. Валюти урядів втратили золоте забезпечення, і цей благородний метал вже не є розрахунковою валютою на міжнародному ринку. Водночас золото, або так званий золотовалютний резерв, і досі активно використовується державами як своєрідна страховка. Таким чином, золото цінується як високоліквідний товар і становить суттєву частину фінансових резервів держави. Золото також може використовуватися як застава в отриманні кредитів від інших іноземних держав.

Якщо говорити про сучасні відносини грошей у значенні національних валют та золота, то вони досить складні. Складність полягає в тому, що національні валюти планувалося вивільнити від фізичної залежності щодо дорогоцінних металів. Проте якщо говорити про функцію грошей для накопичення скарбів, а часто за скарб приймається золото, то можна зробити висновок, що повністю від золота людство відмовитися не може. Хоча золото не може здійснювати переходи від скарбів до оборотного платіжного засобу і назад, цей благородний метал активно використовується в часи економічної рецесії для визначення реальної вартості активів. Так, зокрема, ті золоті запаси, які зосереджені в центральних банках, мають інтернаціональне значення як міжнародні активи. Саме тому для пересічного громадянина дуже важко зрозуміти, чи дійсно відбувся повний відхід від золотого стандарту.

У сучасному розумінні парадокс золота полягає в тому, що, з одного боку, воно переміщено в категорію товарів і, як було вище згадано, вилучено з міжнародних економічних відносин як засіб обігу. Проте, аналізуючи світові ринки, ми можемо помітити, що попит на золото носить більше інвестиційний характер, аніж промисловий.

Із припиненням своїх грошових функцій золото стало ще ширшим у використанні в плані фінансових активів. Так, зокрема, золото використовується як фінансовий актив (злитки, монети), базовий актив (цінні папери), фінансовий інструмент (об'єкт бізнесу банків).

Тому домінуюча роль золота як фінансового інструменту або товару є надзвичайно важливою як для банківської системи, так і для економіки загалом.

Сьогодні питаннями цінних тенденцій на золото займаються провідні консалтингові агентства, що спеціалізуються на залученні вигідних інвестицій. Однак і медіа також активно займаються проблематикою ринку золота. Так, зокрема, британське видання The Telegraph відзначало на початку минулого року значний ажітаж на Лондонському ринку золота [3]. Звичайно, за рік тенденція трохи змінилася, і минулого року відбулося також різке падіння цін на золото. Проте вже в лютому 2017 року знову можна побачити стрімкий ріст цін на золото (рис. 1).

Російське аналітичне інтернет-видання Voprosik.net [4] відзначає, що різкі скачки на цінній кривій золота відбуваються через паніку інвесторів. Різке падіння цін на золото означає впевненість інвесторів у світовому фінансовому ринку. І дійсно, минулорічна тенденція спаду, або, вірніше його пік, припадає на період обрання Дональда Трампа президентом США [6]. А різкий ріст цін на золото з кінця січня поточного року свідчить про нові побоювання інвесторів, які зумовлені як загостренням світової політичної кризи, нерозв'язаними воєнними конфліктами, так і проблемами всередині ЄС, що пов'язано з нестабільною банківською системою Італії, новим загостренням грецької кризи та проблемами всередині світового гіганта Deutsche Bank [7].

На підтримку золота висловився і колишній очільник ФРС США Alan Greenspan, який зазначив, що інвестори повертаються до безпечних інвестицій, включаючи золото, через те, що вони не довіряють банківській системі. Він заявив, що і досі розглядає золото як стабільну та найнадійнішу інвестицію.

Цікавим спостереженням є нещодавні спроби Росії збільшити золотий запас країни. Так, у грудні минулого та в січні цього року Росія майже не купувала золото, а вже з лютого 2017 стрімкими темпами почала закупівлю цього дорогоцінного металу. За інформацією Sputniknews.com Росія збільшила свій золотий резерв майже на мільйон трійських унцій золота, що еквівалентно 37 тоннам золота. До таких дій вдаються останнім часом центральні банки країн по всьому світі, що викликано побоюванням макроекономічних ризиків та невизначеністю провідних валют світу, таких як долар США та євро.

У 2016 році на Росію, Китай та Казахстан припадало 80% світових закупівель золота [8].

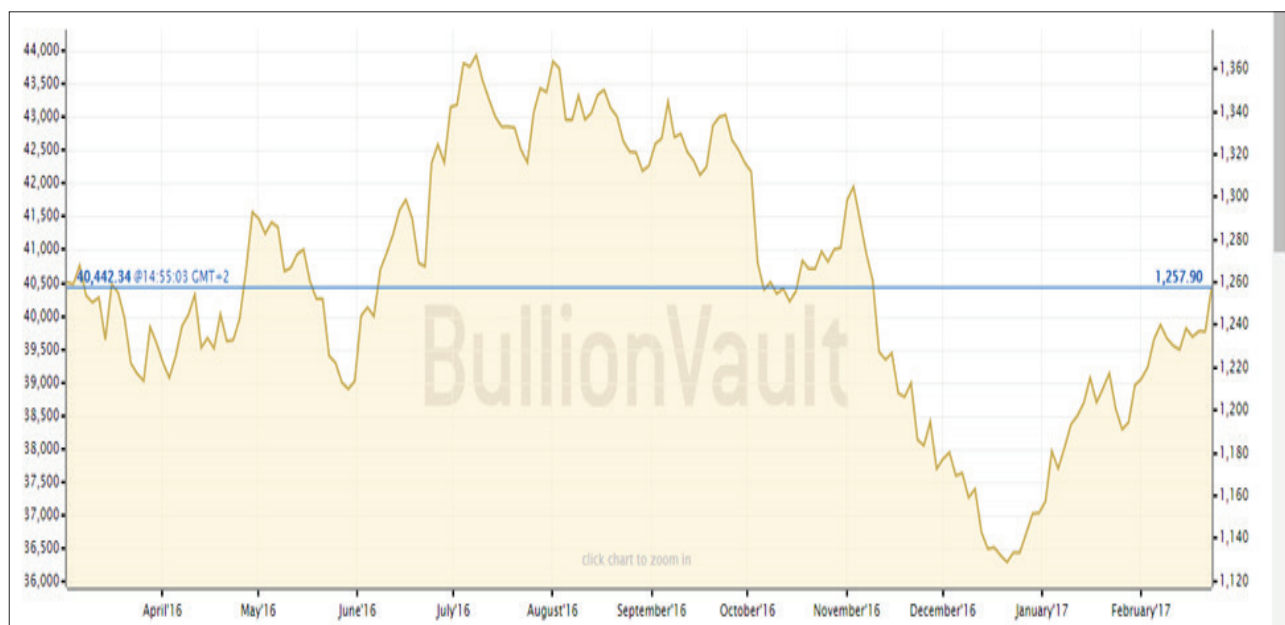


Рис. 1. Зміна світової ціни на золото у період з 17.03.2016 р. по 24.02.2017 р. [5]

Якщо ж говорити про видобуток золота, то традиційними лідерами в 2016 році залишаються Китай, Австралія, Росія, США та Канада (табл. 1).

Таблиця 1

**Країни-лідери з видобутку золота у 2016 р. [9]**

| Позиція в рейтингу | Країна                     | Видобуток в тонах |
|--------------------|----------------------------|-------------------|
|                    | В світі загалом за 2016 р. | 3100              |
| 1                  | Китай                      | 455               |
| 2                  | Австралія                  | 270               |
| 3                  | Росія                      | 250               |
| 4                  | США                        | 209               |
| 5                  | Канада                     | 170               |
| 6                  | Перу                       | 150               |
| 7                  | ПАР                        | 140               |
| 8                  | Мексика                    | 125               |
| 9                  | Узбекистан                 | 100               |
| 10                 | Індонезія                  | 100               |
| 11                 | Гана                       | 90                |
| 12                 | Бразилія                   | 80                |
| 13                 | Папуа Нова Гвінея          | 65                |
|                    | Решта країн світу          | 900               |

Проте ажіотаж навколо золота починає наростати вже і в Західній півкулі. Так, британське інтернет-видання Express заявляє, що золото вже досягло свого максимуму за останні чотири місяці, з часу, коли Дональд Трамп виграв президентські перегони в США [10]. Стрімкий ріст показників економічної активності на фінансових ринках США з моменту обрання президентом Дональда Трампа був викликаний надіями, що новообраний президент знизить податки та посприє розвитку інфраструктури, а це дасть нову надію на зростання економіки. Проте детальної стратегії новий лідер ще не представив, і інвестори задаються питаннями, чи зможе він втілити в життя свої плани. Очікується, що інвестори і надалі страхуватимуться та вкладатимуть кошти в дорогі цінні метали, ціни яких і надалі матимуть тенденцію до зростання.

Фінансовий аналітик інтернет видання Forex.com Fawad Razaqzada заявив: «Блискучий успіх дорогоцінних металів може підказувати нам, що інвестори ставлять себе перед ризиком краху фінансових ринків США. Через те, що крива росту ринків має форму параболи, це лише питання часу, коли станеться невідворотнє» [11].

Популярне видання зі світовим іменем Forbes у статті «Ринок золота чекає на знак від Трампа, Єлен та економічних показників» відзначає, що політична ситуація, поява в Конгресі США очільниці Федеральної резервної системи, а також маса економічних показників США стануть об'єктом детального дослідження для торговців золотом. Дорогоцінний метал суттєво виріс за першу половину лютого, досягнувши суттєвої відмітки з часу свого падіння в кінці листопада 2016 року. Фінансисти з Wall Street та з Main Street, у добровільному опитуванні Kitco News зазначають, що очікують на суттєве зростання ціни на золото протягом першого кварталу 2017 року [11].

Також увагу трейдерів привертатимуть показники економіки США, які можуть змінити площину свого зростання через чергове підвищення відсоткової ставки Федеральною резервною системою.

Ціна на золото відображає загальносвітову економічну ситуацію; вартість золота завжди була індикатором ефективності або збитковості альтернативних інвестиційних інструментів. Так, у період зростання обіговості

коштів, а також широкого застосування різних інструментів приросту капіталу золото падає в ціні. І навпаки, в разі стагнації економіки, її рецесії золото сприймається інвесторами як найбільш стабільний і ліквідний інструмент фіксації капіталу і його подальшого заощадження.

Інвесторів також цікавлять і показники роздрібної торгівлі золотом, які можуть бути надзвичайно важливими через те, що визначають характеристику попиту економіки країни і таким чином дають ринкам певне поняття про те, до яких кроків може вдатися ФРС.

Проте крім новин трейдери беруть до уваги і зростання показників обмінної торгівлі майнових фондів, у результаті чого фінансові аналітики бачать підвищення цін на ринку золота.

Як бачимо, інвестори переходять на бік золота, що раніше не спостерігалось. Дані сайту GLD показують, що частка дорогоцінних металів, розміщених для пікріплення майнових фондів, зросла до 832,58 тонн станом на початок лютого 2017 року [12].

Проаналізувавши дані станом на кінець 2016 року та початок 2017 року, ми можемо пересвідчитися у позитивних очікуваннях на поживання ринку золота. Це може позитивно відобразитися на інвесторах, які давно очікують на отримання своєї частки вигоди від раніше інвестованого капіталу. Також це служить актуальною причиною до більш глибокого вивчення особливостей кон'юнктури ринку золота. Для отримання ґрунтовних фактів на користь інвестицій саме в ці активи необхідний глибокий аналіз.

До основних тенденцій розвитку світового ринку золота можна віднести такі як:

- ситуативна корекція вартості золота;
- зростання цін на золото, спричинене дією поточних глобальних заходів щодо стимулювання економіки, що провокували інфляцію;
- збільшення центральними банками країн золотих запасів, зокрема інтенсивне нарощування золотих резервів Центральними банками Росії та Китаю;
- збереження центральними банками країн ЄС статусу найбільших власників золотого запасу;
- корелювання ціни на золото із сировинними ринками;
- загострення світової політичної кризи, що підштовхує інвесторів до капіталовкладень у стабільні активи, зокрема дорогоцінні метали.

Проте крім останніх новинних тенденцій варто звернути увагу на доступність на ринок золота в Україні та за кордоном.

Сучасний світовий ринок золота – це розгалужена структура глобальної цілодобової торгівлі фізичним металом і похідними інструментами, значною мірою звільнена від державного регулювання.

Застосовують такі форми організації ринків дорогоцінних матеріалів, як:

- жорстко регульований державою ринок, де головним покупцем та продавцем золота є центральний банк, а інші суб'єкти здійснюють свої операції безпосередньо через нього. Така система діє, наприклад, у Китаї та ПАР;
- спеціалізований ринок, де торгівля золотом зосереджується на спеціалізованих біржах або у спеціалізованих секціях товарних чи валютних бірж. На такому ринку правила здійснення операцій, насамперед нерезидентів, регулюється центральними банками. Такий ринок, зокрема, діє у Франції та Туреччині;
- система міжбанківської торгівлі дорогоцінними металами, фактично монополізованої кількома великими банками або їх об'єднаннями. Як приклад, така система діє в Німеччині, Швейцарії та Великобританії;

– система конкурентної міжбанківської торгівлі з фактичним домінуванням кількох банків – «маркет-мейкерів». Ця система знайшла своє застосування у таких країнах, як США, Японія та Нідерланди.

Основними формами інвестування на ринках золота є:

- інвестиції в золоті зливки;
- придбання монет, які можуть розглядатися також як антиквар і як своєрідна форма золотих зливків, вартість яких постійно зростає. Проте варто зауважити, що існують також інвестиційні монети, які не мають історичної цінності, ціна на які рідко відрізняється від банківської ціни на золото;

- «золоті облігації». Купуючи даний цінний папір, інвестор отримує можливість мати на руках водночас і фондовий актив, і майбутнє джерело доходів від зміни ціни золота;

- придбання акцій золотовидобувних компаній, прибутковість яких інвестор оцінює як таку, що прив'язується до динаміки цін безпосередньо на золото. Тобто зростання вартості золота спонукає до збільшення видобутку і поставки золота на ринок, зростання прибутків золотовидобувних компаній, обсягів дивідендів та курсу їхніх акцій. Ще одним мотивом вкладання коштів є можливість отримати додаткові доходи в разі збільшення прибутковості золотовидобувних компаній.

В Україні ринок дорогоцінних металів являє собою модель, що складається із кількох взаємопов'язаних секторів:

- біржового ринку фізичних дорогоцінних металів у стандартизованій формі та ринку страхових контрактів;
- міжбанківського ринку банківських металів;
- роздрібного ринку банківських металів;
- ринку ювелірних виробів (гуртового та роздрібно-ного).

Однак в Україні існує низка проблем, які негативно впливають на бажання вітчизняних інвесторів інвестувати в золото. Насамперед варто зауважити, що в Україні надзвичайно мала кількість банків, які працюють із золотом. Існують проблеми з отриманням ліцензії для банків щодо здійснення ними такої діяльності. Зараз в Україні близько двох десятків банків, які приділяють достатньо уваги операціям із золотом, понад 50 банків, що займаються операціями із благородними металами, близько третини з них лише продають зливки вагою 10 грамів і лише 16 купують такі ж зливки в населення [13].

Найбільш вражаючою особливістю українського обігу благородних металів є певний поділ на «своїх» та «чужих». Банкіри відмовляються купувати «чужі» зливки, оскільки банки вимагають надання квитанції про купівлю зливка саме в їхньому банку. Серед банків, котрі

відмовляються купувати чуже золото, на жаль, є і банки з державним капіталом, зокрема такі, як Ощадбанк та Укресімбанк.

Ще одним недоліком українського ринку золота є спред, тобто різниця між ціною продажу та ціною купівлі золотого зливка. Середньостатистичний спред в українських банках становить 13%. Реально різниця цін у багатьох банках більша і значною мірою залежить від конкретної банківської установи.

Теоретично величина спреда зменшується зі збільшенням ваги зливка. Однак існує певна особливість: якщо на зливках малої ваги розмір спреда досягається високими цінами продажу, то на зливках великої ваги – за рахунок цін купівлі.

Для вирішення цих проблем урядом України вжито заходів для поживлення ринку золота. По-перше це взаємовизнання всіх золотих активів, включаючи фінансові та базові. Не повинно існувати проблеми купівлі одним банком активів іншого банку, навіть якщо це міжнародний банк. І по-друге, необхідно спростити доступ населення до інформації про комісії та спреди, які отримує банк, для залучення коштів населення. Цей крок може також позитивно вплинути на здорову конкуренцію серед банків.

Оскільки саме банки та фінансові установи дозволять здійснювати активні операції із золотом, необхідно дати можливість банківській системі вільно взаємодіяти із населенням і на прозорих та взаємовигідних умовах вести співпрацю у цих напрямках.

Таким чином, можна побачити, що на ринку золота в Україні існує низка проблем, вирішення яких може викликати тенденцію поживлення вітчизняного ринку благородних металів.

**Висновки.** Золото знаходиться у постійному русі. Передбачити його ціновий діапазон протягом річного періоду часу для інвесторів є надзвичайно складним завданням. Проте, проаналізувавши останні дослідження та публікації у провідних світових ЗМІ, можна дійти таких висновків:

- 1) провідні експерти вважають золото відносно надійною довгостроковою інвестицією;
- 2) країни – світові лідери мають тенденцію до збільшення золотих запасів шляхом активної закупівлі;
- 3) центральні банки провідних країн намагаються підтримувати свої золоті резерви на випадок складних економічних ситуацій у глобальній економіці;
- 4) сучасний стан операцій із благородними металами в Україні потребує вирішення проблем щодо легкості доступу фізичних осіб на ринки золота для підняття динаміки торгівлі золотом на вітчизняному ринку.

#### Список використаних джерел

1. В.Ю. Дудченко, «Міжнародний ринок золота: Сучасний стан і структура». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9684/1/Gold\\_market.pdf](http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9684/1/Gold_market.pdf)
2. Пухальська А.П. Аналіз кон'юнктури та тенденцій сучасного розвитку ринку золота / А.П. Пухальська, О.В. Коротаєва // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 2. – С. 217–225. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu\\_eco\\_2014\\_2\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2014_2_25)
3. Investors go bananas as for gold bars as global stock markets tumble [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/investing/gold/12151770/Investors-go-bananas-for-gold-bars-as-global-stock-markets-tumble.html>
4. Спрос на золото 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://voprosik.net/spros-na-zoloto-2016/>
5. Bullion Vault. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bullionvault.com/gold-price-chart.do>
6. Wall Street election reaction: stocks rally but experts warn of trouble ahead – as it happened [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.theguardian.com/business/blog/live/2016/nov/09/stock-markets-on-edge-as-us-presidential-election-heads-for-tense-climax>
7. Deutsche Bank начнет выкуп облигаций для успокоения инвесторов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aftershock.News/?q=node/371497>



8. Russia Returns to Gold Market, Buys Tons More Precious Metal [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sputniknews.com/business/201702221050946475-russia-buy-gold/>
9. Gold Statistics and Information. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/gold/index.html#mcs>
10. Gold and silver prices SURGE amid fears US stock markets are about to COLLAPSE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.express.co.uk/finance/city/772069/Gold-silver-prices-Dow-Jones-stock-market-crash>
11. Gold Market To Take Cue From Trump, Yellen, Economic Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/kitconews/2017/02/10/gold-market-to-take-cue-from-trump-yellen-economic-data/#198e936218cd>
12. Bringing the gold market to investors [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spdrgoldshares.com/>
13. Ліквідність золота, або Що потрібно знати, продаючи банку золотий зливочок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://gazeta.dt.u/ECONOMICS/likvidnist\\_zolota,\\_abo\\_scho\\_potribno\\_znati,\\_prodayuchi\\_banku\\_zolotiy\\_zlivok.html](http://gazeta.dt.u/ECONOMICS/likvidnist_zolota,_abo_scho_potribno_znati,_prodayuchi_banku_zolotiy_zlivok.html)

**Аннотация.** В статье исследована роль рынка золота в мировой платежной системе, современные тенденции развития мирового рынка золота и рынка драгоценных металлов в Украине. Рассмотрены ценовые тенденции на мировом рынке золота, определены основные причины изменения мировой цены на золото. Проанализированы показатели конъюнктуры мирового рынка золота и рассмотрены формы инвестирования на золотых рынках. Определены формы организации рынков драгоценных металлов и проблемы функционирования рынка золота в Украине.

**Ключевые слова:** мировой рынок золота, благородные металлы, конъюнктура рынка, тенденции развития рынка, рынок банковских металлов, ценовые тенденции, инвестирование.

**Summary.** The article makes a research on the role of gold in the International Payments System, current trends of world gold market and Ukrainian precious metals market development. It also examines the trends of pricing on the world gold market, defines the main reasons of world price changes on gold. It analyses the indexes of the world gold market conjuncture and reviews the investment forms on gold markets. The article Defines the organizational forms of the precious metals markets and the problems of the Ukrainian gold market functioning.

**Key words:** world gold market, precious metals, market conjunction, market development trends, precious metals market, price trends, investing.

**Єгоров А. О.**

*кандидат технічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Запорізького національного технічного університету*

**Лазнева І. О.**

*кандидат історичних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Запорізького національного технічного університету*

**Жеронкін Б. О.**

*студент  
Запорізького національного технічного університету*

**Yegorov A. O.**

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of International Economic Relations Department  
Zaporizhzhya National Technical University*

**Lazneva I. O.**

*Candidate of Historical Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of International Economic Relations Department  
Zaporizhzhya National Technical University*

**Zheronkin B. O.**

*Student of Zaporizhzhya National Technical University*

## ГЛОБАЛЬНІ ДИСБАЛАНСИ ТА КРИЗОВІ ПРОЦЕСИ У СВІТОВІЙ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

## GLOBAL IMBALANCES AND CRISIS PROCESSES IN THE WORLD FINANCIAL AND ECONOMIC SYSTEM

**Анотація.** Проаналізовано основні причини виникнення глобальних фінансово-економічних дисбалансів. Визначено їх вплив на механізми поширення світової фінансової кризи. Досліджено проблему кризових явищ у країнах Єврозони в контексті глобальних дисбалансів. Систематизовано можливі практичні кроки щодо врегулювання глобальних дисбалансів.

**Ключові слова:** світова фінансово-економічна криза, глобальні дисбаланси, світова фінансова система, сальдо платіжного балансу, рух капіталу.

**Вступ та постановка проблеми.** Незважаючи на те, що перша хвиля світової фінансово-економічної кризи минула, глобальна економіка знаходиться під загрозою продовження деструктивних процесів. Підґрунтя кризової ситуації полягає у фундаментальній незбалансованості світової фінансово-економічної системи, яке є наслідком низки базових протиріч. Світова фінансова криза стала результатом синергетичного впливу чинників невідновності глобальної фінансово-економічної системи, до найважливіших серед яких варто віднести тривалий значний дефіцит рахунку поточних операцій США поряд з профіцитами у країнах, що обрали модель експортно-орієнтованого зростання; зниження норми заощаджень у розвинених країнах і накопичення надлишкової ліквідності в групі країн, що розвиваються; активне стимулювання попиту за рахунок кредитування, що забезпечувалось низькими ключовими ставками ФРС, центральних банків розвинених країн і провідних комерційних/інвестиційних банків світу; безпрецедентне зростання обсягів операцій з фінансовими деривативами; випереджальне зростання показників капіталізації корпорацій (фіктивного капіталу) проти продуктивності праці; глобальну боргову кризу тощо. Важливим чинником, що зумовив розвиток та поширення кризових явищ у глобальному масштабі, варто вважати дерегуляцію фінансового сектору.

Аналіз причин глобальних дисбалансів, їх форм та впливу на стійкість світової фінансової системи та світової економіки загалом потрібен не тільки для подолання наслідків кризи 2008–2009 рр., але й для протидії ймовірним кризовим явищам у майбутньому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Активні дебати про роль глобальних дисбалансів у розвитку світової кризи не припиняються з 2009 р. Однак ще до вступу кризи в активну фазу про ризики фундаментальної незбалансованості світової економіки і фінансів попереджали провідні зарубіжні економісти, такі як М. Обстфельд (Obstfeld) і К. Рогофф (Rogoff), Б. Ейхенгрін (Eichengreen), Дж. Френкель (Frankel), П. Кругман (Krugman) і О. Вільямсон (Williamson). Зазначені експерти відчували, що криза може бути ініційована через втрату стабільності долларом США. Як визначали О. Бланшар (Blanchard), Мілеси-Ферретті (Milesi-Ferretti), М. Обстфельд (Obstfeld) і К. Рогофф (Rogoff), Н. Рубіні (Roubini), Дж. Стігліц (Stiglitz), А. Грінспен (Greenspan), Б. Бернанке (Bernanke), Дж. Сорос (Soros) та ін., фінансова нестабільність із США поширилась на решту світу через фінансові установи з високим рівнем левериджу. Зростання кількості дефолтів на ринку субстандартного кредитування підірвало довіру до сек'юритизованих продуктів. Тимчасове заморожування міжбанківського ринку

і ліквідація деяких системних установ спричинили безпрецедентну втрату довіри до фінансової системи, що частково пояснює обвал світового виробництва і торгівлі.

Зарубіжні вчені, вивчаючи категорію глобальних дисбалансів у контексті розвитку світової економічної системи, віддають перевагу економетричним моделям. Зрозуміло, що різні структурні моделі потенційно можуть давати значний розбіг прогнозів щодо впливу актуальних детермінант на динаміку рахунків платіжного балансу.

На пострадянському просторі ця проблематика ретельно досліджена у наукових публікаціях О. Апокіна, О. Бажана, О. Буториної, А. Сміслова, М. Шмельова, Д. Яблонського і, зокрема, українських вчених О. Білоруса, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, О. Мозгового, А. Поручника, О. Рогача, І. Шкодіної та ін. На відміну від західних економістів, вітчизняні вчені досліджують переважно природу виникнення і наслідки поширення глобальних дисбалансів.

Проблема дисбалансів світової фінансово-економічної системи потребує подальшого дослідження, особливо в аналізі ситуації в країнах ЄС та Єврозони, які були активними агентами на фінансових ринках США, зокрема, через свою банківську систему. Загалом проблема глобальних, а також європейських дисбалансів потребує вивчення з метою встановлення та обґрунтування щільності їх зв'язку з фінансовою кризою.

**Метою роботи** є аналіз основних причин виникнення глобальних фінансово-економічних дисбалансів, визначення їх впливу на механізми поширення світової фінансової кризи, зокрема, в країнах Єврозони, а також систематизація можливих шляхів їх коригування.

**Результати дослідження.** Будь-яке дослідження проблеми глобальних дисбалансів потрібно починати з їх ідентифікації та визначення причин глобальної невідновності світового господарства. Спочатку категорія дисбалансів світової економіки пов'язувалася лише з нерівністю обміну економічними ресурсами між країнами світу, тобто по суті відображала стан балансу поточних операцій тієї чи іншої країни. Більш швидке зростання економік, що розвиваються, пов'язане з низькими витратами на виробництво продукції. Країни, що розвиваються, передусім Китай та країни Південно-Східної Азії, все більше витісняли на світових і національних товарних ринках розвинені країни. Ці процеси позитивно впливають на торговельні баланси країн, що розвиваються, і негативно – на баланси розвинених держав, збільшуючи їх борги. Варто відзначити, що на США припадає переважна частина абсолютної величини світового дефіциту рахунків поточних операцій. У США виробляється близько 16% всього світового ВВП, проте споживають вони значно більше – приблизно 35%. Фундаментальною причиною фінансової кризи в США став дефіцит внутрішніх заощаджень. У 2011 р. заощадження в цій країні становили 12,2%, інвестиції – 15,5%. Водночас дефіцит платіжного балансу за поточними операціями в країні дорівнював 3,1% ВВП і порівняно незначно скоротився до 2,6% ВВП у 2016 р. [1].

Наслідки глобальної кризи незабаром позначились на падінні фондових індексів та зниженні ринкової капіталізації багатьох компаній по всьому світі. Криза призвела до проблем ліквідності у банківському секторі, різкого скорочення можливостей міжбанківського кредитування та кредитування реального сектору і перетворилась у глобальну фінансово-економічну кризу, наслідки якої вимагають трансформації світової фінансово-економічної системи. Дерегуляція фінансового сектору сприяла виникненню та стрімкому поширенню кризових явищ у глобальному масштабі.

По суті справи, високий рівень заощаджень у Китаї та інших експортно-орієнтованих країнах із ринком, що формується, забезпечував високий рівень споживання в США. Одним із важливих каналів залучення капіталу в США стало накопичення доларових активів іншими державами за рахунок активного сальдо їх торгівлі з цією країною. Як правило, для США така ситуація обґрунтовується наявністю ренти за резервну валюту і за використання фінансової інфраструктури, яку отримують усі розвинені країни. Переважна кількість кредиторів і сьогодні віддає перевагу американським державним облигаціям як найбільш надійному інструменту для збереження коштів. Це привело до, на перший погляд, парадоксального зміцнення американської валюти в період кризи. Долар був і поки що залишається основною резервною валютою, а також лідером щодо обслуговування міжнародних транзакцій.

У країнах, що входять до складу Економічного і валютного союзу ЄС (Єврозони), дисбаланси рахунку поточних операцій відповідають ситуації, яка передбачена економічною теорією, тобто виникнення кризи внаслідок об'єднання економік країн із різним рівнем розвитку. У менш розвинених країнах інтеграційного угруповання (Південна Європа) утворюється дефіцит рахунку поточних операцій, який фінансується за рахунок імпорту капіталу з більш розвинених країн (з позитивним сальдо за поточними операціями). Фінансові дисбаланси цих держав зумовлені переважно дефіцитами торговельних балансів, основна частина яких утворюється внаслідок торгівлі в зоні євро.

Така ситуація досить тісно пов'язана з конкурентоспроможністю. Справа в тому, що Греція, Португалія та Іспанія мають меншу продуктивність праці, ніж у середньому в зоні євро, і досить низький рівень виробництва й експорту продукції на основі новітніх технологій. Водночас більш високі показники конкурентоспроможності характерні саме для Німеччини, Нідерландів та інших високорозвинених країн ЄС, які мають позитивне сальдо торгового балансу. Оскільки основна частина дефіцитів і профіцитів зазначених країн належить до торгівлі саме в зоні євро, конкуренція в рамках цього угруповання і є, по суті, однією з причин величезного державного боргу периферійних країн регіону. До найбільш проблемних країн відносять Грецію з безпрецедентним державним боргом в 2015 р. у розмірі 178% до ВВП і Португалію, державний борг якої досягає 128,8% ВВП [1].

Втративши внаслідок створення Єврозони такий інструмент, як девальвація, і не в змозі встояти перед можливістю запозичень у євро за низькою процентною ставкою, країни південної Єврозони різко збільшили споживання і соціальні витрати. Вони широко запозичували у північних країн, про що свідчить €750 млрд. накопичених кредитів у кліринговій системі ЄЦБ (TARGET 2). Після прийняття єдиної валюти в країнах південної Єврозони питомі витрати на робочу силу росли набагато швидше, ніж у північних країнах. До 2008 р., за даними ОЕСР, питомі витрати на робочу силу в Греції, Іспанії та Португалії були на 30–40% вищими, ніж у Німеччині. Надмірне споживання було спільною рисою Південно-європейських країн із 2003 р. [2].

Країни південної Європи, які мали значні дефіцити протягом передкризового періоду, у результаті кризи зіткнулися з несподіваним припиненням припливу іноземного капіталу, що змусило їх вдатися до інтенсивних внутрішніх коригувань і звернутися по міжнародну допомогу, щоб уникнути дефолту.

Наслідком кризи було зменшення глобальних економічних дисбалансів (див. табл. 1).

Значно зросла норма заощаджень сектору домогосподарств. Зменшився дефіцит платіжного балансу за поточними операціями. Дані таблиці 1 свідчать, що рецесія через скорочення міжнародної торгівлі привела до зняття позитивного сальдо платіжного балансу в Китаї, Німеччині та Японії.

Однак по мірі відновлення економіки посилюються симптоми повернення докризової структури глобальних дисбалансів. Розвиток економіки в країнах з великими дефіцитами за зовнішніми операціями все ще спирається на внутрішній попит. А зростання в країнах з великими профіцитами, як і раніше, забезпечується експортом.

Динаміка глобальних дисбалансів за рахунком поточних операцій за період 1998–2016 рр. наведена на рис. 1. Графіки наочно демонструють зростання амплітуди цього виду дисбалансів протягом періоду з кінця 1990-х рр. до 2006 р. і поступове монотонне їх скорочення у наступні роки.

На відміну від зменшення дисбалансів між країнами за рахунком поточних операцій, глобальні дисбаланси чистих фінансових активів у відсотках від світового ВВП, тобто практично відносний розмір транскордонних позицій кредиторів і боржників, продовжує зростати [4].

Прогнозувати еволюцію цих позицій особливо складно, враховуючи їх чутливість до руху валютних курсів та цін на активи, які важко передбачити. Збереження дисбалансів чистих поточних активів, незважаючи на суттєві коригування поточних платіжних балансів, останніми роками пов'язано з повільним зростанням внутрішнього попиту і ВВП в низці країн-боржників. Це, на думку МВФ, підкреслює важливість відновлення глобального попиту для стимулювання економічного зростання в цих країнах, що сприятиме зовнішньому коригуванню і зниженню зовнішніх ризиків.

Сьогодні формується нова модель світової економіки як цілісної багатокладної системи національних і транснаціональних структур, які стають складовими елементами єдиного всесвітнього господарства, валютного, кредитного та фінансового простору. Разом із тим посилюються протиріччя між глобальним характером економіки, процесами її регіоналізації та транснаціоналізації і переважно національним характером економічного регулювання [3]. У результаті виникає невідновлений стан в економіках окремих країн і світової економіки загалом, що в умовах зростаючої взаємозалежності національних

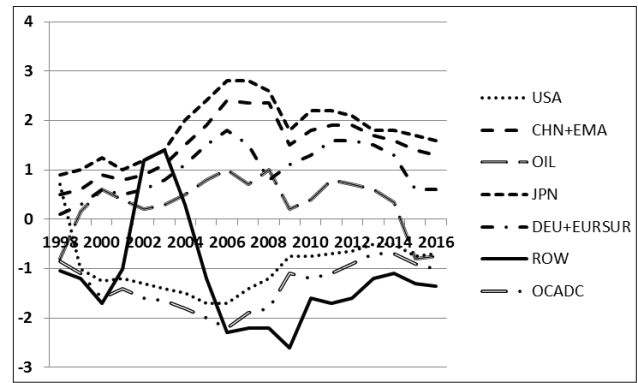


Рис. 1. Глобальні дисбаланси рахунку поточних операцій (% від світового ВВП) відповідних країн/груп країн

Джерело: складено авторами за даними IMF [4]

CHN+EMA = Китай та нові індустріальні країни Азії (Emerging Asia – Гонконг, Індонезія, Корея, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Тайвань, Таїланд); DEU+EURSUR = Німеччина та інші європейські країни з профіцитними (surplus) економіками (Австрія, Данія, Люксембург, Нідерланди, Швеція, Швейцарія); OCADC = інші європейські країни з докризовими дефіцитами поточного рахунку (current account deficits countries: Греція, Ірландія, Італія, Португалія, Іспанія, Сполучене Королівство, група європейських країн із ринком, що формується за переліком *World Economic Outlook* (WEO)); OIL = Норвегія та група країн-експортерів нафти з ринком, що формується за переліком WEO; ROW = решта країн світу (rest of the world). Позначки на діаграмі відповідають кодам країн згідно зі стандартом ISO.

господарств ускладнює механізми міжнародної взаємодії і створює додаткові передумови для виникнення глобальних економічних дисбалансів. Таким чином, ці дисбаланси набувають системного і довготривалого характеру.

У більшості розвинених країн, передусім у США, створення активів має більшою мірою спиратися на заощадження, приватні інвестиції та експорт, на реальний сектор економіки і менше залежати від державних і споживчих витрат, сфери послуг, насамперед фінансових, а також від зовнішнього фінансування.

Пріоритетами політики повинні стати структурні перетворення в економіці, покликані підвищити ефективність виробництва і національну конкурентоспроможність – сприяння інноваційному розвитку і реіндустріалізації економіки на новій технологічній основі. Найважливіше

Таблиця 1

Країни з найбільшими дефіцитами та профіцитами рахунку поточних операцій у 2006 та 2014 рр.

| Країна                         | млрд. дол.<br>США | % ВВП | % світового<br>ВВП | Країна                   | млрд. дол.<br>США | % ВВП | % світового<br>ВВП |
|--------------------------------|-------------------|-------|--------------------|--------------------------|-------------------|-------|--------------------|
| 2006 р.                        |                   |       |                    | 2014 р.                  |                   |       |                    |
| Країни з найбільшим дефіцитом  |                   |       |                    |                          |                   |       |                    |
| США                            | -807              | -5,8  | -1,60              | США                      | -400              | -2,4  | -0,54              |
| Іспанія                        | -111              | -9,0  | -0,22              | Сполучене<br>Королівство | -114              | -4,5  | -0,15              |
| Сполучене<br>Королівство       | -71               | -2,8  | -0,14              | Бразилія                 | -81               | -3,6  | -0,11              |
| Австралія                      | -45               | -5,8  | -0,09              | Туреччина                | -65               | -7,9  | -0,09              |
| Разом                          | -1034             |       | -2,05              | Разом                    | 660               |       | -0,89              |
| Країни з найбільшим профіцитом |                   |       |                    |                          |                   |       |                    |
| Китай                          | 232               | 8,3   | 0,46               | Німеччина                | 274               | 7,5   | 0,37               |
| Німеччина                      | 182               | 6,3   | 0,36               | Китай                    | 183               | 1,9   | 0,25               |
| Японія                         | 175               | 4,0   | 0,35               | Саудівська Аравія        | 133               | 17,7  | 0,18               |
| Саудівська Аравія              | 99                | 26,6  | 0,20               | Швейцарія                | 104               | 16,0  | 0,14               |
| Разом                          | 688               |       | 1,01               | Разом                    | 694               |       | 0,94               |

Складено за даними [1; 3]



завдання – диверсифікація джерел зростання. Одна з основних цілей політики – розвиток фінансового ринку, здатого трансформувати заощадження в інвестиції.

Для зменшення дисбалансів необхідна концентрація та координація зусиль міжнародної спільноти, а також розроблення комплексних програм коригування. Іншими словами, корекція глобальних дисбалансів потребує радикальних змін всієї глобальної фінансово-економічної системи.

На забезпечення взаємної ув'язки національних політик у сфері економіки і фінансів спрямована діяльність урядів та міжнародних інституцій [5]. Масштабним кроком у цьому напрямку стало рішення лідерів «Групи 20» («G20») узгодити набір конкретних індикативних критеріїв для оцінки причин виникнення і масштабів глобальних дисбалансів. Ці критерії в сукупності утворюють «Індикативні керівництва», які мають використовуватися як механізм своєчасного розпізнавання великих дисбалансів, що потребують прийняття превентивних заходів корекції [6]. Методологічними інструментами були обрані чотири підходи, такі як структурний підхід, який використовує теоретичні моделі, що лежать в основі макроекономічних розрахунків МВФ, і передбачає зіставлення показників країн «G20» з урахуванням специфічних особливостей цих країн (демографічна ситуація, нафтовий баланс, тренд зростання економіки тощо); три статистичних підходи (зіставлення макроекономічних показників країн «G20» на основі їх національних історичних трендів; зіставлення історичних рядів індикаторів країн «G20» з показниками інших груп країн, що знаходяться на однакових рівнях розвитку; зіставлення індикаторів країн «G20» з відповідними даними, середніми по сукупності цієї групи) [6]. Використання зазначених методологічних підходів покликане сприяти здійсненню поглибленого аналізу найбільш масштабних дисбалансів для виявлення прихованих чинників виникнення такого роду дисбалансів і визначення способів протидії їм. Динаміка показників, отриманих за допомогою розробленої методології, повинна служити підставою для оцінки податкової, бюджетної, грошово-кредитної політики, особливо політики в області валютних курсів держав-учасниць, і вироблення для них відповідних рекомендацій.

**Висновки.** Глобальні дисбаланси світової фінансової системи формують валютні, кредитні і фондові ризики, які визначають напрям та інтенсивність торговельних потоків і взаємних інвестицій. Факторами виникнення і наростання глобальних дисбалансів є висока норма заощаджень і накопичення надлишкової ліквідності в групі країн, що розвиваються, насамперед азійських, та зниження норми заощаджень у розвинутих країнах, зокрема в США; прискорення фінансової глобалізації на основі лібералізації потоків капіталу між країнами і підвищення його мобільності; падіння процентних ставок і розширення кредитування; м'яка грошово-кредитна і фіскальна політика розвинених країн, неузгодженість бюджетних політик країн Економічного і валютного союзу ЄС. Серед глобальних дисбалансів у широкому сенсі на перше місце, мабуть, варто поставити відрив світових фінансових ринків від реальної світової економіки, досягнення ними колосальних розмірів у результаті прискореного розвитку як традиційних фінансових операцій, так і операцій з похідними фінансовими інструментами.

Глобальні дисбаланси в сучасній світовій економіці носять стійкий характер і підлягають коригуванню у разі досягнення ними критичних величин. У сучасних умовах коригування передбачає реалізацію різнопланових заходів щодо стимулювання внутрішніх заощаджень (США), проведення структурних реформ (країни Єврозони), відмову від заниження курсу валюти (Японія), стимулювання внутрішнього попиту (Китай та інші експортно-орієнтовані країни).

Світова фінансова система потребує докорінної реорганізації, зокрема, посилення ролі регулюючих органів, послаблення впливу фінансових посередників і підвищення ролі суб'єктів реальної економіки. Однак відповідні заходи планується здійснювати в межах наявної фінансової системи. Це свідчить про бажання країн-лідерів залишити за собою провідні ролі у глобальній фінансово-економічній системі.

Наслідком світової фінансової кризи, безумовно, стане перебудова світової фінансової системи. Але те, наскільки докорінними і системними будуть відповідні зміни, залежить від основних світових центрів прийняття рішень, від збалансування державних та глобальних підходів.

#### Список використаних джерел:

1. International Monetary Fund. Report for Selected Countries and Subjects / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/)
2. Bracke T. A Framework for Assessing Global Imbalances [Електронний ресурс]// European Central Bank. Occasional Paper Series.– No 78, January 2008. – Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scppops/ecbocp78.pdf>
3. Глобальные дисбалансы и кризисные явления в мировой экономике. Часть I [под ред. А.И. Бажана (отв. ред.) и др.]. – М.: Ин-т Европы РАН, – 2013. – 128 с.
4. International Monetary Fund. World Economic Outlook. October 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/>
5. Summit on Financial Markets and the World Economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukessays.com/essays/finance/summit-on-financial-markets-and-the-world-economy-finance-essay.php](http://www.ukessays.com/essays/finance/summit-on-financial-markets-and-the-world-economy-finance-essay.php)
6. Final Communiqué. Meeting of G-20 Finance Ministers and Central Bank Governors. April 15, 2011, Washington DC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.g20.utoronto.ca/2011/2011-finance-110415-en.html>

**Аннотация.** Проанализированы основные причины возникновения глобальных финансово-экономических дисбалансов. Определено их влияние на механизмы распространения мирового финансового кризиса. Исследована проблема кризисных явлений в странах Еврозоны в контексте глобальных дисбалансов. Систематизированы возможные практические шаги относительно урегулирования глобальных дисбалансов.

**Ключевые слова:** мировой финансово-экономический кризис, глобальные дисбалансы, мировая финансовая система, сальдо платежного баланса, движение капитала.

**Summary.** The main causes of the global financial and economic imbalances have been analyzed. Their impact on the transmission mechanisms of the global financial crisis was determined. The problem of Euro area crisis has been investigated in the context of the global imbalances. Possible practical steps of adjustment of the global imbalances were systemized.

**Key words:** global economic and financial crisis, global imbalances, global financial system, current account balance, capital movements.

**Єрін Д. Л.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

**Yerin D. L.**  
PhD in Economics,  
Associate Professor at the Department of Statistics  
Kiev National University of Economics  
named after Vadim Hetman

## СВІТОВА ВІНАХІДНИЦЬКА АКТИВНІСТЬ У ДЗЕРКАЛІ СТАТИСТИКИ

### WORLD INVENTIVE ACTIVITY IN THE MIRROR OF STATISTICS

**Анотація.** У статті з використанням індикаторів патентної статистики подана характеристика світової винахідницької активності. Здійснено компаративний аналіз міжнародної реєстрації заявок на патенти, торгові знаки і промислові зразки в розрізі країн і регіонів. Визначено географічні зони максимальної концентрації винахідницької активності, а також провідні інноваційні технології та корпорації-інноватори.

**Ключові слова:** патентна статистика, інтелектуальна власність, винахід, патент, товарний знак, промисловий зразок.

**Вступ та постановка проблеми.** Еволюція світової економіки нерозривно пов'язана з широким використанням інтелектуального ресурсу. Сучасна економіка базується на новітніх досягненнях науки, техніки, технології, наукоємних виробництвах, що є результатом творчої діяльності людини і визнається категорією інтелектуальної власності. До об'єктів інтелектуальної власності відносять результати науково-технічної творчості (винаходи, корисні моделі, зразки промислового дизайну); комерційні позначення (товарні знаки, фірмові найменування, географічні зазначення, доменні імена); об'єкти авторського права і суміжних прав (твори літератури і мистецтва, комп'ютерні програми); селекційні досягнення (сорти рослин).

У сучасному геоекономічному просторі інтелектуальна власність визнається одним зі стратегічних ресурсів, ефективне використання якого сприяє інноваційній діяльності, поширенню нових технологій, примноженню національного багатства та підвищенню конкурентних позицій на світових ринках. Із розширенням сфери інтелектуальної власності зростає затребуваність на правову її охорону і надійний захист від несанкціонованого використання. Сьогодні у світі застосовують три основні види охоронних документів, які засвідчують авторство і виняткове право на використання об'єкта інтелектуальної власності протягом терміну його чинності на території відповідної країни:

- патент на винахід, корисну модель, промисловий зразок;
- свідоцтво на знак для товарів і послуг;
- свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір у сфері науки, літератури і мистецтва.

Реєстрацію охоронних документів здійснюють або за національними, або за міжнародними процедурами. На міжнародному рівні правове регулювання відносин, що виникають у сфері інтелектуальної власності, відбувається в межах низки міжнародних угод, таких як Договір про патентну кооперацію; Мадридська угода про міжнародну реєстрацію товарних знаків; Гаазька угода про міжнародну реєстрацію (депонування) промислових

зразків. Міжнародні угоди регулюють правовідносини у сфері інтелектуальної власності, спрощують процедуру подання національних заявок і полегшують отримання правової охорони в різних юрисдикціях. Адміністративні функції міжнародних угод виконує Всесвітня організація інтелектуальної власності (WIPO). Крім глобальної системи охорони інтелектуальної власності, діють регіональні системи, які представляють найбільші технологічні ринки (Європейський патентний офіс, патентні відомства США, Японії та інші).

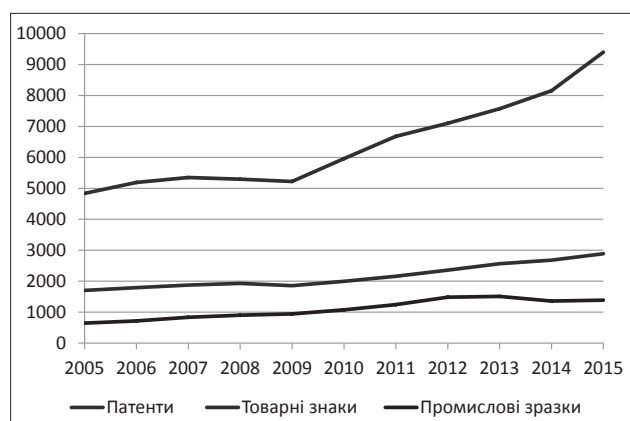
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Інтелектуальна власність як об'єкт дослідження у методичному відношенні надзвичайно складна, оскільки пов'язана з питаннями права, науки і техніки, економіки й управління. Роль інтелектуальної власності у становленні новітніх технологічних укладів, міжнародне співробітництво у сфері інтелектуальної власності, тенденції інноваційного розвитку і патентної активності були висвітлені в численних наукових працях зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як Г. Андрощук, Ю. Бажал, Ю. Полякова, Н. Попова, Л. Федулова, В. Чехун, А. Чистякова та ін. Зважаючи на динамізм і регіональну нерівномірність винахідницької активності, в умовах інноваційного розвитку світової економіки актуалізується необхідність моніторингу процесів, що відбуваються у сфері інтелектуальної власності, оцінювання інтенсивності їх змін у часі та відмінностей у просторі.

**Мета статті** – дослідити сучасні закономірності розвитку окремих сегментів сфери інтелектуальної власності на глобальному рівні, провести компаративний аналіз винахідницької активності в різних країнах і регіонах світу.

Інформаційною базою для аналізу процесів, пов'язаних із розвитком інтелектуальної власності, слугували статистичні дані WIPO, представлені системою абсолютних і відносних показників. Абсолютні показники – це кількість поданих заявок і отриманих заявками охоронних документів у розрізі зазначених вище міжнародних систем охорони інтелектуальної власності, технологій і суб'єктів винахідницької діяльності. Співвід-

ношення абсолютних показників сфери інтелектуальної власності з макроекономічними показниками характеризує інтенсивність поширення національних науково-технічних досягнень, ступінь технологічної залежності країн та рівень винахідницької активності [1, с. 687].

**Результати дослідження.** Одним із проявів всеосяжної інтелектуалізації сучасної світової економіки є стала тенденція до зростання винахідницької активності, про що свідчить рис. 1. Середньорічні темпи приросту надходження заявок у світі за 2005–2015 рр. становили: на патенти – 5,4%, на товарні знаки – 5,7%, на промислові зразки – 5,9% [2, с. 34, 87, 121]. При цьому найвищі темпи зростання винахідницької активності спостерігаються у високотехнологічних галузях виробництва, таких як комп'ютерні технології, цифровий зв'язок, вимірювання, електронне та медичне устаткування, оптика; серед заявок на охорону товарних знаків переважають: бізнес-послуги, дослідження і технології, освіта і відпочинок, здоров'я. У 2015 р. новатори та винахідники в усьому світі подали близько 2,9 млн заявок на патенти, 8,4 млн – на реєстрацію товарних знаків і понад 1,1 млн – на реєстрацію промислових зразків (табл. 1).



**Рис. 1. Динаміка надходження заявок до національних і регіональних патентних відомств у 2005–2015 рр., млн заявок**

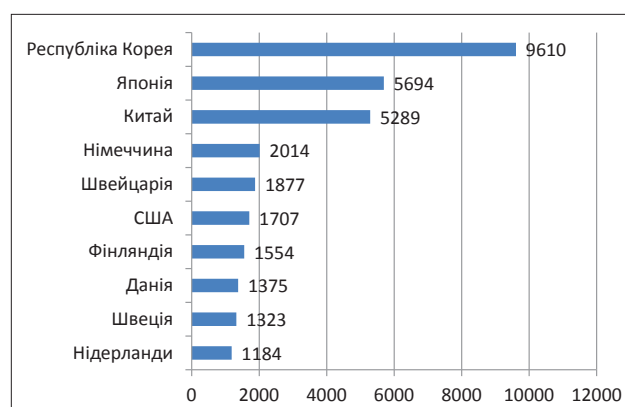
Джерело: складено за даними WIPO [2]

Одним із ключових показників глобального інноваційного розвитку є надходження до патентних відомств заявок на винаходи. Формально-логічне визначення терміну винахід (*invention*) – це технологічне або технічне рішення, що відповідає критеріям патентоспроможності: є новим, має винахідницький рівень і придатний для використання. У 2015 р. максимальну кількість патентних заявок (понад мільйон) подали винахідники з Китаю. У топ-5 провідних країн за цим показником входять також США, Японія, Республіка Корея, замикає п'ятірку Європейський

патентний офіс (ЕРО). Сумарна частка п'яти провідних патентних відомств становить 82,5% світових заявок (табл. 1). При цьому в Китаї заявки орієнтовані переважно на внутрішній ринок, частка заявок на отримання патентів за кордоном становить лише 3,2%. У США, навпаки, винахідники максимально зосереджені на зарубіжному напрямі, частка зовнішніх заявок сягає 52,0% [2, с. 43].

У 2015 р. у світі було видано 1,24 млн патентів на винаходи. Загальна кількість чинних патентів налічувала, за оцінками WIPO, 10,6 млн, з них кожний четвертий припадав на США, кожний третій – сумарно на Японію і Китай [3, fig. 3].

За показником патентної активності, який визначається співвідношенням між кількістю поданих резидентами заявок на винаходи та обсягом валового внутрішнього продукту (ВВП), лідирує Республіка Корея, за нею слідують Японія і Китай (рис. 2). Топові країни Європейського Союзу і США формують досить однорідний кластер зі значно нижчим рівнем патентної активності. Завдяки стрімкому зростанню патентної активності у Китаї і Республіці Корея відбулися помітні географічні зрушення у сфері винахідництва, які сприяли формуванню домінуючого азійського вузла. У 2015 р. патентними відомствами провідних країн цього вузла сумарно зареєстровано 48,8% всіх світових патентів на винаходи.



**Рис. 2. Патентна активність топ-10 країн світу, кількість заявок резидентів на 100 млрд дол. ВВП (за ПКС 2011 р.)**

Джерело: складено за даними WIPO [2, с. 54]

На сучасному етапі розвитку винахідницької активності зростає також міжнародне оформлення заявок в рамках Договору патентної кооперації (РСТ), згідно з яким патенти поширюються на всі вказані в заявці країни. Це надає заявникам можливості забезпечити охорону своїх винаходів одночасно в декількох країнах і полегшує спеціалістам доступ до технічної інформації, що стосується винаходів. У 2015 р. за процедурою РСТ надійшло 218 тис.

Таблиця 1

**Топ-5 країн за надходженням заявок на охорону винаходів до національних (регіональних) патентних відомств у 2015 р.**

|                  | Подано заявок, тис. | Частка заявок у світовому обсязі, % | Частка заявників-нерезидентів, % | Частка заявок, поданих за процедурою РСТ, у світовому обсязі, %. |
|------------------|---------------------|-------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Китай            | 1101, 9             | 38,1                                | 12,1                             | 26,3                                                             |
| США              | 589, 4              | 20,4                                | 51,1                             | 20,2                                                             |
| Японія           | 318, 7              | 11,0                                | 18,8                             | 13,7                                                             |
| Республіка Корея | 213, 7              | 7,4                                 | 21,7                             | 6,7                                                              |
| ЕРО              | 160, 0              | 5,5                                 | 52,4                             | X                                                                |

Джерело: складено за даними WIPO [2, с. 35]

патентних заявок. До топових користувачів системи РСТ належать США, Японія, Китай, Німеччина і Республіка Корея. Сумарна частка цих країн у загальній кількості опублікованих РСТ-заявок перевищує три чверті [2, с. 60].

Міжнародні заявки охоплюють широкий діапазон технологій, при цьому впевнено лідирують електротехнічне устаткування, комп'ютерні і медичні технології, цифровий зв'язок. Провідними заявниками є транснаціональні корпорації, які за допомогою патентів заздалегідь окупують майбутні ніші світового ринку. У 2015 р. список заявників у сегменті комп'ютерної техніки і цифрового зв'язку очолили компанії Huawei Technologies (Китай), Qualcomm (США), ZTE (Китай), Samsung Electronics (Республіка Корея). Серед винахідників у сегменті електронного устаткування літерство утримують японські компанії Mitsubishi Electric, Panasonic і Toyota Jidosha; в сегменті медичної техніки – компанії Philips Electronics (Нідерланди), Olympus Corporation (Японія) і Ethicon Endo-Surgery Inc. (США) [2, с. 49].

Перехід розвинених країн до знаннєвої економіки виводить на лідерські позиції у сфері інновацій освітньо-наукові системи. Виконуючи фундаментальні дослідження на замовлення уряду або прикладні дослідження – на замовлення промислових корпорацій, університети набувають статусу головних суб'єктів генерування наукових і технічних знань, трансляції генерованих знань в освітньому процесі і перетворення їх на комерційні активи. Модель співпраці університету, уряду і бізнесових структур у сфері продукування та комерціалізації інновацій набула метафоричної назви «потрійна спіраль». Саме така модель превалює в інноваційній політиці у країнах – ключових інноваторах (США, Канаді, Великобританії, Швеції, Нідерландах, Японії та Республіці Корея), що сприяє розвитку інтелектуальної власності. Лідерами патентної активності у 2015 р. визнані університети США – Каліфорнійський, Техаський, Стенфордський та Массачусетський технологічний інститут [5].

В умовах високої конкуренції та перенасичення ринків посилюється роль товарних знаків (trademark) як невід'ємних складників маркетингової стратегії будь-якого бізнесу. Реєстрація знаків для конкретних товарів і послуг відбувається із зазначенням класів відповідно до Міжнародної (Ніццької) класифікації товарів і послуг. Класифікація містить 45 класів: товари об'єднані в класи з 1-го по 34-й, послуги – з 35-го по 45-й. Критерієм класифікації товарів є функціональність, призначення або матеріал; послуги класифікуються за типами, видами, призначенням або сферами діяльності.

У 2015 р. у світі було подано понад 6 млн заявок на реєстрацію товарних знаків із зазначенням 8,4 млн класів

[2, с. 84]. Безумовним лідером за кількістю поданих заявок став Китай (2,8 млн у сумі класів). До топ-5 країн за цим показником входять також офіси США, ЕРО, Японії та Індії. Сумарно кожна друга заявка на реєстрацію товарного знаку у світі (51,5%) припадає саме на ці офіси (для порівняння – у 2005 р. частка зазначених офісів становила 35,0%). Найпопулярніші класи товарів і послуг наведені в табл. 2, на них припадає 43,0% усіх заявок, у тому числі на товари – 21,8% (4 класи) і на послуги – 21,2% (3 класи).

До більшості національних офісів заявки на товарні знаки надходять переважно від резидентів, які шукають захисту в межах своєї внутрішньої юрисдикції. Так, у Китаї частка заявників-резидентів становить 94%, у США і в ЕРО – 75%, в Японії та Індії – близько 85%. На рис. 3 представлено топ-10 країн за рівнем винахідницької активності в сегменті товарних знаків відносно чисельності населення. Лідирують за цим показником Швейцарія, Республіка Корея, Австралія і Німеччина.

Зростає кількість міжнародних заявок, поданих на реєстрацію товарних знаків у рамках Мадридської системи. У 2015 р. надійшло 49,3 тис. міжнародних заявок, з них більше половини (54,2%) подано заявниками, зареєстрованими у США, Німеччині, Франції, Швейцарії, Італії та Великій Британії [2, с. 100]. До топових заявників на міжнародну реєстрацію товарних знаків за Мадридською системою входять фармацевтична компанія Novartis AG (Швейцарія), роздрібна торговельна фірма Lidl Stiftung (Німеччина), компанія L'Oréal (Франція), Philips Electronics (Нідерланди); фармацевтична компанія Richter Gedeon Nyrt (Угорщина).

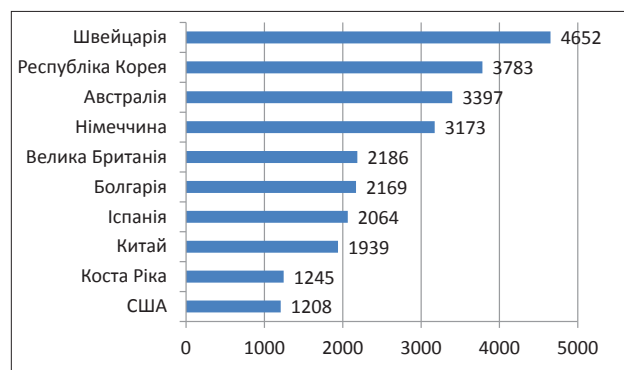


Рис. 3. Кількість заявок резидентів на товарні знаки в сумі класів на мільйон населення

Джерело: складено за даними WIPO [2, с. 98]

Зауважимо, що процедури реєстрації товарних знаків регулюються правилами і положеннями національ-

Таблиця 2

Розподіл заявок на товарні знаки за класами товарів і послуг у 2015 р.

| Ранг  | Клас | Сфера діяльності                                                                                                                          | Частка, % |
|-------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1     | 35   | Реклама, управління бізнесом, офісні функції                                                                                              | 10,5      |
| 2     | 9    | Комп'ютерна техніка, програмне забезпечення, науково-технічне обладнання                                                                  | 7,1       |
| 3     | 41   | Освіта, розважальні і спортивні заходи                                                                                                    | 5,9       |
| 4     | 25   | Предмети одягу                                                                                                                            | 5,7       |
| 5     | 42   | Наукові і технологічні послуги, проектування і розробка комп'ютерних апаратних засобів і програмного забезпечення                         | 4,8       |
| 6     | 30   | Кава, чай, какао, рис, борошно, хліб, випічка та кондитерські вироби, цукор, мед, дріжджі, сіль, гірчиця, оцет, соуси (приправи) і спеції | 4,6       |
| 7     | 5    | Фармацевтичні препарати, дитяче харчування, харчові добавки для людей і тварин, дезінфікуючі засоби, фунгіциди та гербіциди               | 4,4       |
| Разом |      |                                                                                                                                           | 43,0      |

Джерело: складено за даними WIPO [2, с. 94]



них (регіональних) відомств інтелектуальної власності, тобто право на товарний знак обмежується юрисдикцією органу, в якому заявка зареєстрована. На відміну від інших форм інтелектуальної власності, товарні знаки за умови сплати мита можуть бути активними невизначений термін. У 2015 р. в 130 офісах по всьому світу налічувалось 36,5 млн активних реєстрацій товарних знаків [3, fig. 3].

До об'єктів інтелектуальної власності, які набули широкого використання і потребують захисту, належать промислові зразки (Industrial Designs). На відміну від винаходу, промисловий зразок є естетичним компонентом виробу (продукту, товару), декоративним рішенням його зовнішнього вигляду. Промисловий дизайн охоплює широке коло об'єктів – від домашнього начиння (меблі, побутова техніка, посуд тощо) до високотехнологічних виробів (прилади для вимірювання, контролю і сигналізації, оптичні прилади, фото- і кіноапаратура, зброя, інші вироби), а також упаковки, етикетки, веб-сайти тощо. Зовнішнє оформлення виробу підвищує його споживачку привабливість, збільшує комерційну вартість і вірогідність реалізації.

Реєстрація заявок на зразки промислового дизайну відбувається в розрізі класів згідно з Міжнародною (Локарнською) класифікацією промислових зразків, яка містить 32 класи. Зазвичай охорона промислового зразка обмежується територією країни, в якій відбулася реєстрація. Країни-учасниці Гаазької угоди можуть подавати заявки у Міжнародне бюро WIPO.

У 2015 р. в усі національні (регіональні) патентні відомства світу надійшло 872,8 тис. заявок із додатками, які містили 1,1 млн зразків промислового дизайну, при цьому кожну другу заявку отримало відомство Китаю, кожну четверту – сумарно Республіка Корея, США, Японія та ЕРО. Загальна кількість активних реєстрацій промислових зразків у світі сягнула 3,4 млн [3, fig. 3]; в розрахунку на мільйон населення перше місце посідала Республіка Корея, друге – Німеччина, третє – Швейцарія [2, с. 136].

Національні відомства різняться структурою проектних заявок у розрізі класів Локарно. Найпоширенішими

виявилися предмети, що належать до меблів – 9,4%; зразки в текстильній сфері – 8,3%; пакування та контейнери – 7%. В Австралії, Індії та Республіці Корея переважають текстиль та аксесуари; у Франції, Німеччині, Великій Британії – реклама, меблі, предмети домашнього вжитку; у Канаді – інструменти і машини; у Гонконгу (Китай) – інформаційно-комунікаційна та аудіовізуальна техніка.

Розширяється Гаазька система WIPO, до якої у 2014–2015 рр. приєдналися Республіка Корея, Японія і США. У 2015 р. додатки до заявок, поданих в рамках Гаазької системи, містили 16 435 конструкцій дизайну, з них майже половина припадала на три країни, такі як Німеччина (21,0%), Швейцарія (20,2%) і Франція (8,0%). Серед суб'єктів інноваційної діяльності в Гаазькій системі лідирують компанії Samsung Electronics (Республіка Корея), Swatch AG (Швейцарія), Fonkel Meubelmarketing (Нідерланди), Volkswagen (Німеччина) і Procter & Gamble (США) [2, с. 133].

Зростання кількості поданих заявок на реєстрацію промислових зразків у рамках Гаазької системи свідчить про те, що дизайн виробів набуває важливого значення як фактор посилення конкурентних переваг на ринку.

**Висновки.** В умовах потужного інноваційного та науково-технологічного розвитку зростає значення інтелектуальної власності як одного з обов'язкових механізмів перетворення знань на комерційні активи. Як свідчить рейтинг країн світу за кількістю патентів [6], з року в рік лідирують країни з високим рівнем доходу, що підтверджує наявність взаємозв'язку між доходом і прогресом у сфері інтелектуальної власності. В країнах-інноваторах завдяки стимулюванню винахідництва і створенню дієвих механізмів комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності лівова частка приросту ВВП формується за рахунок нових знань, втілених у техніці і технологіях.

Аналіз закономірностей розвитку світового винахідництва дає можливість кожній країні визначити свої координати в глобальному інноваційному просторі і в межах національної економіки створити умови для розвитку інтелектуальної власності.

#### Список використаних джерел:

1. Патентная статистика // Энциклопедия статистических терминов в 8 томах. – Т. 4. Экономическая статистика. Подраздел 4.7. Статистика науки, технологий и инноваций. – М.: ФСТС, 2011. – С. 686–691.
2. World Intellectual Property Indicators 2016 [Electronic Resource]. – Access mode: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_941\\_2016.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2016.pdf)
3. WIPO IP Facts and Figures – WTZ Ost [Electronic Resource]. – Access mode: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_943\\_2016-tech1](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_943_2016-tech1).
4. Попова Н.О. Концепція «потрійної спіралі» в реалізації інноваційного потенціалу ВНЗ /Н.О. Попова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – № 4(28). – 2014. – С. 74–78.
5. 2015 US Patenting Statistics [Electronic Resource]. – Access mode: <http://www.acclaimip.com/2015-us-patenting-statistics/>
6. Рейтинг стран мира по количеству патентов [Electronic Resource]. – Access mode: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-patents/info>

**Аннотация.** В статье с использованием индикаторов патентной статистики дана характеристика мировой изобретательской активности. Осуществлен компаративный анализ международной регистрации заявок на патенты, торговые знаки и промышленные образцы в разрезе стран и регионов. Определены географические зоны максимальной концентрации изобретательской активности, а также ведущие инновационные технологии и корпорации-инноваторы.

**Ключевые слова:** патентная статистика, интеллектуальная собственность, изобретение, патент, товарный знак, промышленный образец.

**Summary.** In the article, using indicators of patent statistics, the world's inventive activity is characterized. A comparative analysis of the international registration of applications for patents, trademarks and industrial designs in the context of countries and regions was carried out. Geographical areas of the maximum concentration of inventive activity, and leading innovative technologies, and corporation-innovators have been determined.

**Key words:** Patenting statistics, intellectual property, invention, patent, trademark, industrial design.

**Жовновач Р. І.**

*доктор економічних наук, доцент кафедри економічної теорії,  
маркетингу та економічної кібернетики  
Кіровоградського національного технічного університету*

**Zhovnovach R. I.**

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor of the Department  
of Economic Theory, Marketing and Economic Cybernetics,  
Kirovohrad National Technical University*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СЕЗОННОГО КОЛИВАННЯ ПОПИТУ**

### **MODELING FOR PROVIDING THE VIABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER THE SEASONAL CONDITIONS OF FLUCTUATIONS IN DEMAND**

**Анотація.** Статтю присвячено проблемі забезпечення життєздатності промислових підприємств. Розглянуто сутність життєздатності підприємств та виокремлено основні складники її забезпечення. Відзначено наявність сезонних коливань попиту на продукцію промислових підприємств в окремих галузях економіки, а також явище ускладнення внутрігалузевих та міжгалузевих зв'язків між ринками та ресурсами. Обґрунтовано необхідність врахування сезонних коливань у плануванні діяльності промислових підприємств та визначено заходи забезпечення їх життєздатності. Запропоновано модель забезпечення життєздатності промислових підприємств в умовах сезонного коливання попиту на продукцію, яка описує часові та обсягові параметри завчасного зменшення рівня продажів продукції до моменту очікуваного «падіння» ринку.

**Ключові слова:** промислове підприємство, життєздатність, сезонні коливання, забезпечення функціонування, забезпечення розвитку, інтенсивність продажів

**Вступ та постановка проблеми.** Одним із важливих стратегічних завдань економіки України є підтримання українських промислових підприємств в умовах посилення глобалізації економіки на фоні складної економічної ситуації в країні, сприяння нарощенню їх конкурентного потенціалу та зміцнення положення на національному та світовому ринках. Вирішення цієї проблеми пов'язане із підвищенням їх життєздатності та, зокрема, спроможності адаптуватися до динамічних умов ринкового середовища.

Особливо актуальною ця проблема постає перед промисловими підприємствами з сезонним характером коливання попиту на продукцію, які відчувають такі коливання у зв'язку з наявністю складних внутрігалузевих та міжгалузевих зв'язків між ринками та ресурсами. Таким чином, виникає необхідність дослідження умов функціонування промислового підприємства навіть за умов різкого сезонного зменшення попиту на продукцію та у встановленні співвідношення ресурсів, необхідних для забезпечення життєздатності підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічним аспектам забезпечення життєздатності підприємств присвячені праці як українських, так і закордонних вчених. В основу дослідження сутності життєздатності покладено визначення У.Р. Ешбі, відповідно до якого вона є здатністю керуючої системи долати зростання ентропії керованої системи [1]. На визначення поняття «життєздатність» та представлення її як системи, яка організована для задоволення вимог виживання в умовах зміни зовнішнього середовища та яка передбачає включення одних систем забезпечення життєздатності до складу інших, спрямовані наукові дослідження Ст. Біра [2–4].

Дослідженню різних аспектів життєздатності виробничо-економічних та соціально-економічних систем присвячені також наукові праці сучасних науковців таких, як

А. Альхін [5], В. Бондаренко [6], В. Кифак [7], Т. Лепейко [8], Ю. Лисенко, В. Тимохін [9], В. Мартиненко [10], Л. Сергєєва [11], Г. Шпілевська [12] та ін. Проте фрагментарне дослідження зазначеної проблематики зумовлює необхідність її поглибленого вивчення. Зокрема, недостатньо висвітленою залишається проблема дослідження особливостей забезпечення життєздатності промислового підприємства за умов різкого сезонного зменшення попиту на продукцію.

**Метою статті** є обґрунтування та побудова моделі забезпечення життєздатності промислових підприємств в умовах сезонного коливання попиту на продукцію, яка описує часові та обсягові параметри завчасного зменшення рівня продажів продукції до моменту очікуваного «падіння» ринку.

**Результати дослідження.** Управління життєздатністю промислового підприємства як складної економічної системи пов'язано із вирішенням сукупності проблем забезпечення їх функціонування та розвитку в реальних умовах зовнішнього середовища.

У літературних джерелах визначення сутності життєздатності розкривається як здатність нескінченно довго зберігати і підтримувати самостійне існування [11, с. 37]; можливість функціонування протягом необмеженого періоду часу в умовах дії збурювальних факторів за прийнятого рівня ефективності [9]; можливість досягати власних економічних цілей [5, с. 23]; сукупність властивостей, що забезпечують існування і розвиток підприємства [12, с. 113]; наявність необхідного і достатнього потенціалу для подолання дисбалансу господарської системи та підтримування певного рівня господарської діяльності з метою уникнення збитковості [10, с. 15]. Теоретичні узагальнення щодо розуміння сутності життєздатності підприємств дають змогу виокремити два взаємопов'язаних складники їх забезпечення:

а) функціонування – підтримка життєздатності, збереження функцій, що визначають її цілісність, якісну визначеність, стійкість до змін, надійність та економічну безпеку;

б) розвиток – набуття нової якості, що зміцнює життєдіяльність у динамічних умовах зовнішнього середовища. Серед основних ознак розвитку доцільно виокремити якісний характер змін, їх незворотність, спрямованість, адаптацію до зовнішнього середовища, удосконалення ефективності функціонування та рівня конкурентоспроможного потенціалу, збільшення вартості підприємства, досягнення змінюваних глобальних цілей підприємства, внутрішню інтеграцію підприємства, підвищення його життєздатності.

Зазначимо, що окремі виробники у формуванні виробничого механізму забезпечення життєздатності промислових підприємств стикаються з впливом сезонного попиту на можливості реалізації власної продукції, який, на думку Г. Сохацької, значно ускладнює процес планування обігових коштів, потребує корегування оперативної діяльності та використання активів підприємства [13, с. 80]. Ці підприємства також відчувають сезонні коливання у зв'язку з наявністю складних внутрігалузевих та міжгалузевих зв'язків між ринками та ресурсами.

Так, наприклад, у визначенні необхідного обсягу сільськогосподарської техніки, підприємства спираються на потреби та фінансові можливості сільгоспвиробників, які відповідно до наведеної на рис. 1 тенденції суттєво відрізняються в межах одного календарного року.

Основним завданням підприємства має бути досягнення взаємовигідного стану узгодження інтересів підприємства з інтересами споживачів, за рахунок чого, з урахуванням особливостей діяльності підприємства, забезпечується отримання прибутку, завоювання цільової частки ринку та інші умови функціонування та розвитку промислового підприємства.

В основу побудови механізму забезпечення життєздатності в умовах сезонного коливання попиту на продукцію підприємств покладається структура та наявність об'єктивних пропорцій між грошовими фондами та потоками коштів підприємства. Схематичний опис діяльності промислового підприємства у короткостроковій перспективі здійснимо за допомогою перемінних величин, що розглядаються як функції часу:

- активи підприємства ( $Z(t) + G(t)$ ),  
де  $Z(t)$  – запаси товарів, грн.;
- $G(t)$  – грошові кошти, грн.;
- джерела коштів, пасиви підприємства ( $K(t) + VK$ ),

де  $K(t)$  – кредиторська заборгованість підприємства постачальникам, грн.;

$VK$  – постійна величина власних коштів (статутний фонд), грн.;

– інтенсивність переміщення вартості в потоках у одиницю часу (грн. / один. часу):  $f_{\text{pros}}(t)$  – продажі, за собівартістю товарів;  $f_{\text{pos}}(t)$  – постачання товарів;  $f_{\text{opl}}(t) = f_{\text{pos}}(t - T_k)$  – оплата поставок (із запізненням, враховуючи термін відстрочення оплати).

Фактичні величини грошових фондів підприємства на поточний момент часу формуються як наростаючий результат зміни початкового значення збалансованих сум коштів підприємства під впливом притоку вхідних і відтоку вихідних потоків протягом часу спостереження  $t$ :

– запасу товарів:

$$[f_{\text{pos}}(t) - f_{\text{pros}}(t)]dt \rightarrow \frac{dZ(t)}{dt} = f_{\text{pos}}(t) - f_{\text{pros}}(t)$$

$$Z(t) = Z(0) + \int_0^t ; \quad (1)$$

– грошових коштів:

$$G(t) = G(0) + \int_0^t [f_{\text{pros}}(t) - f_{\text{opl}}(t)]dt \rightarrow \frac{dG(t)}{dt} =$$

$$= f_{\text{pros}}(t) - f_{\text{opl}}(t); \quad (2)$$

– кредиторської заборгованості:

$$K(t) = K(0) + \int_0^t f_{\text{opl}}(t)dt - \int_0^t f_{\text{pos}}(t)dt \rightarrow \frac{dK(t)}{dt} =$$

$$= f_{\text{opl}}(t) - f_{\text{pos}}(t); \quad (3)$$

– власних коштів (в математичній моделі, за аналогією з кредитним коштом, відображаються у вигляді накопичувача з від'ємним знаком  $VK = -G(0)$  і балансують на основі рівнянь, що виводяться послідовно з вихідної балансової залежності та фіксують тотожність між активами та пасивами підприємства).

Таким чином, якщо почленно скласти вирази 1–3 та припустити, що  $Z(0)=0, K(0)=0$ , а також врахувати той факт, що на момент початку діяльності підприємства запасу товарів та заборгованості не спостерігається, у підсумку отримаємо базову пропорцію:

$$Z(t) + G(t) + K(t) + VK = 0. \quad (4)$$

Абсолютно природними є обмеження, які полягають у тому, що обсяг продажів не може перевищити наявний запас товарів. Разом з тим, за даної інтенсивності потоку продажів запас повинен поповнюватись, тобто не може скорочуватись нижче певного рівня. Одночасно інтенсивність продажів не може бути більшою від значення, що обмежується відношенням обсягу запасів та швидкості їх реалізації:

$$f_{\text{pros}}(t) \leq \frac{Z(t)}{T_z} \leq r(t), \quad (5)$$

де  $T_z$  – показник оборотності запасу товарів у одиницю часу, норма оборотності (в днях);

$r(t)$  – максимально можливе значення інтенсивності потоку продажів, що може бути досягнуто за поточного ринкового попиту.

Якщо діяльність підприємства не передбачає штучного стримування товару, а також створення його надлишкового запасу, вираз (5) набуває вигляду строгої рівності:

$$f_{\text{pros}}(t) \frac{Z(t)}{T_z} = r(t), \quad (6)$$

Водночас перемінні величини мають лише позитивне значення, що означає:

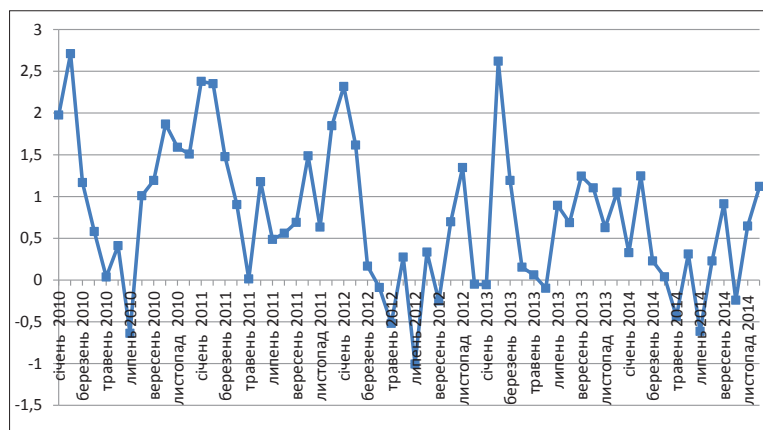


Рис. 1. Графічне відображення потреби та можливостей придбання сільгоспвиробниками техніки протягом 2010 – 2014 рр. [14, с. 282]

- відтік грошових коштів не повинен приводити до їх дефіциту  $G(t) \geq 0$ ;
- заборону повернення товарів покупцями:  $f_{\text{pros}}(t) \geq 0$ ;
- заборону повернення товарів постачальникам:  $f_{\text{pos}}(t) \geq 0$ .

Таким чином, математична виробнича модель функціонування підприємства в межах оперативного періоду його діяльності описується нерівностями (1)–(4), залежністю між постачанням та його оплатою  $f_{\text{opl}}(t) = f_{\text{pos}}(t - T_k)$ , визначеними вище вимогами невід'ємності.

Метою управління виробничим механізмом забезпечення життєздатності підприємства у короткостроковій перспективі є підвищення рентабельності власних коштів за умови, що відомим є первісний стан грошових коштів, а також максимальна інтенсивність потоку продаж кожного періоду планування, що визначається прогнозованим попитом [14, с. 322]. Пропорції, що визначають співвідношення основних параметрів виробничої моделі підприємства на протязі окремих періодів короткого терміну його функціонування (до року), наведено на рис. 2.

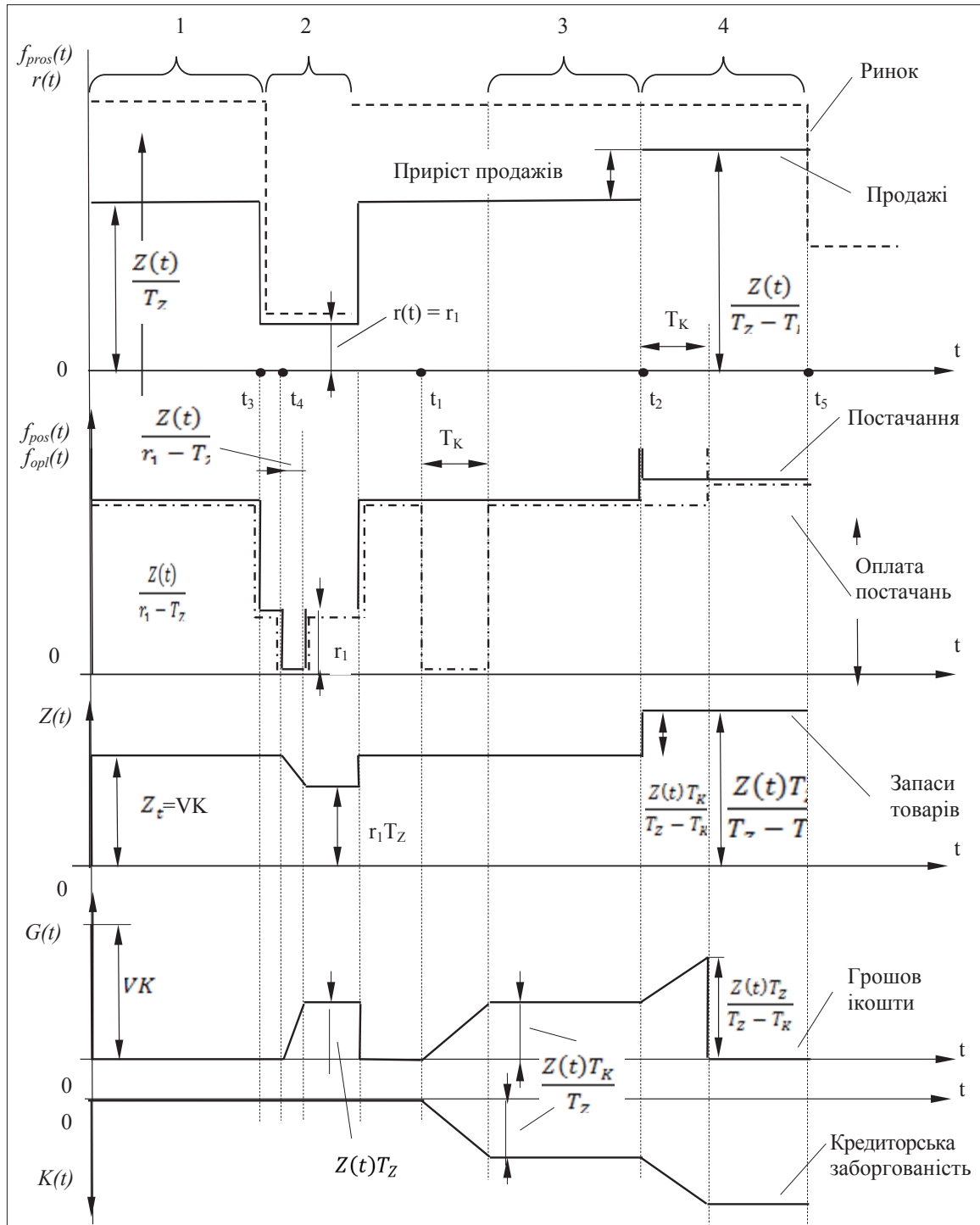


Рис. 2. Зміна показників функціонування підприємства у період коливань ринкової кон'юнктури у короткотерміновому періоді

Джерело: розроблено автором



На початку періоду планування (відрізок 1) до статутного фонду підприємства вноситься певна сума коштів  $SF > 0$  у грошовій формі (точка  $D(0)$  на графіку грошових коштів). Якщо врахувати, що на цей момент власні кошти підприємства  $VK$  були відсутні, їх абсолютна величина прирівнюється до суми статутного внеску грошових коштів:

$$VK = -SF, D(0) = SF. \quad (7)$$

Стан підприємства у цій точці описується балансовою залежністю, яка враховує ту обставину, що на момент початку діяльності запаси і кредиторська заборгованість відсутні  $D(0) + VK = 0$ .

Досягнення максимуму продажів передбачає якнайшвидшу конвертацію всіх наявних коштів в запас товарів (імпульсне зменшення коштів до нульового рівня у точці  $D(0)$  на графіку грошових коштів з метою придбання товарів, що знаходять своє відображення на графіку інтенсивності потоку продажів).

Логікою побудови математичної моделі передбачається, що навіть за умови необмежено високої інтенсивності потоку одномоментного придбання товарів, площа імпульсу, що визначається інтегралами (1) та (2), дорівнює величині партії придбаного товару.

Після завершення операції постачання запас товарів привинюється до обсягу власних коштів, продажі є максимально припустимими за даної величини запасу, а їх інтенсивність визначається за строгою залежністю (6).

Нульовий запас грошових коштів за максимального обсягу реалізації товару на кон'юнктурному відрізку 1 означає, що за негайної оплати поставок товарів справджується рівність:

$$f_{\text{pros}}(t) = f_{\text{pos}}(t) = f_{\text{opl}}(t) = f_{\text{pos}}(t). \quad (8)$$

Принциповими для підприємства є два стани.

Перший, стан «високого» ринку, характеризується тим, що максимальні припустимі продажі перевищують можливості підприємства, обмеження (5) відсутні. Для максимізації продажів підприємству слід мати якомога більший запас товарів.

Другий, стан «низького» ринку, характеризується тим, що максимальні припустимі продажі є меншими від можливостей, обмеження (5) для підприємства – суттєві.

На рис. 2 в точці  $t_3$  відрізка 2 ринок зменшується до нової величини, досягнута у минулому інтенсивність продажів стає надлишковою  $r_1 < T_z$ . У цьому разі можливою є реалізація одного з двох варіантів дії.

За першим вся виручка негайно спрямовується на поповнення запасу, як це було в період «високого» ринку. При цьому інтенсивність потоку продажів, а також оплати поставок підтримується на максимально можливому рівні  $r_1$ . Цьому сценарію розвитку подій відповідає відрізок  $[t_3, t_4]$  на ділянці 2 рис. 2.

За другим, починаючи з точки  $t_4$ , тимчасово припиняються постачання, їх синхронна оплата, за рахунок чого досягається зменшення товарного запасу. Одночасно продажі є максимально можливими, дорівнюють величині  $r_1$ . Це тягне за собою скорочення запасу товарів із такою ж швидкістю, але лише до величини  $r_1 T_z$ , після чого починає даватися взнаки обмеженість продаж попитом, настає момент, коли їх неможливо підтримувати на максимальному рівні  $r_1$ . Час, протягом якого поставки призупиняються, розраховується за залежністю (7).

$$\frac{(SF - r_1 T_z)}{r_1} = \frac{SF}{r_1} - T_z, \quad (9)$$

де  $(SF - r_1 T_z)$  – величина надлишкового запасу товару.

Паралельно відбувається рівнозначне за величиною, від нульового значення, до рівня

$$r_1 \left( \frac{SF}{r_1} - T_z \right) = SF - r_1 T_z \quad (10)$$

нарощування суми грошових коштів підприємства, що розраховується як добуток швидкості  $r_1$  на час зростання (9).

Перевірка цього твердження за балансовою схемою (4), враховуючи нульове значення кредиторської заборгованості та постійний обсяг власних коштів, дає аналогічний результат.

Після відновлення постачань, щоб підтримати необхідний запас товарів, їх інтенсивність повинна дорівнювати продажам  $r_1$ . До досягнення точки  $t_1$ , в кінці відрізка 2 рисунку 2, підприємство функціонує, як на попередньому відрізку 1.

У момент досягнення точки  $t_1$  підприємство отримує можливість користуватись товарним кредитом. На відрізку  $[t_1, t_2]$ , тобто до закінчення періоду 3, залишаються незмінними інтенсивність потоків продажів і поставок, отже, величина запасів. Надання відстрочок на період  $T_k$  відображено тимчасовою відсутністю на відрізку  $[t_1, t_1 + T_k]$  оплати постачань, що приводить до росту грошових коштів і одночасного виникнення кредиторської заборгованості. Якщо нарощування грошових коштів відбувається зі швидкістю  $a$  відтік у вигляді оплати постачань відсутній, грошові кошти лінійно зростають зі швидкістю притоку і протягом часу  $T_k$  збільшуються від нульового рівня до розміру. Абсолютна величина кредиторської заборгованості за той же час також змінюється лінійно, стає від'ємною (відтік за відсутності притоку) і чисельно дорівнює розміру збільшення фонду грошових коштів підприємства.

Новий стан підприємства на відрізку 3 характеризується збільшенням у результаті отримання товарного кредиту обсягу джерел коштів (кредиторської заборгованості), росту активів на ту ж суму. Якщо активи зростають за незмінного рівня запасу, продажів і поставок, існує можливість збільшити продажі, одночасно конвертувати активи у вигляді грошових коштів у запас товарів. Очевидно, що це можна зробити шляхом одноразового постачання партії товарів у момент часу  $t_2$ . При цьому максимум продажів після разового постачання (відрізок 4) досягається, якщо величина партії більша від наявної суми грошей.

Стрибокподібне збільшення в момент  $t_2$  запасу товарів викликає у відповідності до (5) зростання інтенсивності продажів. Це означає, що інтенсивність потоку поставок після моменту  $t_2$  для збалансування запасу товарів необхідно підтримувати на рівні підвищеної інтенсивності потоку продажів. Оскільки оплата затримується відносно самих поставок, в момент часу  $t_2 + T_k$  необхідно одномоментно витратити суму на оплату партії, після чого інтенсивність потоку стає рівною новій підвищеній інтенсивності поставок. Сума може бути не більшою величини грошових коштів у момент оплати  $t_2 + T_k$ , виходячи з чого визначається максимально можлива величина партії, отже, максимальний приріст продажів. Величина грошових коштів на момент часу  $t_2 + T_k$  складається з суми, що склалася на відрізку 3 і лінійного приросту на відрізку  $[t_2, t_2 + T_k]$ . Приріст виникає внаслідок перевищення притоку грошових коштів над відтоком: притік збільшується у результаті поставки партії і приросту запасу товарів, а відтік залишається на минулому, заниженому рівні відрізку 3, оскільки протягом періоду  $T_k$  оплачувались поставки попереднього рівня інтенсивності.

У результаті розрахунків, що передбачають використання формули визначення інтенсивності потоку продажів

на відрізьку 4,  $\frac{x+z(t)}{T_z}$ , встановлення приросту грошових коштів, що визначається як різниця між інтенсивністю продажів та інтенсивністю оплати:

$$\frac{x+z(t)}{T_z} - \frac{z(t)}{T_z} = \frac{x}{T_z}, \quad (11)$$

розрахунку приросту грошових коштів на відрізьку 4 протягом часу  $T_K$  зі швидкістю, що ідентифікована на попередніх етапах проведення обчислень  $\frac{x}{T_z} = T_K$ , викладених вище міркувань про розмір суми грошових коштів на момент оплати партії  $t_2 + T_K$ , що враховує грошові кошти на попередньому відрізьку 3 плюс їх приріст

$$SF \frac{T_K}{T_z} + x \frac{T_K}{T_z} = (SF + x) \frac{T_K}{T_z}, \quad (12)$$

а також того, що вона повинна дорівнювати величині партії  $(SF + x) \frac{T_K}{T_z} = X$ , отримаємо, що шуканий розмір партії:

$$X = SF \frac{T_K}{T_z - T_K}. \quad (13)$$

Якщо  $T_z > T_K$ , розрахована таким чином величина буде більшою від суми грошових коштів на відрізьку 3, тоді  $SF \frac{T_K}{T_z - T_K} > SF \frac{T_K}{T_z}$ .

Інтенсивність продажів визначимо у результаті підстановки (13) в (10):

$$\frac{x+z(t)}{T_z} = \frac{SF \frac{T_K}{T_z - T_K} + SF}{T_z} = \frac{SF \frac{T_z}{T_z - T_K}}{T_z} = \frac{SF}{T_z - T_K}. \quad (14)$$

На відрізьку 4 реалізується максимально припустима інтенсивність продажів, тому виявляється можливим розрахувати максимальний приріст продажів, що отримується за рахунок товарного кредиту у порівнянні з тим випадком, коли відстрочення платежів не надається:

$$\begin{aligned} & \left( \frac{T}{|z - T_K|} \right) T_K \cdot \\ & \frac{SF}{T_z - T_K} - \frac{SF}{T_z} = SF \frac{T_K}{T_z} \end{aligned} \quad (15)$$

У момент  $t_5$  виникає ситуація, що є аналогічною до ситуації різкого скорочення попиту у разі «низького» ринку. Це означає, що останній зменшується до величини меншої, ніж інтенсивність продажів на відрізьку 4. Нерівність (5) перетворюється до вигляду  $f_{\text{pros}}(t)$ , тобто фактором обмеження продажів визначається не величина запасу, а ринок.

Безпосередньо після моменту «зменшення» ринку, відразу біля точки  $t_5$  на осі часу продажі стають рівними ринку і, одночасно, меншими ніж продажі і постачання на відрізьку 4. Цього ж моменту оплата постачань залишається на рівні поставок на відрізьку 4, тобто менше продажів, адже оплата відстає від постачань. Відповідно, відтік грошових коштів, у вигляді оплати, стає більшим притоку за постачаннями. З огляду на те, що в момент  $t_5$  запас грошей нульовий, настає дефіцит грошових коштів, ситуація неплатоспроможності: постачання не можуть бути оплачені вчасно. Ситуація дефіциту не залежить від того, настільки суттєво змінився ринок у порівнянні з продажами на попередньому відрізьку 4 оскільки грошові кошти на його протязі точно дорівнюють 0. Наявність певного запасу грошових коштів на відрізьку 4, що могла б забезпечити запобігання дефіциту готівки, не дозволила б досягти максимуму продажів. Загальний висновок: максимум продажів на відрізьку 4 досягається ціною неприпустимо високого рівня загрози банкрутства, неплатоспроможності підприємства.

Як наслідок з'ясованої неприпустимості функціонування підприємства в умовах дефіциту платоспроможності виникають питання про величину необхідних запасів грошових коштів на відрізьку 4, а також про управління потоками підприємства при переході до «низького» ринку. Питання не може бути вирішено інакше, ніж шляхом свідомих втрати продажів на відрізьку 4.

Якщо припустити, що підприємство функціонує з певною інтенсивністю продажів, яка є меншою на величину  $\Delta 1f_{\text{pros}}$  від максимально можливих, на ньому формується запас грошових коштів за рахунок «недобору максимальних продажів». Постає проблема визначення припустимого зменшення продажів  $\Delta 2f_{\text{pros}}$  у момент  $t_5$  (по відношенню до максимально можливого рівня) з метою досягнення деякого нового постійного рівня за умови, що запас грошових коштів для даного рівня продажів є максимальним.

Після моменту зниження продажів притік грошових коштів зменшиться, а відтік у вигляді оплати постачань тривалістю залишиться більш високим. Внаслідок цього, запас грошових коштів рівномірно скорочується до нуля.

Якщо позначити через  $D_{\text{почат}}$  запас грошових коштів для випадку функціонування підприємства у точці  $t_5$  на зазначених вище умовах, справедливою буде залежність:

$$\frac{SF}{T_z - T_K} = \frac{\Delta 1f_{\text{pros}}}{D_{\text{почат}}} \Rightarrow D_{\text{почат}} = (T_z - T_K) \Delta 1f_{\text{pros}}. \quad (16)$$

Швидкість зменшення грошових коштів буде дорівнювати різниці між «ноюю» та «старою» інтенсивністю продажів:

$$\left[ \frac{SF}{T_z - T_K} - \Delta 1f_{\text{pros}} \right] - \left[ \frac{SF}{T_z - T_K} - \Delta 2f_{\text{pros}} \right] = \Delta 2f_{\text{pros}} - \Delta 1f_{\text{pros}}.$$

Зменшуючись із такою швидкістю, грошові кошти протягом часу  $T_K$  мають бути повністю використані:

$$\begin{aligned} (\Delta 2f_{\text{pros}} - \Delta 1f_{\text{pros}}) T_K &= (T_z - T_K) \Delta 1f_{\text{pros}} \Rightarrow \Delta 2f_{\text{pros}} T_K = \\ &= \Delta 1f_{\text{pros}} T_z \Rightarrow \Delta 2f_{\text{pros}} T_K = \frac{T_z}{T_K} \Delta 1f_{\text{pros}}, \end{aligned} \quad (17)$$

де  $\frac{T_z}{T_K} > 1$ .

Для того, щоб після повного використання грошових коштів вони залишалися на нульовому рівні, оплата повинна стати рівною продажам. Це стає можливим, якщо у момент зменшення продажів поставки зменшуються до такого ж рівня (після моменту  $t_5$  запас товарів залишається незмінним). Такий перехід доцільно назвати ступінчастим зменшенням продажів та постачань.

У новому положенні величина запасів є надлишковою для даної інтенсивності продажів. Весь надлишковий запас товарів у цьому разі слід конвертувати в грошові кошти (за незмінної інтенсивності продажів) шляхом тимчасового призупинення постачань. З моменту призупинення постачань продажі залишаються на незмінному рівні, у підсумку чого запас товарів лінійно зменшується. На протязі відрізка часу після цього моменту оплата залишається на постійному рівні, тобто притік і відтік грошових коштів однаковий, а запаси грошових засобів залишаються нульовими. Постачання повинні залишатись нульовими протягом певного часу  $\tau$ , впродовж якого весь надлишковий запас товарів буде вичерпано, а новий рівень запасу зменшиться до мінімально необхідного для даних продажів.

Виходячи з цього, розраховується величина  $\tau$ , що виражає тривалість часу ступінчастого зменшення продажів товарів за умови, що інтенсивність продажів товарів за собівартістю залишається незмінною:

$$\tau = \frac{T_z - T_K}{1 - \frac{\Delta_2 f_{pros}(T_z - T_K)}{SF}} \quad (18)$$

Таким чином, різке, ступінчасте зменшення продажів у момент  $t_z$  є можливим на величину, що визначається за співвідношенням (18). При цьому новий стан вважається припустимим, є таким, що прирівнюється до вихідного, адже передбачає запас грошових коштів, що є максимальним за даних потоків продажу. Оцінити значення величини можливого скорочення продажів можна, якщо з'ясувати значення коефіцієнта у виразі (17). Фактично це значення може бути одержано з інтервальних значень аналітичного коефіцієнту покриття, який розраховується як відношення суми обігових активів до суми поточних (короткотермінових) пасивів. Якщо врахувати, що нормативне значення коефіцієнту покриття змінюється у межах 1,5–2,0, то в цих же межах перебуває і значення  $\frac{T_z}{T_K}$ .

Прийняття цього співвідношення у якості базового означає:

– по-перше, зменшення продажів у відповідності до виразу (17) є припустимим на величину, що дорівнює ( $\frac{T_z}{T_K} = 2,0$ ) або складає половину ( $\frac{T_z}{T_K} = 1,5$ ) вихідного «недобору максимальних продажів»  $\Delta_2 f_{pros}$ ;

– по-друге, значення згаданого «недобору максимальних продажів» не може складати значну частину від максимуму показника.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підводячи загальні підсумки, зазначимо, що сезонні коливання кон'юнктури на продукцію промислових підприємств в окремих галузях спричиняють суттєвий вплив на інтенсивність потоку коштів, які визначають рівень його життєздатності у довготривалій перспективі. У результаті пошуку вирішення проблеми розроблено математичну модель, що описує часові та обсягові параметри завчасного зменшення рівня продажів продукції до моменту очікуваного «падіння» ринку. Модель забезпечує принципові умови функціонування промислового підприємства навіть за умов різкого сезонного зменшення попиту на продукцію зі збереженням продаж на максимально можливому рівні протягом періоду підвищеного попиту, даючи можливість запобігти явища дефіциту коштів, тобто загрози банкрутства, протягом періоду «низького» ринку. Подальші наукові дослідження у даному напрямі доцільно пов'язати з удосконаленням наявної та розробкою нових моделей забезпечення життєздатності промислових підприємств, а також упровадженням наукових результатів у практичну діяльність.

#### Список використаних джерел:

1. Эшби У.Р. Введение в кибернетику / У.Р. Эшби. – М.: Наука, 1975. – 427 с.
2. Beer, S. Brain of the Firm; The Penguin Press, London, Herder and Herder, USA, 1972.
3. Beer, S. The Heart of Enterprise; John Wiley, London and New York, 1979.
4. Beer, S. Diagnosing the System for Organizations; John Wiley, New York, 1985.
5. Алехин А.Б. Жизнеспособность промышленных предприятий: формализация и оценка / А.Б. Алехин // Вісник Маріупольського державного університету. – 2012. – №3 – С. 22–31.
6. Бондаренко В.М. Моніторинг і діагностика життєздатності підприємства з використанням зарубіжних моделей / В.М. Бондаренко // Економіка та держава. – Київ, 2009. – № 6 (78). – С. 47–50.
7. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства» / В. Кифяк // Економічний аналіз : зб. наук. пр. / Тернопільський нац. екон. ун-т. – 2011. – Вип. 8, ч. 2. – С. 190–194.
8. Лепейко Т.І. Розкриття сутності функціонування та розвитку підприємства/ Т.І. Лепейко, О.В. Мазоренко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наукових праць : у 5 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – Вип. 232, Т. V. – С. 1226–1231.
9. Методология моделирования жизнеспособных систем в экономике: [монография] / Ю.Г. Лысенко, В.Н. Тимохин, Р.А. Руденский [и др.]. – Донецк : Юго-Восток Лтд, 2009. – 350 с.
10. Мартиненко В. П. Стратегія життєздатності промислових підприємств: Монограф. / В.П. Мартиненко; Н-д. екон. ін-т. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 327 с.
11. Сергеева, Л.Н. Концепція моделювання стійкості життєздатної соціально-економічної системи/ Л.Н. Сергеева, А.В. Бакурова // Економічна кібернетика: зб. наук. пр. – Донецьк, 2009. – Вип. 55–56. – С. 36–42.
12. Шпілевська Г.М. Механізм формування фінансової життєздатності підприємства на основі принципів організації життєздатних систем Стаффорда Біра / Г.М. Шпілевська // Бизнес информ : наук. журнал. – 2010. – № 5 (1). – С. 113–117.
13. Сохацька В.Г. Формування динамічної моделі прогнозування конкурентоспроможності продукції в умовах сезонного попиту / В.Г. Сохацька // Економіка і управління. – 2015. – № 2. – С. 79–85.
14. Жовновач Р.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування: монографія / Р.І. Жовновач. – Кіровоград : Ексклюзив-Систем, 2015. – 384 с.

**Аннотация.** Стаття посвящена проблеме обеспечения жизнеспособности промышленных предприятий. Рассмотрена сущность жизнеспособности предприятий и выделены основные составляющие ее обеспечения. Отмечено наличие сезонных колебаний спроса на продукцию промышленных предприятий в отдельных отраслях экономики, а также осложнения внутриотраслевых и межотраслевых связей между рынками и ресурсами. Обоснована необходимость учета сезонных колебаний при планировании деятельности промышленных предприятий и определены меры обеспечения их жизнеспособности. Предложена модель обеспечения жизнеспособности промышленных предприятий в условиях сезонного колебания спроса на продукцию, которая описывает временные и объемные параметры преждевременного снижения уровня продаж продукции до момента ожидаемого «падения» рынка.

**Ключевые слова:** промышленное предприятие, жизнеспособность, сезонные колебания, обеспечение функционирования, обеспечение развития, интенсивность продаж.

**Summary.** The article discloses the issue of viability providing into industrial enterprises. The essence of viability of enterprises was considered and the constituents of their providing were highlighted. The presence of seasonal variations of demand for products in separate industries and complications intra and interbranch linkages between markets and resources were noted. The necessity to taking into account seasonal to the factor at the planning of enterprises activity was grounded and the measures of their viability were defined. The model for providing the viability of industrial enterprises under the seasonal conditions of fluctuations in demand for products was suggested. This model describes the time and amount value of early level reduction in sales of the products until the expected "fall" of the market.

**Key words:** industrial enterprise, viability, seasonal fluctuations, functioning support, development support, sales intensity.



**Кацемир Я. В.**  
*аспирант кафедры менеджмента и маркетинга  
Херсонского национального технического университета*

**Katsemir Y. V.**  
*Postgraduate Student of the Department of Management and Marketing  
Kherson National Technical University*

## ПОЛЕЗНОСТЬ УСЛУГ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПОВЫШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА

### THE USEFULNESS OF THE SERVICES COMPONENT OF THE CONSUMER ATTRACTIVENESS OF THE TOURIST PRODUCT

**Аннотация.** В работе исследованы особенности формирования и обеспечения полезности туристического продукта. Рассмотрены основные подходы к определению сущности полезности. Выделены потребительские (осозаемые и неосозаемые) характеристики туристического продукта. Определена целесообразность ориентации хозяйственной деятельности туристических предприятий на потребительские ценности. Представлена оценка доминирующих компонентов потребительских характеристик туристского продукта, обуславливающих формирование потребительской ценности.

**Ключевые слова:** полезность, потребительская полезность, потребительская привлекательность, туристический продукт, потребительские характеристики туристического продукта.

Введение и постановка проблемы. На фоне глобального экономического и финансового кризиса возрастает нестабильность предпринимательской среды, что диктует жесткие требования к субъектам хозяйственной деятельности в борьбе «за выживание». В полной мере это касается и туристических предприятий. Туроператоры и турагенты активно ищут различные способы сохранения и расширения рыночной доли, разрабатывая и реализуя в условиях перенасыщенности предложения на туристическом рынке, соответствующие стратегические планы и оперативные действия. Интерес к развитию туризма объясняется рядом особенностей, обеспечивающих его привлекательность. Среди традиционных подходов к управлению привлекательностью туристического продукта особое место занимает системный подход. Определение системы в общепринятом понимании выглядит как определенная совокупность, состоящая из взаимозависимых частей, каждая из которых вносит свой вклад в обобщенные характеристики системы [1, с. 226].

Системный подход в управлении параметрами привлекательности туристического продукта рассматривает туристическое предложение как целостную совокупность различных видов предлагаемых услуг и параметров туристического продукта, находящихся во взаимосвязи как между собой, так и с внешней средой, предполагает учет всех факторов, влияющих на ее конечный элемент – потребительскую привлекательность туристического продукта, акцентируя внимание на прямой, обратной и косвенной взаимосвязи между параметрами туристического продукта, при этом изменения в одном параметре туристического продукта неизменно вызывают изменения в других [2, с. 105].

Туристический продукт как товар определяется потребительской полезностью, то есть способностью удовлетворять определенные рекреационные потребности людей. Полезность туристического продукта определяется его ценностью для субъекта. Поэтому предприятия, занимающиеся организацией путешествий, должны создавать такой туристический продукт, который был бы ценен для

максимально большего количества людей. Тогда можно рассчитывать на массовое потребление.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема полезности остается предметом разногласий в экономической науке, начиная с XVIII века, когда возникла объективная теория полезности (Е. Кондильяк, Ф. Галиани). Субъективная теория полезности сделала попытку решить эту задачу на основе полезности в зависимости от того, как меняется психологическая оценка товаров и услуг. Она существует в двух вариантах – кардиналистская (В. Жевонс, А. Маршалл, К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер и др.) и ординалистская (В. Парето, Слуцкий, Дж. Хикс, Ф. Эджуорт и др.). Вопросы полезности туристического продукта частично рассмотрены в работах украинских исследователей И.В. Журило, Т.И. Ткаченко, Н.И. Чухрай, Л.С. Лисовской.

Целью работы является исследование сущности полезности туристического продукта, определение факторов, которые определяют полезность туристического продукта, и установление влияния полезности на повышение потребительской привлекательности туристического продукта.

Результаты исследования. Привлекательность туристического продукта представляет собой системный комплекс факторов производства и реализации туристических продуктов и услуг. В современных условиях функционирования туристических предприятий при развитой сети туристических рынков и большом количестве фирм, представленных на них, основное направление деятельности туристических предприятий заключается в формировании привлекательности туристического продукта, которое проявляется в своей конечной цели – в расширении потоков туристов, получении прибыли и обеспечении конкурентоспособности разрабатываемых туристических продуктов. Это характеризует устойчивость туристического предприятия [3, с. 16, 4, с. 39].

Для того чтобы создать туристический продукт, адаптированный под потребителя, то есть тот продукт, который будет самым привлекательным, важно исследовать,



что именно является полезным для потребителя туристических услуг.

Термин «полезность» означает способность удовлетворения определенных потребностей индивида. При применении теории полезности следует придерживаться научного подхода ординалистов, которые считают, что индивид может лишь сравнивать полезности наборов благ, определяя при этом, какой из наборов желаннее для него.

Потребительская полезность туристического продукта – это способность туристического продукта удовлетворять человеческую потребность. Она базируется на внутренних свойствах объекта и на потребности человека, которые определяются объективными биологическими свойствами организма, соотношенным с объективными условиями окружающего мира, пропущенными через культурный контекст, и различиями в индивидуальных предпочтениях [5, с. 52].

Туристическое предприятие должно быть заинтересованным в том, чтобы потребительские свойства предлагаемых туристических продуктов максимально соответствовали требованиям потребителя. Туроператоры должны создавать, а турагенты – реализовывать туристический продукт, привлекательный для различных сегментов туристов, то есть их практические ориентиры находятся в плоскости атрактивности и организационно-экономической доступности туристского продукта; степени его универсальности или специализированности; возможности сочетания туристических услуг с другими основными и дополнительными, которые обусловят высокий уровень удовлетворения туристическим продуктом [6, с. 10].

Рассматривая потребительскую полезность туристического продукта, можно выделить доминирующие компоненты, которые выражаются через показатели качества, назначения, безопасности, цены, профессиональной компетенции персонала, нематериальных активов и экологичности.

Целью процесса формирования потребительской полезности туристического продукта является объективное определение потребительских свойств (совокупности характеристик), которые должны быть присущими туристическому продукту относительно восприятия и оценки потребителями [7].

Функциональные выгоды туристического продукта можно оценить через показатели назначения. Доступность товара или услуги для потребителя важна не сама по себе, а именно в тот момент времени и в том месте, которые для него являются актуальными.

Полезность времени – это выгода, созданная за счет «чего-то» в необходимое время.

Полезность места – это выгода, которая создается для того, чтобы сделать товар доступным для приобретения и потребления в необходимом месте.

Полезность продаж характеризует уровень удовлетворения услугами, связанными с процессом теоретического или практического ознакомления потребителей с параметрами туристического продукта.

Полезность использования туристического продукта известного бренда туристического предприятия заключается в обеспечении уверенности в правильности выбора решения о покупке и, соответственно, уменьшении риска приобретения; придании эмоциональной окраски и улучшении восприятия туристического продукта; предоставлении потребителю ощущения принадлежности к определенной общественной группе и повышении статуса потребителя.

В ходе исследований было установлено, что полезности присущи не только объективные, но и субъективные качества, она является делом индивидуального вкуса и восприятия. Один и тот же товар имеет разную полез-

ность для различных потребителей. По этой причине отвергли саму возможность количественного измерения полезности. Считалось, что субъективная природа полезности чувствительна только к ординалистичному (порядковому) ранжированию. Расставляя ординалистичные предпочтения, человек должен только ранжировать степень – от высшего к низшему, от лучшего к худшему, от максимально удовлетворительного до минимально удовлетворительного. Задачи формирования и обеспечения полезности туристического продукта являются сложными и многофакторными.

В условиях высококонкурентного динамичного рынка привлекательным можно назвать того субъекта, который предлагает потребителям большую полезность для удовлетворения потребностей при минимально возможной цене владения и потребления блага. В XX веке развит маркетинговый подход к достижению рыночных целей организации, который «призывает» распознавать потребительские нужды и обеспечивать целевых клиентов большей ценностью, чем конкуренты.

Во время покупки товара или услуги индивид «оценивает» потребительские выгоды, «исследует» их качество, сопоставляет потребительскую ценность различных товаров и услуг, ожидаемые выгоды и необходимые затраты для их получения. Процесс восприятия полезностей связан не только с познавательными, но и с эмоциональными процессами [8, с. 258].

К осязуемым потребительским характеристикам туристического продукта относятся показатели:

1. Качества (гарантии предоставление различных видов туристических услуг во время путешествия, комфортность условий, качество процесса обслуживания, организации и продвижения тура).
2. Назначения (комплексность тура, информационная поддержка поисковой системы туров, анимационное сопровождение тура, маркетинговые характеристики туристического продукта).
3. Безопасности (наличие программ страхования, комплексная безопасность тура, стандартизация туристических услуг, социальная адаптация потребителя).
4. Цены (ценовые предложения турпродуктов, система скидок на турпродукты, сезонная дифференциация цен на турпродукты).

К неосязаемым потребительским характеристикам туристического продукта можно отнести показатели:

1. Профессиональной компетенции персонала (уровень квалификации и профессионализма менеджеров, профессиональная этика, культура, самостоятельность, исполнительность).
2. Нематериальных активов (бренд туристического предприятия, коммуникационная политика, наличие клиентской базы, системы мониторинга лояльности потребителей)
3. Экологичности (экологическая устойчивость туров в контексте обеспечения сбалансированного развития природно-экологической системы).

Для формирования привлекательного туристического продукта используется принцип целенаправленности, предполагающий проведение исследований туристических потоков Украины относительно предпочтений туристов и цели путешествия. Используя классификатор туристических маршрутов, где выделены главные цели путешествия (познавательные; спортивные; самостоятельные, в том числе с активными методами передвижения; экскурсионные, деловые, конгресс-туризм; курортные, лечебные; горнолыжные; фестивальные; охотничьи; шоп-туризм; религиозные; экстремальные, обучающие), сформулирована таблица 1.1.

Таблица 1.1

**Распределение туристов, обслуженных туроператорами  
и турагентами, с целью поездки и видами туризма, человек**

| Показатели                     | 2015 год  |                               |              |         |                   |                                                                   |        |                           |
|--------------------------------|-----------|-------------------------------|--------------|---------|-------------------|-------------------------------------------------------------------|--------|---------------------------|
|                                | Всего     | В том числе с целью поездки   |              |         |                   |                                                                   |        | Дети в возрасте до 17 лет |
|                                |           | Служебная, деловая ,<br>учеба | Досуг, отдых | Лечение | Спортивный туризм | Специализированный туризм (религиозные, фестивальные, шоп-туризм) | Другое |                           |
| Всего обслужено туристов       | 1 814 827 | 178 832                       | 1 510 668    | 29 865  | 2019              | 1174                                                              | 92 269 | 135 656                   |
| из них:                        |           |                               |              |         |                   |                                                                   |        |                           |
| въездных (иностраннх) туристов | 14 550    | 2195                          | 9782         | 2427    | –                 | 81                                                                | 65     | 46                        |
| выездных туристов              | 1 498 412 | 68 905                        | 1 342 243    | 1147    | 946               | 1027                                                              | 84 144 | 118 360                   |
| внутренних туристов            | 301 865   | 107 732                       | 158 643      | 26291   | 1073              | 66                                                                | 8060   | 17 250                    |

*Систематизировано и обобщено автором на основе [9, с. 34–35]*

Из таблицы видно, что в 2015 году путешествия туристов происходили с познавательной и экскурсионной целью. Но эта тенденция все равно не на пользу развития туристического рынка Украины, потому что выездных туристов на 1 181 997 человек больше, чем внутренних и въездных. Это свидетельствует о том, что туристов больше привлекают исторические и рекреационные ресурсы других стран, чем нашего государства. Для использования принципов формирования привлекательного туристического продукта надо исследовать факторы, которые раскрывают каждый из принципов и влияют на формирование туристических маршрутов.

Во время создания туристического продукта разработчику предлагается воплотить идею на трех этапах [10, с. 40–42].

На первом этапе определяется, какой продукт будет получать потребитель, поскольку, приобретая его, потребитель прежде всего надеется подлечиться, развлечься, удовлетворить другие потребности. В случае с туристическим продуктом это его сердцевина (транспорт, проживание, развлечение, лечение).

На втором этапе разработчик должен сделать туристический продукт готовым к реализации и привлекательным для клиентов. Для этого он должен соответствовать следующим условиям:

- иметь набор разнообразных услуг;
- иметь определенный уровень качества;
- иметь продуманный имидж;
- быть подкрепленным рекламой, информацией.

На третьем, заключительном этапе созданный продукт следует подкрепить гарантиями того, что потреби-

тель обязательно получит обещанные выгоды в полном объеме, а если туристическая фирма через определенные причины не сможет удовлетворить всех ожиданий, то потери потребителя будут полностью компенсированы.

На этом этапе можно подкрепить туристический продукт такими гарантиями, как:

- полнота и качество заявленных услуг;
- возврат денег в случае неудовлетворенности туриста;
- страхование туриста во время путешествия;
- возможности скидок или рассрочки платежа и тому подобное.

Выводы: Руководствуясь предложенными методическими основами процесса формирования потребительской привлекательности туристических продуктов, отметим, что представленная процедура исследования позволяет туристическим предприятиям:

- осуществлять исследование потребительских характеристик туристических продуктов независимо от вида туризма и цели путешествия;
- оценивать степень влияния процессов на соответствие уровню удовлетворенности потребителей туристическими продуктами;
- формировать решения, направленные на улучшение потребительских характеристик туристического продукта по ключевым направлениям формирования потребительской полезности;
- уменьшить так называемое расстояние между ожидаемыми и полученными потребительскими свойствами туристического продукта.

**Список использованных источников:**

1. Чемерис А. Системный подход к принятию управленческих решений / А. Чемерис // Вестник Украинской Академии государственного управления при Президенте Украины. – 2001. – № 4. – С. 224–233.
2. Должикова-Полищук Л.В. Особенности и тенденции управления туристической деятельности / Л.В. Должикова-Полищук // Актуальные проблемы экономики. – 2014. – № 9 (159). – С. 103–112.
3. Карпова Г.А., Хорева Л.В. Экономика и управление туристической деятельностью. СПб: Изд.-во СПб ГУЭФ. – 2011. – 135 с.
4. Орхименко А.Г. Тенденции формирования въездного туристического потока в Украину / А.Г. Орхименко // Экономический опис, XXI, 2012. – № 9. – С. 38–42.
5. Самойленко К.В. Необходимость использования информационной логистики в контексте обеспечения полезности туристического продукта, Technology audi Tandproduc Tionreserves – № 6/2(20), 2014, с. 51–56.
6. Ткаченко Т. Формирование потребительской ценности туристического продукта // Товары и рынки. – 2012. – № 2. – С. 5–16

7. Бойко Н.Г. Инструментальная среда исследовательского процесса формирования потребительской ценности туристического продукта [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.chtei-knteu.cv.ua/herald\\_ru/content/download/archive/2010/v2/NV-2010-V2\\_30.pdf](http://www.chtei-knteu.cv.ua/herald_ru/content/download/archive/2010/v2/NV-2010-V2_30.pdf)
8. Мочерный С.В. Экономическая теория: [учеб. пособ.] / С.В. Мочерный. – К. : Академия, 2003.
9. Государственная служба статистики Украины. Статистический бюллетень «Туристическая деятельность в Украине» Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Маркетинг турпродукта – Мунин Г.Б. Учебник для студ. высших учебных заведений, НАНУ ; Совет по изучению производительных сил Украины ; Киевский национальный ун-т культуры и искусств ; Европейский ун-т ; за заг. ред. Г.Б. Мунина, А.А. Гаци, в-во Кондор, Киев 2009, 394 с.

**Анотація.** У статті досліджено особливості формування та забезпечення корисності туристичного продукту. Розглянуто основні підходи до визначення сутності корисності. Виокремлено споживчі (відчутні та невідчутні) характеристики туристичного продукту. Визначено доцільність орієнтації господарської діяльності туристичних підприємств на споживчі цінності. Подана оцінка домінуючих компонентів споживчих характеристик туристського продукту, які зумовлюють формування споживчої цінності.

**Ключові слова:** корисність, споживча корисність, споживча привабливість, туристичний продукт, споживчі характеристики туристичного продукту.

**Summary.** The paper examines the features of formation and utility providing of the tourist product. The main approaches to the definition of utility. Dedicated consumer (tangible and intangible) characteristics of tourist product. The reasonability of the orientation of the economic activity of tourism enterprises in customer value. The method of evaluating the dominant components of consumer characteristics of tourist product, contributing to the formation of consumer values.

**Key words:** utility, consumer utility, consumer appeal, tourism product, consumer characteristics of tourist product.

УДК 338.567:005.95/96

**Кір'ян О. І.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри менеджменту*

*Української інженерно-педагогічної академії*

**Kirian O. I.**

*Candidate of economic Sciences, Associate Professor,*

*Associate Professor Department of management*

*Ukrainian engineering-pedagogical Academy*

## ПОЗИТИВНИЙ ВЗАЄМОВПЛИВ УЧАСНИКІВ ЗОВНІШНЬОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

## THE MUTUAL POSITIVE INFLUENCE ON THE PARTICIPANTS OF THE EXTERNAL COMPETITIVE ENVIRONMENT

**Анотація.** У статті проаналізовано зміст терміна «конкуренція», запропоновано своє розуміння цього терміна. Також розглянуто позитивний вплив конкуренції на учасників ринкових відносин – на державу, споживача, безпосередньо виробника та його персонал. У результаті зроблено висновки про суттєвий позитивний вплив конкуренції на стан суб'єкта ринку (виробника), вигоди від її наявності для відповідного споживача та держави загалом. У роботі розкрито зміст та обґрунтовані причини наявності цих вигод.

**Ключові слова:** конкуренція, переваги конкуренції, суб'єкт ринку, підприємство, держава, споживач, постачальник, конкурентне середовище, зовнішнє середовище.

**Вступ та постановка проблеми.** Діяльність підприємств та організацій в сучасних економічних умовах проходить під значним впливом багатьох чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Одним із таких чинників є конкуренція. До цього поняття звикли ставитися як до постійного атрибуту ринкової економіки [1; 2], інколи вже майже не замислюючись про його різноплановий зміст. Більшістю пересічних громадян та учасників ринкових відносин конкуренція сприймається як негативне явище, що викликає

різке суперництво між компаніями та коливання на ринку, витіснення з ринку добросовісних виробників більш недобросовісними. Підприємства сприймають конкуренцію як перешкоду на шляху до прибуткової діяльності, як джерело збитків. При цьому більшість сприймає її лише як суперництво, не усвідомлюючи інших складників цього багатогранного явища, які можуть сприяти не тільки стабільній діяльності підприємств та організацій, але й їх постійному розвитку та покращенню стану економіки загалом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фахівці-науковці досить часто підходять до визначення конкуренції узагальнено, виділяючи більше теоретичний складник цього питання. Так, на думку М. Портера, конкуренція – це розширене суперництво [3]. Ю.І. Ребрін визначив, що це «суперництво між окремими особами або господарчими одиницями, зацікавленими в досягненні однієї й тієї ж мети на будь-якому поприщі» [4], а на думку Є.І. Мазилкіної та Г.Г. Паничкіної – «конфліктне суперництво між різними суб'єктами відносин, що виникало з різних приводів, але обов'язково приводило до отримання одним суперником переваг над іншим» [5].

Більш спрямованою на виробничі стосунки визначили конкуренцію В.В. Синяєв – «механізм суперництва між учасниками ринку за більш вигідні умови продажу товарів, послуг із метою захоплення найбільшої частки ринку та отримання прибутку» [6], Л.В. Степанов – «процес суперництва між усіма учасниками ринкового процесу у сфері виробництва товарів і (або) надання послуг за матеріальні або інші вигоди й переваги за допомогою завоювання інтересу споживачів до вироблених товарів і (або) надаваних послугам» [7], Р.А. Фатхутдинов – «процес суперництва суб'єктів із приводу реалізації ними своїх конкурентних переваг на конкретному ринку в конкретний час для одержання перемоги або досягнення інших цілей у рамках законодавства або в природних умовах» [8].

Більшість авторів звертали увагу, на наш погляд, лише на одну частину конкуренції як процесу – на суперництво підприємств між собою з метою задоволення визначених потреб, отримання переваг на ринку, завоювання ринку, споживачів та ін. На інший складник цього процесу, без якого, на наш погляд, неможливо отримати конкурентні переваги – на процес управління, звертає увагу Р.А. Фатхутдинов. Тому інше його визначення конкуренції є таким: «конкуренція – це процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами для одержання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у рамках законодавства або в природних умовах» [9].

Більш предметно щодо конкуренції та конкурентоспроможності з огляду на специфіку функціонування окремих підсистем системи управління підприємством, їх взаємозв'язку із зовнішнім середовищем підходили О.Ю. Антишцева [10], В.В. Прохорова, В.І. Чобіток [11], тоді як учасників зовнішнього середовища ринкових відносин та їх взаємодію висвітлюють більшою мірою в аналізі економіки на макрорівні [12]. Але чіткого бачення вигоди конкуренції для всіх учасників ринкових відносин майже немає.

**Метою роботи** є дослідження взаємного впливу учасників конкурентних відносин та обґрунтування позитивного складника у процесі конкурентної боротьби між учасниками ринкових відносин.

**Результати дослідження.** Єдність різних поглядів на конкуренцію полягає, виходячи з вищенаведених визначень, в одному – всі вони без винятку розглядають суперництво конкуруючих підприємств між собою. Але суперництво повинно нести переваги учасникам ринкових відносин, які в умовах кризи виробництва і споживання визначити досить складно. На наш погляд, конкуренцію можна визначити як здійснення суб'єктом ринку (підприємством) окремих заходів із метою отримання суттєвих ринкових переваг у рамках суперництва з іншими суб'єктами ринку. Звідси можна умовно розділити конкуренцію на реакційну (реакцію суб'єкту ринку на дії інших з метою досягнення їх рівня) та превентивну (впровадження суб'єктом ринку заходів, що дозволять отримати

на певний час переваги перед іншими суб'єктами ринку). Порівняємо, за яких умов більш вигідною є превентивна або реакційна конкуренція.

Наявність на ринку продукції або послуг, що мають відмінні, більш привабливі для покупця якості, навіть у незначний проміжок часу дають змогу отримати відтік споживача до відповідного суб'єкта ринку (виробника). Це дає змогу залучити додаткових споживачів, частина з яких навіть за досягнення іншими суб'єктом ринку таких самих результатів (показників ціни, якості тощо) залишиться з тим, хто першим оновив пропозицію, з огляду на що превентивна конкуренція є більш привабливою. Але варто враховувати, що не завжди витрати на впровадження нових якостей товарів та послуг дають очікуваний позитивний результат: інколи впровадження елементів конкурентної переваги не дає її фактично – споживач не оцінює ці елементи як конкурентну перевагу. Результатом стають невинуватити витрати на зміну якості (асортименту) або ціни ринкової пропозиції. З огляду на це реакційна конкуренція забезпечує підприємству впевненість у значущості впровадження новачків і роботу на вже підготовленому споживчому середовищі: відпадає необхідність переборювати консерватизм та інерцію споживача, здійснювати зайвий рекламний вплив тощо.

Порівнюючи обидві групи, відзначимо, що реакційна конкуренція несе менше ризиків в області реакції споживача на нові пропозиції, але є ризикованою з огляду на збереження споживчого середовища, тоді як превентивна конкуренція є вигідною для захоплення виробником нових обсягів та сегментів ринку, але є ризикованою з позиції окупності витрат на впровадження новачків пропозицій. Кожен суб'єкт ринку повинен обрати для себе найбільш прийнятну конкуренцію, враховуючи як переваги, так і ризики кожної (здійснюючи прогнозування вартості ризиків в обох випадках).

Виходячи з визначень конкуренції, наведених на початку цього теоретичного дослідження, та реакції на її здійснення, визначимо, які саме переваги отримує суб'єкт ринку від її наявності. Але до суб'єктів ринку віднесемо не тільки виробника товарів та послуг (до яких відносимо як саме підприємство, так і його конкурентів), але й постачальника, споживача та державу (рис. 1).

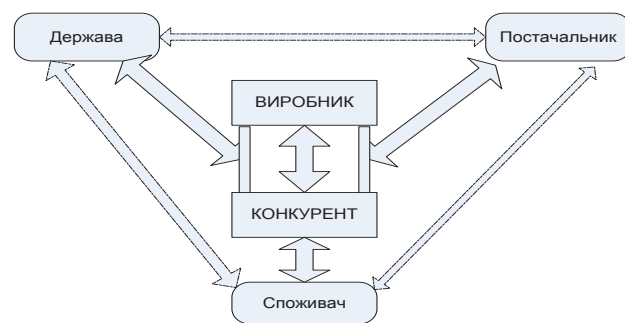


Рис. 1. Схема взаємного впливу учасників конкурентного середовища

Для держави конкуренція виробників є, з одного боку, дуже вигідним явищем, з іншого – джерелом прогнозованих проблем. Передусім конкуренція спрямована на збільшення обсягів випуску продукції або надання послуг, тобто її кінцевим результатом є збільшення обсягів виготовлення та реалізації продукції, отримання виробником більшого обсягу прибутку. У процесі цього виробники-конкуренти намагаються зменшити витрати, тим самим розвиваючи та впроваджуючи новітні технології, техніку, економлячи ресурси, в тому числі й природні, енергоно-



сії. Це забезпечує державі збільшення ВВП за скорочення витрат на його одиницю; розвиток наукомістких виробництв за рахунок виробників товарів та послуг; розвиток супутніх виробників, що забезпечують аналізованих конкурентів обладнанням, напівфабрикатами та ін., тим самим покращуючи загальний стан економіки країни та її окремих галузей. При збільшенні прибутку виробник автоматично збільшує обсяги податків, що їх отримує держава, тим самим наповнюючи бюджет та забезпечуючи коштами соціальні статті витрат.

Виробник, що не витримує конкуренції на поточному рівні свого розвитку, вимушено обирає один із принципових кроків змін: або засвоює нові прийоми виробництва, нові технології, новий асортимент та стає більш вагомим конкурентом для інших, або швидко переходить до стану банкрута та звільняє ринок для прибуткових підприємств та організацій. Середнім варіантом може стати поглинання одного виробника-конкурента іншим, з більш ефективною системою управління, що також буде сприяти інтересам держави та суспільства, бо частково збереже робочі місця працівникам поглинутого підприємства. Тим самим збиткові виробники, які не забезпечують очікуваних надходжень до бюджету за рахунок конкуренції без додаткових санкцій з боку держави, в тому числі й без бюджетної санації або кредитування (інвестування), самостійно звільняють економічний простір.

Другим позитивним складником конкуренції є можливість держави законодавчо впливати на потрібні напрями розвитку виробника. Це стосується як галузі випуску продукції та надання послуг, так і впливу виробника на навколишнє середовище як під час виробництва продукції, так під час експлуатації (за рахунок її властивостей) та подальшої утилізації (за рахунок складових та утилізаційних програм). У цьому напрямі держава все більше здійснює вплив на виробника, посилюючи вимоги до всіх трьох етапів життя товару (послуги) (випуску, експлуатації, утилізації). Більш якісна продукція та послуги, зменшення шкідливого впливу на середовище під час їх виготовлення та утилізація після використання покращують стан довкілля регіону, тим самим поліпшуючи рівень життя населення, а значить, і рівень привабливості регіону. Це буде стимулювати інвесторів, висококваліфіковану робочу силу, молодь до приходу в регіон, що забезпечить сплеск його розвитку. При збільшенні обсягів виробництва та ринку збуту виробник відчуває потребу в збільшенні кількості робочої сили, в тому числі за рахунок працівників збиткового конкурента. Тобто регіон отримує більшу кількість працівників зі стабільною прийнятною зайнятістю та оплатою праці. Це надалі збільшує потреби та можливість споживчого середовища, стимулюючи економіку всього регіону до подальшого розвитку.

Виробник в цьому разі отримує законодавчу підтримку держави, вилучення з ринку недобросовісних конкурентів, а також бонуси у вигляді зменшення податків, додаткових вливань з бюджету на покращення системи захисту довкілля від відходів його виробництва, що й надалі посилює його конкурентні позиції.

Проблемою конкуренція для країни стає тоді, коли більш-менш рівні за можливостями виробники в гонитві за ринковими перевагами та прибутком перевищують свої можливості, особливо фінансові, та майже одночасно приходять на межу банкрутства, залежності від кредиторів, тобто до ризику зникнення або перепрофілювання. У такому разі може з'явитися дефіцит відповідних товарів, і за умов їх споживчої значущості державі буде потрібно нашвидкуруч налагоджувати закупівлю або нове виробництво, викуп заборгованостей відповідних підприємств

у кредиторів, пошук коштів на санацію тощо. Це призведе до зайвих позапланових витрат з бюджету, до потреби приймати швидкі, але не завжди досить обґрунтовані рішення (за браком часу) щодо виходу з кризи дефіцитних товарів. Тому в держави є нагальна необхідність здійснювати постійний моніторинг проходження конкурентної боротьби виробників стратегічних товарів та послуг, здійснюючи правовий, інвестиційний, податковий або інший вплив у вигляді відповідної державної підтримки [13].

Конкуренція дає змогу державі підтримувати окремих постачальників, рекомендуючи їх виробнику, тим самим укріплюючи інший ринок товарів та послуг (ринок самого постачальника). Водночас держава може визначити рівень цін постачальнику, підтримуючи виробника у разі прогнозування різкого зростання останніх, що забезпечить і стабільність виробника, і стабільність цін споживачу, гальмуючи кризові явища в декількох секторах економіки, що забезпечить державі хоча б тимчасову стабільність, але зменшить потенційно можливий прибуток постачальника.

Для постачальника сировини, енергоносіїв, наукових розробок, техніки, технологій та ін. конкуренція виробників – це можливість підвищення вартості своїх товарів та послуг шляхом маніпулювання обсягами та термінами поставок. Чим більший дефіцит ресурсів, тим більше прибутку постачальник отримає від конкуруючих виробників, дозволивши собі збільшити вартість ресурсу, вимагати збільшення авансу за майбутні поставки та послуги (навіть повної попередньої оплати сировини або послуг), суттєвого розриву в часі між проплатами виробника та наданням у подальшому ресурсів і послуг. Ця ситуація викликана необхідністю виробника в умовах конкуренції першим надати споживчому ринку достатній обсяг продукції та послуг, випередити свого конкурента, отримавши частку і його споживачів. Тому постачальник отримує від конкуренції збільшення прибутків, збільшення обсягів реалізації, можливість формувати більш вигідні для себе часові умови надання продукції та отримання коштів. Водночас перевищення пропозиції над споживанням сировини створює конкуренцію за виробника між постачальниками, вимагаючи від них оптимізації цін, умов сплати за ресурс, підвищення якості як ресурсу, так і процесу постачання. В умовах, коли більш доступними стають світові ринки, вітчизняний постачальник вимушений рахуватися з можливістю виникнення нових конкурентів та створювати виробнику умови, за яких він не буде шукати інших варіантів співпраці.

Споживач кінцевої продукції може опосередковано впливати на постачальника виробника як забезпечуючи додаткові прибутки, збільшуючи споживчі інтереси, так і зменшуючи його, вимагаючи покращення якості первинної сировини, визначаючи граничний рівень цін на сировину (визначаючи залежну від нього найвищу прийнятну ціну на товар та послугу виробника). Як вказано вище, конкуренція вимагає від виробника або зменшення вартості товарів і послуг, або поліпшення їх якості, формування в них оновлених якостей, що відповідають рівню цін. Споживач, у свою чергу, реагує на ці заходи обсягами споживання. Сьогодні також виникає потреба не тільки в отриманні товарів і послуг, але і в їх сервісному супроводі (більшості) та в подальшій утилізації (що ще не в достатній мірі знайшло розуміння на споживчому ринку, але поступово впроваджується законодавчим шляхом). Тому саме споживач стимулює виробника до розробок та впровадження новацій у роботу, до розробки новітніх технологій, до оновлення виробничих процесів тощо. Та реагуючи на зміни збільшенням споживання, він забезпечує

нарошення обсягів виробництва (і, відповідно, зменшення витрат на одиницю продукції), що посилює конкуренцію на ринку виробників. Саме споживач підказує подальші напрями розвитку виробництва, посилюючи попит на продукцію з тими чи іншими властивостями, створюючи тим самим конкуренцію попиту. Виробник натомість отримує можливість визначення стратегії подальшого розвитку, визначення динаміки змін обсягів виробництва, напрямів замовлення та впровадження новачійних розробок, прогнозування подальшої поведінки споживчого ринку та прогнозування свого місця в конкурентній боротьбі.

Економічні процеси, на які повинна впливати держава, опосередковано можуть негативно вплинути на споживача, змінюючи його споживчі можливості; особливо це стосується тих товарів та послуг, що не входять до переліку першої необхідності. До них можна віднести зростання інфляції на тлі збереження номінального рівня прибутків споживачів, що вимагає від них зменшення споживання окремих товарів та послуг, споживання дешевших аналогів з меншою кількістю характеристик, гіршої якості тощо. Такий стан викликає в значних груп населення потребу в економії матеріальних коштів, що зменшує споживання ними ВВП, тим самим зменшуючи прибутки і виробника, і держави та забезпечуючи подальше загострення конкуренції.

**Висновки.** Виходячи з оцінки взаємного впливу конкуренції на інтереси виробника (конкурента), держави, споживача та постачальника, можна дійти висновку, що конкуренція суттєво впливає на систему управління підприємства, вимагаючи від останнього постійного впровадження змін, новачій, моніторингу інтересів учасників ринкових відносин та оцінку можливості врахування цих інтересів у своїй практичній діяльності. Конкуренція забезпечує постійний розвиток як виробника, так і споживчого середовища, дає змогу здійснювати так званий природний відбір учасників ринку (конкурентів), залишаючи найбільш успішних, вигідних іншим суб'єктам ринкових відносин. При цьому конкуренція позитивно впливає на систему управління, формуючи новітні підходи до її функціонування, розвитку, оновлення, що забезпечує поступове оновлення теорії та практики управління та виробництва. Конкуренція більш-менш позитивно впливає на розвиток регіону знаходження виробника, постачальника. Разом із тим конкуренція є стримувальним чинником для подальшого розвитку підприємств (чинником обмеження прибутковості), вимагає від держави постійного нагляду за діяльністю всіх учасників зовнішньоекономічного середовища та своєчасної реакції на їх дії. Тобто вона є двигуном економічного розвитку суспільства, наукової думки, що й надалі дає змогу удосконалювати всі аспекти діяльності підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О.В. Управління економічною стійкістю підприємств : [монографія] / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська. – Київ : Вид-во Європейського університету, 2011. – 230 с.
2. Економічна привабливість промислового підприємства: [монографія] / Ю.В. Федорова, Ю.Е. Дуднєва; Укр. інж.-пед. акад. – Харків : [б. в.], 2012. – 129 с.
3. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов : [текст] / Майкл Е. Портер Пер.с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
4. Ребрин Ю.И. Управление качеством: [учебное пособие] / Ю.И. Ребрин – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. – 174 с.
5. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью: [учебное пособие] / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина – М. : Омега-Л, 2009. – 328 с.
6. Синяева И.М. Маркетинг в малом бизнесе : [учебное пособие] / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 287 с.
7. Степанов Л.В. Моделирование конкуренции в условиях рынка : [монография] [Электронный ресурс] / Л.В. Степанов – «Академия естествознания», 2009. Режим доступа: <http://www.monographies.ru/65>
8. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент : [учебник] / 7-е изд., испр. и доп., Р.А. Фатхутдинов – М. : Дело, 2005. – 448 с.
9. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление : [текст] / Р.А. Фатхутдинов – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
10. Антипцева О.Ю. Формування працевдацем цінності вакансії на основі маркетингового підходу / О.Ю. Антипцева // Вісник економіки транспорту і промисловості: Збірник наукових праць. – 2012. – № 37. – С. 264–272.
11. Прохорова В.В. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу : [монографія] / В.В. Прохорова, В.І. Чобіток ; Укр. інж.-пед. Акад. – Харків : ХТМТ, 2012. – 248 с.
12. Безугла В.О. Основи формування конкурентоспроможності регіонів України (на прикладі Полтавського регіону) автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» [Електронний ресурс] / В.О. Безугла – Харків, 2006. Режим доступу на 27.03.17 <http://kaz2.docdat.com/docs/index-157854.html>
13. Федосєнко І.Г. Теоретичні узагальнення щодо сутності державної підтримки розвитку підприємництва / І.Г. Федосєнко // Економіка розвитку. – 2012. – № 3 (63). – С. 9–13.

**Аннотация.** В статье проанализировано содержание термина «конкуренция», предложено собственное понимание этого термина. Также в статье рассмотрено позитивное влияние конкуренции на участников рыночных отношений – на государство, потребителя, непосредственно производителя и его персонал. В результате сделаны выводы о существенном позитивном влиянии конкуренции на субъекта рынка (производителя), выгоды от ее наличия для соответствующего потребителя и государства в целом. В работе раскрыто содержание и обоснованы причины наличия этих выгод.

**Ключевые слова:** конкуренция, преимущества конкуренции, субъект рынка, предприятие, государство, потребитель, поставщик, конкурентная среда, внешняя среда.

**Summary.** The article analyzes the content of the term “competition” proposed their own understanding of the term. The article also discussed the positive impact of competition on participants of market relations, namely: the state, the consumer, manufacturer and it staffs. As a result the article made conclusions about significant positive influence of competition on the market (manufacturer), the benefits of availability for the consumer and the state as a whole. The disclosed contents and the reasons of the availability of these benefits.

**Key words:** competition, advantage of competitive, market agent, enterprise, government, consumer, supplier, the competitive environment, the external environment.

**Кірнос І. О.**

*кандидат наук з державного управління,  
доцент, докторант  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського*

**Kirnos I. A.**

*PhD in State Administration,  
Doctoral Candidate of Kremenchug National  
University named Mihajlo Ostrogradsky*

## АДАПТАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ДО НАСЛІДКІВ СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ

### POLICY RESPONSES TO AGING POPULATION

**Анотація.** Систематизовано шляхи адаптації суспільства до наслідків старіння. Досліджено реформи пенсійної системи, ринку праці, інфраструктури й умов проживання людей похилого віку. Виявлено, що основним вектором реформ стало стимулювання та державна підтримка зайнятості людей похилого віку. Знайдено прояви культурного зсуву в зміні ставлення до людей похилого віку у бік визнання їх потенціалу та продуктивного вкладу в економіку через працю та волонтерство. Оцінено стан адаптації до наслідків старіння в Україні і запропоновано шляхи подальшого розвитку.

**Ключові слова:** старіння населення, літні люди, пенсійна реформа, пенсійний вік, ринок праці, міста, комфортні для старіння.

**Вступ та постановка проблеми.** Старіння населення (далі СН) є основним демографічним трендом ХХІ ст. Значне збільшення частки населення віком 60 + відбувається як у розвинених країнах, так і у тих, що розвиваються. Україна входить до тридцяти найстаріших країн світу за часткою осіб віком 60 років і старше: у 2015 р. ця частка становила 21,8%, а частка людей віком 65 років і старше – 15,5 % від загальної чисельності населення. Згідно з національним демографічним прогнозом до 2025 р., відсоток осіб, старших 60 років, становитиме 25,0%, осіб віком 65 років і старше – 18,4%, а у 2030 р. – понад 26% та 20% відповідно [1]. Соціальними та економічними наслідками СН є скорочення чисельності працездатного населення, збільшення навантаження на працююче населення, скорочення фінансової бази для пенсійного забезпечення і медичного обслуговування пенсіонерів, кількість яких зростає. Своєчасні реформи здатні нівелювати негативний вплив, що здійснює СН на усі сфери суспільного життя. Відтак, пошук шляхів адаптації до наслідків СН та реформування системи соціального забезпечення і зайнятості літніх людей (далі ЛЛ) є актуальними завданнями на сучасному етапі розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Інтерес до проблем СН, його економічних та соціальних наслідків неухильно зростає протягом останніх десятиліть серед міжнародних організацій і інститутів, зарубіжних та вітчизняних учених. СН розглядають з різних ракурсів: у контексті пенсійної реформи, адаптації ринку праці, забезпечення гідних умов проживання і якості життя ЛЛ, соціальної інтеграції та забезпечення прав людей старшого віку. Так, Н. Шинтани (N. Shintani) [12] досліджує реформи у сфері пенсійного законодавства і ринку праці, Ж. Рідей-Малві (J. Reday-Malvi) [9], А. Соннет (A. Sonnet) [11] та Е. Чуа (E. Choi) [13] аналізують політику й інструменти ринку праці для робочої сили, що старіє. Сучасні моделі помешкань населення, що старіє, розглядають такі автори, як Дж. Дейві (J. Davey), В. Жу (V. De Joux), Г. Нана (G. Nana), М. Аркус (M. Arcus) [17]. Р. Фінкельштейн (R. Finkelstein), А. Гарсія (A. Garcia), Дж. Незерленд (J. Netherland), Дж.

Уокер (J. Walker) [19] вивчають питання комфортності мешкання у місті для ЛЛ. Дж. Варбуртон (J. Warburton) [21] аналізує продуктивний внесок та волонтерство ЛЛ. В Україні основним центром досліджень соціально-економічних аспектів та наслідків СН є Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи [23; 27; 28]. Комплексність і складність проблеми СН обумовлює необхідність подальших досліджень, а вивчення зарубіжного досвіду реформування соціальної та економічної політики дозволить розширити теоретичну й методологічну базу вітчизняних досліджень у сфері адаптації державної політики до наслідків старіння.

Мета статті – систематизація світового досвіду щодо адаптації до старіння населення, що розширює теоретичну та методологічну базу щодо залучення потенціалу літніх людей.

**Результати дослідження.** Поставлена мета потребує вирішення таких завдань. По-перше, проаналізувати світовий досвід реформ пенсійної системи. По-друге, дослідити зміни у сфері соціально-трудових відносин, пов'язаних з СН. По-третє, виявити вплив СН на систему освіти. По-четверте, виявити шляхи адаптації у сфері житлової політики та інфраструктури. По-п'яте, дослідити напрями адаптації політики до наслідків СН в Україні.

Завдання перше. Старіння населення у ХХІ ст. чинить тиск на фінансові й соціальні інститути, створені для демографічної структури ХХ ст. Їх трансформація є неминучою в нових умовах, і цей процес уже відбувається у багатьох розвинених країнах. Стратегії щодо адаптації суспільства до старіння розробляють як окремі держави, так і міжнародні організації – Організація об'єднаних націй (далі – ООН), Всесвітня організація охорони здоров'я (далі – ВООЗ), Міжнародна організація праці (далі – МОП), Організація економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР), Світовий банк та Міжнародний валютний фонд (далі – МВФ).

Уперше Світова асамблея ООН зі старіння відбулася у 1982 р. У результаті її роботи прийнято перший міжнародний інструмент з СН «Віденський план». У 1991 р. Гене-



ральна асамблея ООН затвердила «Принципи ООН для літніх людей». На Другій міжнародній асамблеї з СН у Мадриді (2002 р.) прийняті Політична декларація та Мадридський міжнародний план дій по старінню (The Madrid international plan of action on ageing – MIPAA). У продовження Мадридського плану того ж 2002 р. було затверджено ще два міжнародних документи у сфері політики стосовно ЛЛ: «Регіональну стратегію реалізації Мадридського плану з проблем старіння» та Берлінську декларацію міністрів «Суспільство для людей усіх вікових груп у регіоні ЄЕК ООН».

За останнє десятиліття в розвинених країнах було проведено спектр реформ щодо адаптації до наслідків СН. Передусім це пенсійні реформи, які спрямовані на підвищення рівня зайнятості ЛЛ, та одночасно захищають стійкість пенсійних систем. У рамках реформ було скасовано стимули до раннього виходу на пенсію і введено інструменти мотивації продовження роботи після досягнення пенсійного віку. Підвищення пенсійного віку, фінансові санкції за достроковий вихід на пенсію, скасування допомоги з безробіття і особливих умов для безробітних 55+, нарахування додаткових сум за умови додаткових років роботи – основні заходи реформ.

Пенсійний вік становить 65 років як для чоловіків, так і жінок на Кіпрі, у Нідерландах, Фінляндії, Швеції, Іспанії, Португалії, Данії, Ірландії, Словенії, Польщі (60 р. – для жінок), Великобританії (60 р. – для жінок), Німеччині, Греції (60 р. – для жінок), Італії (60 р. – для жінок), Люксембурзі. Пенсійний вік у Норвегії та Ісландії становить 67 років. Німеччина, Великобританія, Франція і Нідерланди планують збільшити час виходу на пенсію до 67 років у наступні двадцять років [7, с. 8].

Підвищення пенсійного віку в деяких країнах супроводжувалося збільшенням тривалості трудового стажу для нарахування державної пенсії в повному розмірі. Так, у Франції трудовий стаж збільшено до 40 років у 2003 р., а у 2035 р. планується його збільшення до 43 років. У Румунії передбачено поступове підвищення стажу до 35 років у 2015 р. для чоловіків і у 2030 р. для жінок [7, с. 10].

З метою продовження робочої кар'єри та більш поступового виходу на пенсію багато країн запровадили схеми часткового виходу на пенсію та гнучкий пенсійний вік. До таких країн відносяться Польща (2012 р.), Великобританія (2011 р.), Чехія (2010 р.), Словенія (2013 р.), Іспанія (2013 р.), Італія (1996 р.), Німеччина (2004 р.), Австрія (2016 р.), Бельгія (1985 р.), Швеція (2013 р.), Фінляндія (2005 р.) [8, с. 12]. Хоча національні поетапні схеми різняться між собою умовами, у загальному вигляді поетапний вихід на пенсію допускає продовження кар'єри, але з частковою зайнятістю, коли перша частина пенсії виплачується в кінці кар'єри, а друга частина – в деякий момент в майбутньому. Багато тих, хто працює, знаходять цей вид пенсії більш привабливим, ніж повний вихід на пенсію. Особливо у Нідерландах, Норвегії та Швейцарії, де близько 45% чоловіків і 63% жінок у віці 65+ працюють неповний робочий день [9, с. 145].

Збільшення пенсійних нарахувань за кожен додатковий рік або місяць пенсійних внесків – найпопулярніший захід щодо стимулювання зайнятості ЛЛ. У деяких країнах застосовуються фінансові стимули для мотивації продовження роботи. У Нідерландах з 2009 р. низькооплачувани працівники, які продовжують працювати у віці 61 і старше, отримують «бонуси за продовження роботи». Данія нагороджує громадян, які працюють до досягнення встановленого пенсійного віку, безподатковою виплатою в розмірі €20 000. У Бельгії з 2009 р. безробітні 50+, які повернулися на ринок праці, отримують щомісячні бонуси в розмірі €194 протягом року [10, с. 11].

Таким чином, збільшення пенсійного віку, розширення обов'язкового трудового стажу, гнучкі поетапні графіки виходу на пенсію, відміна обов'язкового пенсійного віку та фінансові стимули за продовження праці після досягнення пенсійного віку є універсальними інструментами адаптації політики розвинених західних держав у сфері пенсійного забезпечення.

Завдання друге. Адаптація ринку праці до СН триває як на міжнародному рівні, так і на рівні окремих держав. Питання дотримання прав і анти дискримінації ЛЛ на ринку праці входять до сфери впливу МОП. Уперше питання старіння були враховані МОП у «Рекомендаціях для літніх працюючих» (1980 р., No 162) [5]. Ці Рекомендації закликають країни-члени МОП вжити заходів щодо запобігання дискримінації проти літніх працівників і служать орієнтиром для розробки анти дискримінаційного законодавства за віком на національному рівні. Нині законодавство 29 країн світу забороняє пряму та непряму форми дискримінації за віком [6, с. 47–53].

Основними напрямками адаптації до СН у сфері соціально-трудових відносин стали відміна стимулів до раннього виходу на пенсію, а також створення умов зайнятості для ЛЛ та підвищення їх конкурентоспроможності на ринку праці.

Стимули для дострокового виходу на пенсію скасовано у рамках системи страхування з безробіття. Для мотивації пошуку роботи у віці 55+ скасовано спеціальні правила щодо цієї вікової категорії (триваліші виплати допомоги з безробіття, віковий поріг постановки на облік по безробіттю). У Німеччині з 2008 р. безробітні 58+ не отримують допомоги без доказу активного пошуку зайнятості. У Нідерландах з 2009 р. безробітні впродовж тривалого часу зобов'язані прийняти будь-яку пропозицію зайнятості, навіть нижче їх рівня кваліфікації. А також обмежено можливість «плавного виходу на пенсію» для безробітних ЛЛ, які отримували раніше фіксовані виплати протягом 3,5 років після закінчення виплат допомоги з безробіття. У Норвегії до 2011 р. безробітним одержувачам допомоги у віці 64 років покладалися виплати до 67 років. Після реформи дані правила скасовано [11, с. 332].

Створюючи умови зайнятості для ЛЛ, держава стимулює як сторону пропозиції робочої сили – ЛЛ, так і сторону попиту на трудові ресурси – роботодавців. Так, субсидії роботодавцям за найм і утримання співробітників віком 60–64 років, за поліпшення робочих місць й устаткування для ЛЛ, субсидії на пошук роботи передбачені в Японії [12, с. 198]. У Німеччині з 2005 р. урядом запроваджено пакет програм «Кампанія 50+», який передбачає субсидії роботодавцям за найм співробітників 50+, а також допомогу в їх навчанні. У США протягом 50 років діє «Програма зайнятості літніх людей в громадському секторі» (Senior Community Service Employment Program), що пропонує субсидовані робочі місця з мінімальною зарплатою у секторі громадських послуг і неприбуткових державних організацій. У Кореї з 2004 р. Програма зайнятості літніх (Korean Senior Employment Program) пропонує робочі місця в секторі громадських послуг або гранти на відкриття власної справи людям старше 65 років [13, с. 311]. В Японії з 1974 р. відкрито Центри праці для ЛЛ (Silver Human Resource Center) у рамках національної програми сприяння зайнятості для пенсіонерів 60+. По всій Японії діє близько 1300 центрів, що налічують понад 700 тис. членів [14].

Однією з перешкод, що знижують шанси ЛЛ на ринку праці, є упереджене ставлення до них роботодавців та дискримінація за принципом віку. Інструментами боротьби з цим явищем є законодавство, яке забороняє дискриміна-



цію за віком, а також інформаційні кампанії з підвищення обізнаності роботодавців щодо наслідків старіння робочої сили і переваг літніх працівників. США запровадили анти дискримінаційне законодавство раніше за інших. Воно покриває людей від 40 років та не має верхніх вікових меж. У Республіці Корея прийнято закон, який зобов'язує наймати мінімум 3% персоналу віком 55 років і вище. Крім того, «Законом зі сприяння зайнятості людей старшого віку» передбачається 77 типів робіт, що становлять пріоритет найму для людей 55+.

Австралія, Нідерланди, Фінляндія, Норвегія та Великобританія спонсорують широкомасштабні державні інформаційні кампанії, спрямовані на подолання небажання роботодавців наймати й утримувати ЛЛ. Наприклад, «Кампанія позитивного старіння» у Великобританії, кампанія Європейської Комісії «За різноманітність, проти дискримінації». У Норвегії при Міністерстві праці відкрито «Центр політики старіння» для підвищення обізнаності громадян, підприємств, соціальних партнерів і політиків про вигоди адаптації робочих умов і практик до старіння робочої сили [11, с. 336].

Таким чином, основними напрямками адаптації державної політики у сфері соціально-трудових відносин є відміна стимулів для передчасного виходу з ринку праці у сфері страхування з безробіття, державні програми зайнятості ЛЛ, субсидування роботодавців, які наймають і навчають ЛЛ, боротьба з дискримінацією за віком та інформаційні кампанії.

Завдання третє. Продовження зайнятості ЛЛ потребує оновлення навичок і навчання. Підтримка навчання ЛЛ є одним із пріоритетів європейської політики. 1996 р. був оголошений Європейським роком освіти впродовж життя. У 2000 р. ЄС прийняла Меморандум за освітою протягом життя, а в 2007 р. прийнятий «План дій по утворенню дорослих». Європейський Союз поставив за мету збільшити частку дорослих, охоплених освітньою діяльністю, з 9,3% у 2010 р. до 15% у 2020 р. [15]. Скандинавські країни почали процес освіти дорослих ще до 2000 р. Так, у Швеції була ініційована «Ініціатива освіти дорослих» (1997–2002 рр.), у Фінляндії – «Національна програма старіння 1998–2002 рр.» та «Національна ініціатива для ЛЛ, що працюють» у Норвегії 2001–2005 рр. Крім того, у всіх розвинених країнах діють університети третього віку, що пропонують програми навчання, адаптовані до особливостей ЛЛ, обумовлених віком. На рівні бізнесу держава надає фінансові стимули роботодавцям, що надають літнім працівникам можливості оновлення навичок та підвищення кваліфікації (Японія, Німеччина).

Таким чином, універсальним трендом адаптації системи освіти є стимулювання та державна підтримка освіти дорослих та навчання протягом життя.

Завдання четверте. Забезпечення пенсійних доходів та створення умов зайнятості для ЛЛ є пріоритетами для держави у контексті СН. Варто відзначити, що ці питання є актуальними для вікової категорії 55–70 років. Для більш старих вікових груп набувають більшого значення питання якості життя у похилому віці, незалежного проживання, якості медичного обслуговування та догляду. На міжнародному рівні цей спектр питань входить до компетенції ВОЗ, якій належить провідна роль у вирішенні глобальних проблем СН. У 1999 р. ВОЗ ініціювала Глобальний рух з активного старіння, у 2002 р. опублікувала «Рекомендації з політики активного старіння» – інструкції з розробки політики у сфері прав і якості життя літніх людей [2, с. 45–54]. На даний момент «активне старіння» стало популярною політичною концепцією, що активно запроваджують на практиці у країнах Євросоюзу.

СН тісно пов'язане з урбанізацією. За прогнозами, близько 80% ЛЛ розвинених країн буде жити у містах [3, с. 1]. У зв'язку з цим трендом приймаються ініціативи щодо підвищення комфортності міст для ЛЛ. У 2007 р. ВООЗ ініціювала проект з визначення характеристик міста, комфортного для ЛЛ. А у 2010 р. заснувала Глобальну мережу міст, комфортних для старіння (WHO Global age-friendly cities network). Вступаючи до мережі, міста і спільноти зобов'язуються стати більш комфортними для літніх та ділитися успішними практиками [4]. Піонером цього руху став Нью-Йорк, мерія якого спільно з Академією медицини сформулювали в 2009 р. 59 ініціатив щодо поліпшення життя громадян похилого віку. У 2010 р. Нью-Йорк став першим містом, що вступив до мережі «Міст, комфортних для старіння» та взяв на себе зобов'язання щодо покращення умов проживання ЛЛ у місті [19]. На даний час багато стратегій міського розвитку враховують старіння містян «Міська стратегія Брно», Чехія (2007 р.); Тояма, Японія: «План 2007–2016 рр.»; Калгарі, Канада: «Уяви Калгарі» (2006 р.); Лісабон, Португалія: «Лісабон, місто для людей 2013–2017 рр.»; Йокогама, Японія: «Довгострокове бачення» (2006 – 2025 рр.); Гельсінкі, Фінляндія: «Бачення 2050»; Манчестер, Великобританія: «Відмінне місце для старіння» (2010 – 2020 рр.) [20, с. 22–30].

По мірі старіння зростає важливість довгострокового догляду та незалежного проживання для індивідуумів. ЛЛ вважають за краще старіти вдома у знайомому оточенні. Мадридський план зі старіння (2002 р.) проголосив старіння вдома однією з основних цілей: «старіння у своєму співтоваристві є ідеальним для всіх країн» [16, с. 34–35]. Цю концепцію розглядають як ефективний спосіб підвищення якості життя ЛЛ та зниження витрат на довгостроковий догляд. Можливість старіння вдома залежить від наявності соціальних послуг з догляду, що надаються на дому, а також від адаптованості будинків до потреб, які змінюються по мірі старіння.

Необхідність адаптації житла до потреб ЛЛ у Великобританії визнано на національному рівні, де рух з поліпшення житла почався у 1970-х рр. Агентства щодо поліпшення житла – невеликі неприбуткові організації, керовані місцевою владою або благодійними фондами – діють по всій країні. З 1986 р. вони фінансуються державою і надають гранти соціально незахищеним домогосподарствам на реконструкцію житла, зокрема у зв'язку з потребами, викликаними старінням [17, с. 81]. 2008-го р. у Великобританії прийнято нову стратегію уряду в сфері житлової політики та інфраструктури «Lifetime Homes, Lifetime Neighbourhoods», спрямовану на адаптацію житлового фонду до потреб ЛЛ і забезпечення можливості старіти вдома. Концепція «Будинки на все життя» («Lifetime homes») заснована на принципах універсального дизайну й доступності для всіх (інвалідів, дітей, людей похилого віку). Планується, що все житло, яке фінансується державою, з 2013 р. будуватиметься відповідно до стандартів «будинків на все життя». У рамках стратегії з 2009 р. організовано масштабну інформаційну кампанію для населення з адаптації та вибору найбільш гідного житла [18, с. 28].

Синтез основних тенденцій адаптації державної політики в різних сферах суспільного життя подано у табл. 1.

Одним із виявів соціальної адаптації до зростаючої кількості ЛЛ є культурний зсув у бік більш позитивного сприйняття старіння. Традиційно СН розглядали з позицій фінансового навантаження для економіки і загрози благополуччю майбутніх поколінь. Ця тенденція змінюється у бік визнання ЛЛ як економічного ресурсу (пропозиція

## Напрями адаптації державної політики до наслідків старіння населення

| Пенсійна політика                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Політика ринку праці                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Освіта та навчання                                                                                                                                                                | Інфраструктура і житлова політика                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– усунення стимулів раннього виходу на пенсію;</li> <li>– скорочення пенсійних солідарних систем;</li> <li>– збільшення пенсійного віку;</li> <li>– перегляд обов’язкового пенсійного віку;</li> <li>– гнучкі схеми поступового виходу на пенсію;</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– стимулювання зайнятості літніх;</li> <li>– боротьба з дискримінацією за віком (закони, державні інформаційні кампанії);</li> <li>– фінансове стимулювання роботодавців щодо найму, утримання та навчання 50+;</li> <li>– субсидії робітникам, що залишаються довше працювати;</li> <li>– державні програми сприяння зайнятості 50+;</li> <li>– перегляд трудових контрактів;</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– стимули для освіти протягом життя;</li> <li>– університети третього віку;</li> <li>– стимулювання навчання на робочому місці;</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– адаптація міст згідно критеріїв комфортності для ЛЛ;</li> <li>– програми переобладнання житла;</li> <li>– нові вимоги до житла, що будується.</li> </ul> |

Джерело: складено автором

робочої сили при нестачі кваліфікованих кадрів) – так само, як і споживачів «срібного ринку». Зміна парадигми виявляється у політичній концепції «продуктивного старіння», яка реалізується на практиці в Австралії, США і Нової Зеландії.

Підхід «продуктивного старіння» оцінює продуктивність ЛЛ не тільки з позицій традиційних критеріїв прибутковості, прийнятих в економіці. Продуктивною вважається оплачувана зайнятість, а також соціальний внесок ЛЛ у суспільство – волонтерська робота, виховання онуків і догляд за родичами. Такий внесок літніх волонтерів в Австралії оцінюється у 2 млрд дол. у структурі ВВП щорічно [21, с. 307]. У країнах Євросоюзу 27% людей віку 55+ присвячують час волонтерської діяльності. Одним з напрямків волонтерства є робота у програмах взаємодії між поколіннями. У США ЛЛ беруть участь у програмах наставництва для школярів і студентів, які відстають, навчають молодь садівництву, доглядають за дітьми в дитячих садах, мешканці будинків пристарілих читають книжки дітям і т. д.. Більше 40 років діють національні програми «Прийомні бабусі», «Дорослі компаньйони» й ін., що задіюють людей старше 55 років у суспільно корисних видах діяльності [22].

Таким чином, західні суспільства адаптуються до наслідків СН шляхом реформування пенсійних систем, ринку праці, соціальної та житлової політики. Основний вектор реформ спрямований на стимулювання продовження трудової кар’єри людей старшого віку одночасно зі створенням можливостей на ринку праці (боротьба з дискримінацією, гнучкі схеми і графіки роботи, фіскальне стимулювання роботодавців).

Завдання п’яте. Україна є часткою світової спільноти, і проблеми, пов’язані з СН, також характерні для нашої країни. В Україні також проведена пенсійна реформа і збільшений пенсійний вік. При цьому реформа не була узгоджена з політикою ринку праці. Деякі зміни в новій редакції Закону України «Про зайнятість населення», який набув чинності з 01.01.2013 р., узгоджуються із загальносвітовими трендами підтримки зайнятості ЛЛ, однак вони не створюють можливостей для підвищення їх конкурентоспроможності на ринку праці [23, с. 24]. Так, Закон передбачає статті, що забороняють дискримінацію на ринку праці за віком – в оголошеннях про вакансії не дозволяють обмежувати вік кандидатів. Крім того, передбачаються додаткові гарантії зайнятості для осіб, яким до досягнення пенсійного віку залишилися 10 і менше років, тоді, як у старій редакції – лише за 2 роки до досягнення пенсійного віку. Закон також передбачає фіскальні стимули протягом двох років у вигляді компенсації витрат на ЄСВ для роботодавців, які приймають на роботу безробітних з числа вразливих категорій [24].

Гнучкі графіки роботи для ЛЛ або встановлені схеми поетапного виходу на пенсію законодавство України не передбачає. У Законі України «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні» зазначається, що для літніх працівників застосовується загальноновстановлена тривалість робочих годин. Неповний робочий день може бути встановлений на прохання працівника, при цьому оплата праці здійснюється відповідно до відпрацьованого часу [25].

Закон «Про зайнятість» передбачає право на отримання ваучера на проходження перепідготовки, спеціалізації та підвищення кваліфікації особам віком понад 45 років і до досягнення встановленого пенсійного віку. Громадянам пенсійного віку таке право не надається. Право на перепідготовку і перекваліфікацію в пенсійному віці надається в центрах навчання Державної служби зайнятості, що передбачено Законом «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні». Однак, дане право обмежується іншим законом – «Про зайнятість населення», який чітко зазначає, що професійна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації за рахунок коштів Фонду загальнообов’язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття здійснюються лише для зареєстрованих безробітних. Однак, за чинними юридичними критеріями, особи пенсійного віку не можуть здобути офіційний статус безробітного [26, с. 214].

Таким чином, реальна можливість навчання для пенсіонерів надана в рамках університетів третього віку, які з’являються у різних містах. Але створення цих університетів не носить системного характеру. Також опитування «Літні люди» виявило низький рівень обізнаності й зацікавленості в навчанні серед ЛЛ – про університети третього віку відомо усього 20,3 % чоловіків та 17,5% жінок похилого віку. Б. Крімер підкреслює: «...низький рівень зацікавленості літніх людей щодо отримання нових знань у межах програм навчання для осіб літнього віку: 69 % опитаних вказали, що не мають бажання скористатися можливістю отримати нові знання у межах програм навчання для ЛЛ (таке бажання мали лише 17 % і менше 1 % повідомили, що вже навчалися або зараз навчаються за цими програмами)» [27, с. ]. На недостатню освітньо-професійну гнучкість і слабкий розвиток інститутів та традицій самоосвітньої діяльності, неперервної освіти упродовж життя в Україні також вказують І. Курило й ін. [28, с. 20].

Отже, неузгодженість законодавства, низька поінформованість і незацікавленість ЛЛ ускладнюють процес перенавчання і оволодіння новими навичками, що знижує їх конкурентоспроможність на ринку праці та можливості продовження роботи.

Варто відзначити, що ресурс ЛЛ в Україні використовується недостатньо. В основному, ЛЛ присвячують вільний час сімейним обов'язкам та вихованню онуків, при цьому інтеграція в життя суспільства досить низька. Опитування «Літні особи України: умови життя та соціальне самопочуття» (2013 р.) виявило, що членами волонтерських організацій себе назвали усього 1 % респондентів літнього віку (зокрема, осіб, причетних до діяльності у благодійних організаціях, не було виявлено взагалі). Низький рівень активності пояснюється низькою поінформованістю населення про можливості волонтерства, а також традиційно низьким рівнем соціальної активності пенсіонерів в Україні [27, с. 447].

Повністю поділяємо думку науковців Інституту демографії ім. В. Птухи, що «...дотепер недостатньо уваги приділялося участі та внеску літніх людей у процес розвитку своєї країни, а отже – існує потреба у розширенні їх участі у житті суспільства, подоланні вікової сегрегації та забезпеченні інтеграції літніх осіб у суспільство» [26, с. 143].

В Україні рівень зайнятості населення віком 15–64 років є надзвичайно низьким, порівняно з більшістю європейських країн – лише 57%. Рівень економічної активності серед вікової групи 50–59 років становить 61,7%, у групі 60–70 років – лише 14% [29, с. 6]. Умовами підвищення економічної активності та продуктивного залучення ЛЛ в Україні є створення умов на ринку праці та розвиток волонтерства. Підвищення участі ЛЛ на ринку праці можливе за рахунок упровадження гнучких схем виходу на пенсію і гнучких графіків роботи.

Досвід зарубіжних країн свідчить про ефективність державних програм підтримки зайнятості ЛЛ. Боротьба з ейджизмом та дискримінацією на ринку праці через інформаційні та просвітницькі кампанії є необхідною умовою для зміни негативного ставлення до старіння у суспільстві й упередженого відношення роботодавців до літніх працівників. Програми менторства та між поколінної взаємодії дозволяють використати знання й досвід старших громадян для розвитку суспільства і долучити їх до суспільного життя.

Концепція Державної соціальної програми «Національний план дій з питань старіння» до 2022 року [1] передбачає деякі кроки в адаптації суспільних інститутів до подальшого демографічного старіння та розбудови суспільства рівних можливостей для людей будь-якого віку. Джерелом коштів для виконання програми передбачені фінанси місцевого й державного бюджетів. Але варто зазначити, що адаптація суспільних інститутів до наслідків СН передбачає зміну поведінки всіх суб'єктів суспільства: особистості, бізнесу та держави. Держава забезпечує законодавчу підтримку змін, людина підвищує особисту відповідальність у сфері збереження здоров'я і оновлення навичок за рахунок навчання, бізнес бере на себе соціальну відповідальність щодо забезпечення гідних умов праці для літніх працівників та адаптації робочих місць з урахуванням фізіологічного старіння. Тільки

взаємна узгодженість інтересів особистості, бізнесу та держави дозволить досягти поставленої у програмі мети.

Вищенаведене дозволяє дійти наступних висновків. По-перше, розвинені держави адаптують суспільні інститути до наслідків старіння за рахунок реформування пенсійної системи, сфери соціально-трудових відносин, системи освіти та соціально-житлової сфери. Універсальними інструментами адаптації політики розвинених західних держав у сфері пенсійного забезпечення є збільшення пенсійного віку, розширення обов'язкового трудового стажу, гнучкі поетапні графіки виходу на пенсію, відміна обов'язкового пенсійного віку та фінансові стимули за продовження праці після досягнення пенсійного віку. Основними напрямками адаптації державної політики у сфері соціально-трудових відносин є відміна стимулів для передчасного виходу з ринку праці у сфері страхування з безробіття, державні програми зайнятості літніх людей, субсидування роботодавців, які наймають і навчають літніх людей, боротьба з дискримінацією за віком та інформаційні кампанії. Універсальним трендом адаптації системи освіти є стимулювання та державна підтримка освіти дорослих та навчання протягом життя.

По-друге, зростання частки людей похилого віку підвищує попит на довгостроковий догляд та висуває нові вимоги до інфраструктури й адаптації житла до потреб зміни фізичного стану людини по мірі старіння. Відповіддю на ці виклики стали державна підтримка переобладнання житла з метою старіння вдома, розробка критеріїв будівництва з урахуванням принципів універсального дизайну, розвиток руху «міст, комфортних для старіння» та урахування питань комфортності проживання для літніх людей у міських стратегіях розвитку.

По-третє, зростання кількості людей похилого віку, що є більш активними й досвідченими порівняно з попередніми поколіннями, змінює суспільне ставлення до старіння у бік більш позитивного його сприйняття. Набуває популярності концепція «продуктивного старіння», що враховує внесок літніх людей у суспільство через оплачувану зайнятість та волонтерську діяльність. Практичне запровадження цієї концепції реалізується у міжпоколінних програмах.

По-четверте, в Україні також проведено пенсійну реформу та збільшено пенсійний вік, але на відміну від зарубіжних країн, реформи не супроводжувались створенням можливостей на ринку праці для ЛЛ. Законодавством не передбачені гнучкі схеми роботи та виходу на пенсію. Можливості навчання та підвищення кваліфікації для ЛЛ не підтримуються на державному рівні, а бажання ЛЛ оновлювати знання та навички обмежене.

По-п'яте, умовою успішної адаптації суспільних інститутів до наслідків старіння в Україні є зміна поведінки у бік підвищення відповідальності як держави, так і особистості та бізнесу. При цьому у розробці державної політики доцільно враховувати інтереси всіх учасників суспільно-економічних відносин та забезпечити їх узгодження.

#### Список використаних джерел:

1. Проект Концепції Державної соціальної програми «Національний план дій з питань старіння» до 2022 року. – [Електронний ресурс]: [http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=DD21927BC2E57589F13AC8AE2D685825.app1?art\\_id=188261&cat\\_id=102036](http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=DD21927BC2E57589F13AC8AE2D685825.app1?art_id=188261&cat_id=102036)
2. Active Ageing. A Policy Framework / World Health Organization. – Switzerland, 2002. – P. 60.
3. United Nations Population Fund. State of the World Population 2007: Unleashing the Potential of Urban Growth. – New York: United Nations Population Fund, 2007.
4. Global Age-friendly Cities: A Guide / World Health Organization. – Geneva, 2007. – P. 82.
5. Older Workers Recommendation, 1980 (No. 162). Recommendation concerning Older Workers. – Режим доступу: [http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100\\_INSTRUMENT\\_ID:312500](http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312500)



6. Goshen N. Age discrimination and older workers: Theory and legislation in comparative context / Naj Ghosheh. – Geneva: International Labour Organization. – 2008. – P. 67.
7. Employment trends and policies for older workers in the recession / European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. –
8. Eurofond. Extending working lives through flexible retirement schemes: Partial retirement / Hans Dubois, Georgiana Runceanu, Robert Anderson. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016. – P. 88.
9. Reday-Mulvey G. Working beyond 60?: key policies and practices in Europe / Geneviève Reday-Mulvey. – Hampshire, New York: Palgrave Macmillan, 2005. – P. 234.
10. Eurofond. Role of governments and social partners in keeping older workers in the labour market / Toms Feifs, Tina Weber, Oscar Vargas, Karel Fric. – Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2013. – P. 50.
11. Sonnet A. Towards More Inclusive Ageing and Employment Policies: The Lessons from France, The Netherlands, Norway and Switzerland / Anne Sonnet, Hilde Olsen, Thomas Manfredi // De Economist. – 2014. – Vol. 162. – P. 315–339.
12. Shintani N. Towards 'Ageless' Employment Policies – a Union's Experience of the Extension of the Mandatory Retirement Age / Nobuyuki Shintani // Human Resource Management in Ageing Societies. Perspectives from Japan and Germany / Edited By Harald Conrad, Viktoria Heindorf, Franz Waldenberger. – New York: Palgrave Macmillan, 2008. – P. 187–202.
13. Choi E. Older Workers and Federal Work Programs: The Korean Senior Employment Program (KSEP) / Eunhee Choi // Journal of Aging & Social Policy. – 2016. – Vol. 28. – Issue 4. – P. 308–324.
14. Japan provides employment for aging population through Silver Human Resource Center. – [Електронний ресурс]: <<http://www.gmanetwork.com/news/story/384144/money/economy/japan-provides-employment-for-aging-population-through-silver-human-resource-center#sthash.JL9LR0j9.dpuf>>
15. Second Global report on adult learning and education. Rethinking literacy. – Hamburg: UNESCO Institute for Lifelong Learning, 2013. – P. 163.
16. United Nations. Report of the second world assembly on ageing, Madrid, 8–12 April 2002 (A/CONF.197/9). – New York: United Nations, 2002.
17. Davey J. Accommodation Options for Older People in Aotearoa/New Zealand / Judith Davey, Virginia de Joux, Ganesh Nana, Mathew Arcus. – New Zealand Institute for Research on Ageing, Business and Economic Research Limited. – 2004. – P. 207.
18. Department for Communities and Local Government. Delivering Lifetime Homes, Lifetime Neighbourhoods. A National Strategy for Housing in an Ageing Society. – London: Crown Copyright, 2008. – P. 176.
19. Finkelstein R. Toward An Age-friendly New York City: A Findings Report/ Ruth Finkelstein, Ana Garcia, Julie Netherland, Jessica Walker. – The New York Academy of Medicine, 2008. –
20. OECD. Ageing in Cities. – Paris: OECD Publishing, 2015. – P. 204.
21. Warburton J. Volunteering as a productive ageing activity: evidence from Australia / Jeni Warburton // China Journal of Social Work. – 2010. – Vol. 3. – Issue 2–3. – P. 301–312.
22. Good practices in intergenerational programming. Models advancing policy, practice and research / New York City Department for the Aging, 2010. – P. 165.
23. Коломієць О. Регулювання зайнятості літніх людей: від підвищення пенсійного віку до створення умов для реалізації трудового потенціалу / О. Коломієць // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 2. – С. 23–28.
24. Закон України «Про зайнятість населення» // База даних Верховної Ради України «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
25. Закон України «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні» // База даних Верховної Ради України «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3721-12>
26. Населення України. Імперативи демографічного старіння. – К.: ВД «АДЕФ- Україна», 2014. – С. 288.
27. Крімер Б. Соціальна інтеграція осіб літнього віку в Україні як складова політики «активного старіння» / Крімер Б.О. // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 2. – С. 445–450.
28. Україна: через десять років після Мадриду. Стан реалізації Мадридського міжнародного плану дій з питань старіння в Україні у 2007 – 2012 рр. / Курило І.О., Макарова О.В., Настояща К.В, Рингач Н.О., Слюсар Л.І., Ткаченко Л.Г. – Київ, 2012. – С. 132.
29. Економічна активність населення у 2015 році. Статистичний бюлетень. – Державна служба статистики України, 2016. – С. 20.

**Аннотация.** Систематизированы пути адаптации обществ к последствиям старения. Исследованы реформы пенсионной системы, рынка труда, инфраструктуры и условий проживания пожилых людей. Выявлено, что основным вектором реформ стало стимулирование и государственная поддержка занятости пожилых людей. Обнаружены проявления культурного сдвига в отношении к пожилым людям в сторону признания их потенциала и производительного вклада в экономику через труд и волонтерство. Оценено состояние адаптации к последствиям старения в Украине и предложены пути дальнейшего развития.

**Ключевые слова:** старение населения, пожилые люди, пенсионная реформа, пенсионный возраст, города, комфортные для старения.

**Summary.** In the article the policy responses to aging population are systematized. Reforms of pension systems, labor market policy issues and infrastructure adaptation in the context of aging are analyzed. Stimulation and state support of labor market participation of the older workers is proved to be the main direction of reforms. The traits of culture shift towards older people are revealed. Adaption to aging population in Ukraine is evaluated and ways of its further development are proposed.

**Key words:** aging population, older people, pension reform, retirement age, age-friendly cities.



Коваленко В. В.

здобувач кафедри міжнародних економічних відносин  
Хмельницького національного університету

Kovalenko V. V.

Researcher of the Department of International Economic Relations  
Khmelnytsky national University

## ЗАСТОСУВАННЯ ДІАГНОСТИКИ В УПРАВЛІННІ ЕТАПАМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

### APPLICATION OF DIAGNOSTICS IS IN THE MANAGEMENT OF LIFE CYCLE OF ENTERPRISE THE STAGES

**Анотація.** У статті досліджено сутність життєвого циклу підприємства, розглянуто сучасні концепції життєвого циклу та стадії розвитку організації. Визначено принципи та завдання діагностики на різних етапах життєвого циклу підприємства з метою формування ефективної системи економічної безпеки підприємства та запровадження основної системи цілей діагностики на етапах життєвого циклу підприємства.

**Ключові слова:** життєвий цикл підприємства, діагностика, стадії, етапи, розвиток підприємства.

**Вступ та постановка проблеми.** Як і будь-якій мікро-економічній системі, розвитку підприємства притаманні властивості циклічності. В економіці та практиці господарювання має поширення термін, який запозичений з теорії менеджменту, а саме «життєвий цикл підприємства», тобто сукупність стадій, які проходить підприємство у перебігу своєї життєдіяльності від створення до ліквідації, кожна з яких характеризується визначеною системою стратегічних цілей і задач, особливостями формування ресурсного потенціалу та досягнутими результатами функціонування [1].

У конкурентному середовищі менеджери підприємств часто звертаються до економічних та управлінських інструментів, які дають змогу оптимізувати менеджмент організації. Саме таким інструментом є діагностика підприємства.

Проте дослідження теорії та практики діагностики, куди входить діагностика життєвих циклів підприємства, показує, що вона часто не будується за принципом перспективності, а, на жаль, слугує тільки інструментом аналізу систем без виходу на розробку пропозицій щодо їх покращення для ухвалення та реалізації управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми сутності та закономірностей моделей життєвого циклу підприємства досліджувалися такими науковцями, як, зокрема, І.А. Бланк, Р.А. Попов, Л.О. Лігоненко, С.В. Корягіна, З.Є. Шершньова. Відзначаючи безспірну значущість їх праць, слід зазначити, що залишаються недостатньо дослідженими питання взаємозв'язку діагностики зі стадіями життєвого циклу підприємства, що сьогодні має особливе значення в умовах розвитку підприємства у конкурентному середовищі.

**Метою роботи** є визначення етапів життєвого циклу підприємства та аналіз завдань діагностики залежно від етапів життєвого циклу розвитку підприємства.

**Результати дослідження.** Розвиток кожного підприємства має циклічний характер, тобто проходить через певні стадії життєвого циклу, що визначають особливості фінансової, виробничо-господарської, інвестиційної та інших видів діяльності. На наш погляд, головними причинами циклічного розвитку підприємства

слід вважати зміну ціннісних орієнтацій та установок залежно від змін зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Саме зміни умов зовнішнього середовища змушують підприємство, пристосовуючись до цих змін, переглядати наявні цінності та перебудувати саме підприємство, його виробничий процес, систему взаємовідносин із персоналом та зовнішніми зацікавленими сторонами.

Щодо життєвого циклу підприємства, то вченими зроблено і представлено досить велику кількість праць із теорії життєвого циклу, однак досі між різними дослідниками немає єдиної думки щодо кількості її стадій.

Одним із перших дослідження закономірності та розвитку підприємств здійснив відомий фахівець у галузі загальної теорії систем К. Боулдінг. Ним доведено, що усі підприємства проходять кілька фаз від народження до зрілості, закінчуючи смертю, при цьому кожній зі стадій притаманні свої особливості функціонування.

У своїх дослідженнях І.А. Бланк визначає життєвий цикл підприємства як загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або ж відродження на новій основі (із новим складом власників та менеджерів, з принципово новою технологією, продукцією тощо) [2, с. 674].

Натомість Т.Ю. Базаров висловлюється таким чином: «Управління функціонування організації по шкалі часу може бути представлено в термінах життєвого циклу, що означає як процесуальність розвитку, так і його стадійність» [3, с. 125].

На відміну від багатьох дослідників, С.В. Корягіна не отожднює поняття життєвого циклу підприємства із поняттям загальної тривалості життя підприємства, а розглядає життєвий цикл як сукупність стадій, які створюють значне коло розвитку протягом певного проміжку еволюції підприємства, після якого його цінності та напрями діяльності можуть принципово змінюватися [4, с. 6]. Ми погоджуємося із думкою автора та вважаємо незаперечним той факт, що загальна тривалість життя підприємства може включати декілька життєвих циклів. Окрім того, на нашу думку, за сприятливих умов та грамотного управління життєвий цикл підприємства може бути скільки завгодно розтягнутим у часі.

Кожна стадія життєвого циклу підприємства має своє призначення та спричиняє певний вплив на результат діяльності підприємства. Тому в забезпеченні загальної економічної ефективності існування підприємства важливу роль відіграє можливість управління тривалістю кожної зі стадій життєвого циклу з урахуванням залежності їхнього впливу на кінцеві результати роботи.

Діяльність підприємства з моменту його створення та до моменту ліквідації/реорганізації умовно можна поділити на певну кількість стадій життєвого циклу, які класифіковані в роботах багатьох вчених за різними підходами.

Вітчизняні та іноземні вчені пропонують враховувати різну кількість стадій життєвого циклу підприємства (від трьох до десяти), але за своїм змістом і характеристикою вони багато в чому співпадають та взаємно доповнюють одна одну.

У працях більшості дослідників під час розподілу етапів життєвого циклу підприємства присутні такі п'ять стадій: стадія народження (експлентний стан), стадія росту (патентний стан), стадія зрілості (віолентний стан), стадія старіння (коммутантний стан) та стадія ліквідації або відродження (леталентний стан).

Найбільш детальний поділ життєвого циклу організації на етапи пропонує Б.З. Мільнер, на думку якого підприємства впродовж свого життєвого циклу впевнено розвиваються за умов наявності ефективних ресурсів та обґрунтованої стратегії; якщо перестають відповідати поставленим цілям, то перебудовуються, а також гинуть, якщо стають неспроможними виконувати свої завдання.

А от до моделі І.К. Адізеса входять стадії життєвого циклу, які прирівнюються до розвитку живого організму. Згідно із вченим, будь-яке підприємство приречене на старіння та вмирання. Теорія Адізеса концентрує свою увагу на таких двох важливих параметрах життєдіяльності підприємства, як гнучкість та контрольованість.

Згідно із розподілом на стадії періоду існування підприємства І.А. Бланк та С.В. Корягіна виокремлюють класичну стадію зрілості, при цьому поділяючи її на ще декілька субпідрядних етапів. А класифікації Б. Коласса притаманне визначення особливостей кожного етапу життєвого циклу за характерними для них економічними показниками.

Бачимо, що дослідники визнають існування життєвих циклів комерційних підприємств, зокрема підприємств легкої промисловості, але у вчених немає єдиної думки про кількість стадій життєвого циклу підприємства, їх назви і чергування. Усі автори роблять акцент на наборі унікальних характеристик та особливостей кожного етапу своєї моделі. При цьому в науковому середовищі немає єдності щодо існування закономірностей в розвитку підприємств.

Необхідність розвитку підприємства в умовах конкурентного середовища вимагає концентрації уваги на стратегічному аспекті управління як базисі доцільності діагностики. Тому в цілях оптимізації менеджменту підприємства та його стратегічного розвитку представляє інтерес розгляд діагностики економічної безпеки підприємства саме на стадіях життєвого циклу розвитку.

На наш погляд, сутність діагностики етапу життєвого циклу підприємства є визначення відповідності стану підприємства характеристикам того чи іншого етапу життєвого циклу з метою виявлення тенденцій розвитку підприємства та можливості використання управлінських механізмів, які відповідають цій стадії, для запобігання негативних тенденцій розвитку та підтримки ефективного функціонування підприємства у довгостроковій перспективі.

Проведення діагностики щодо управління підприємством, удосконалення технології виробництва або переходу на випуск нової продукції з метою кращого задоволення потреб споживачів та отримання конкурентних переваг на ринку збуту збільшує тривалість життєвого циклу підприємства.

Слід взяти до уваги, що на різних стадіях життєвого циклу участь діагностики та зовнішніх умов у забезпеченні розвитку підприємства є різною. Головними завданнями діагностики на кожному етапі життєвого циклу підприємства є:

- визначення та вибір параметрів діагностики, які характеризують стан досліджуваного підприємства на кожному етапі;
- збір та обробка інформації за обраними показниками, визначення тенденцій розвитку;
- формування висновків про те, на якому етапі життєвого циклу знаходиться підприємство [5, с. 119].

Не беручи до уваги значне число досліджень, які були проведені у рамках вивчення життєвого циклу підприємства, більшість авторів вказує на складність діагностики окремих етапів розвитку, розуміючи різноманітність чинників, що впливають на діяльність підприємства у реальних умовах. І.К. Адізес зазначає: «Різні підрозділи організації можуть знаходитися на різних етапах. Ми вимушені робити узагальнення. Ми повинні досліджувати, як кожна організація загалом поводить основну частину часу» [6, с. 174]. З цього виходить, що, по-перше, діагностику слід проводити, використовуючи показники, що характеризують діяльність усього підприємства, а не окремих його підрозділів; по-друге, слід враховувати показники, які характеризують загалом різні сфери діяльності, що дають змогу загалом охарактеризувати динаміку розвитку підприємства; по-третє, період охоплення повинен бути досить тривалим для того, щоб вдалося виявити тенденції розвитку.

Незважаючи на те, на якому етапі життєвого циклу знаходиться досліджуване підприємство, діагностиці економічної безпеки притаманні такі стадії:

- 1) вибір показників та визначення динаміки їх рівня;
- 2) збір та обробка інформації;
- 3) визначення тенденцій розвитку та аналіз отриманих даних щодо відповідності стану підприємства певному етапу;
- 4) формування висновків про відповідність стану підприємства тому чи іншому етапу життєвого циклу із вказівкою відхилень.

Розглянемо зміст етапів процесу діагностики стадій життєвого циклу підприємства.

Етап 1. Вибір показників та визначення динаміки їх рівня за етапами життєвого циклу. Аналіз характерних особливостей кожного етапу, проведений та описаний вище, дав нам змогу сформулювати матрицю показників діагностики етапів життєвого циклу, в яку входять такі показники: виручка від реалізації продукції, чистий прибуток, частка ринку, середньоспискова чисельність персоналу, коефіцієнт завантаження устаткування. Обрані показники є найбільш загальними та характеризують загалом результати діяльності підприємства, а також використання ресурсів.

Етап 2. Збір та обробка інформації. Для оцінки динаміки рівня вибраних показників та складання прогнозу їх значень потрібна наявність інформації про об'єкт дослідження, джерелом якої можуть служити звітна бухгалтерська документація та дані управлінського обліку на підприємстві, зовнішні звіти та меморандуми, які опубліковані у засобах масової інформації.

Етап 3. Визначення тенденцій розвитку, аналіз отриманих даних щодо відповідності стану підприємства певному етапу. Для визначення тенденцій зміни рівня показників можливе застосування методів економічного, фінансового аналізу та використання інструментів економіко-статистичного аналізу для дослідження ряду динаміки. Зіставлення характеру тенденції розвитку показників із розробленою матрицею діагностики дає змогу оцінити підприємство та зробити висновок про те, якому етапу життєвого циклу відповідає рівень розвитку підприємства.

Етап 4. Формування висновків про відповідність стану підприємства тому чи іншому етапу життєвого циклу із вказівкою відхилень. На нашу думку, належність стану підприємства до певного етапу життєвого циклу може бути встановлена у разі збігу динаміки трьох-чотирьох показників з даними матриці діагностики. Наявність відхилень рівня одного-двох показників від даних розробленої матриці свідчатиме про перехідні тенденції від одного етапу до іншого. У разі наявності відхилень динаміки показників від тенденцій конкретного етапу необхідно виявити та обґрунтувати причини відхилень, а також врахувати цей факт під час розроблення збалансованої системи показників конкретного підприємства.

Теорія життєвих циклів підприємства дає змогу побачити динаміку розвитку підприємства. Кожному етапу розвитку відповідає певний набір характеристик, за допомогою яких можна ідентифікувати той або інший етап. Описані вище процедури дають змогу визначити, на якому етапі життєвого циклу знаходиться досліджуване підприємство.

Подальше дослідження щодо проведення діагностики підприємства буде засновано на використанні п'ятиетапної моделі життєвого циклу, яка включає народження, зростання, стабільність, занепад та відродження. Такий вибір обґрунтований тим, що у такій моделі, на наш погляд, найчіткіше простежуються основні закономірності розвитку підприємства від створення до припинення його діяльності чи відродження.

Перший етап життєвого циклу характеризує народження підприємства, визначення його структури, політики та місії, формування його потенціалу. Цей етап, як правило, пов'язаний із підвищенням ризику. Тому тут існує небезпека кризи, яка полягає у тому, що підприємство може зникнути ще на етапі його виникнення. Тому досить важливим є проведення діагностики. Перш за все проводиться діагностика інноваційної ідеї, тобто аналізується ідея ініціатора та розробляється концепція проєкту. З метою обґрунтування ідеї обов'язково вивчаються прогнози та напрями розвитку діяльності підприємства, шляхи розвитку регіону, міста, країни, які зачіпають інтереси досліджуваного підприємства.

Особлива увага приділяється діагностиці умов для реалізації початкового задуму та оцінці життєздатності ідеї. В цей час відбуваються техніко-економічне становлення підприємства та накопичення його активів. Саме наявність внутрішніх ресурсів та підприємницьких можливостей є визначальним чинником успішного розвитку.

Наступним етапом є проведення діагностики налагодження випуску продукції, яка є процесом, що визначає, наскільки підготовлені підприємство, його виробничі підрозділи, виробничий процес, техніко-технологічний та організаційний процеси до випуску продукції. При цьому визначаються усі «вузькі місця» та наслідки, які матиме підприємство від реалізації даного товару.

Наступним етапом життєвого циклу підприємства є зростання, під час якого підприємство визнається споживачами, постачальниками та кредиторами. Організація розширюється у всіх напрямках: збільшуються кількість підрозділів, число персоналу, напрямів діяльності.

За допомогою методу дослідження динаміки випуску продукції є обчислення таких показників: абсолютного та відносного відхилення випуску продукції, темпів зростання та приросту випуску продукції зі зміною і постійною базою порівняння.

Найбільш важливим показником, який характеризує цикл підприємства, є зміна обсягу продажу та прибутку, одержаного від реалізації товарів підприємства. Коливання в обсязі продажу та прибутку обумовлені стадіями, що об'єктивно можна виділити в період існування підприємства. Методи діагностики, які використовуються під час визначення обсягів продажу такі: методи експертних оцінок, економіко-статистичні методи та методи прямого рахунку. При цьому проводиться аналіз продаж у звітному і попередніх періодах за усіма видами продукції, що випускає підприємство та аналіз попиту на продукцію. На етапі визначення обсягів продажу розпочинається процес тактичного планування.

Стадії зростання притаманне захоплення підприємством частки на ринку. Визначити частку досліджуваного підприємства на ринку можна за допомогою таких форм діагностики, як аналітична, експертна, діагностична на моделі.

На відміну від попереднього етапу, етап стабільності підприємства, навпаки, повинен бути найбільш тривалим, економічно прибутковим періодом його діяльності, що можна визначити основною метою діагностики та управління етапами життєвого циклу підприємства. Активна інноваційна політика, постійний інноваційний розвиток є головними інструментами та механізмами, що підтримують довготривалу діяльність підприємства на етапі стабільності. Тривалістю окремих етапів та всього життєвого циклу підприємства можна та необхідно управляти. На різних етапах життєвого циклу підприємства процес діагностування має свої характерні особливості та цілі [7, с. 142].

Прогнозуючи в короткостроковій перспективі можливість падіння попиту на продукцію, яка випускається, доцільним вважаємо пошук засобів, необхідних для поступового переходу на випуск нової чи удосконаленої продукції. Труднощі зі збутом продукції можуть призвести до появи ознак знецінення оборотного капіталу, тобто скупчення на складах великої кількості готової продукції, сировини та матеріалів. У результаті знижується оборотність оборотних активів та рентабельність продажів. Тут завданням діагностики виступає визначення доцільності зміни підприємством сектору ринку та проведення пошуку нового напрямку діяльності.

Економічно стійке підприємство, яке знаходиться на стадії стабільності, може використовувати самоінвестування інновацій та починати їхню реалізацію із поступовим скороченням недостатньо конкурентоспроможної продукції. Таким чином, підприємство може уникнути передчасного настання стадії занепаду, яка пов'язана із зменшенням попиту на продукцію на ринках збуту.

Підприємство, що знаходиться на стадії стабільності, проводить діагностику основних фондів, під час якої визначаються динаміка основних показників (фондовіддача, фондомісткість, частка активної частини фондів у їхній загальній вартості тощо), виконання плану за їх рівнем та причини змін (наприклад, введення у дію нового та реконструкція застарілого обладнання, скорочення виробничих потужностей).

На стадії занепаду, як і на стадії народження, головним завданням підприємства є боротьба за виживання та стабільність. Основними напрямками діагностики виступають пошук шляхів виходу із критичного стану та знаходження альтернатив розвитку.

Етап відродження характеризується пошуком інноваційних ідей та інвесторів; технічним переозброєнням та оновленням персоналу, а також впровадженням нових технологій. Підприємство входить у етап народження.

За результатами проведеної діагностики потрібно проводити зміни, особливості яких полягають у таких положеннях:

- підприємство як ланка економіки країни повинне здійснювати моніторинг як внутрішнього, так і зовнішнього середовища з метою визначення необхідності впровадження змін;
- кожний етап життєвого циклу підприємства вимагає перегляду позицій та визначення можливості переходу до іншого етапу, адже кожна наступна фаза циклу

можлива лише в результаті успішного завершення попередньої;

– впровадження змін потребує не лише ідентифікації проблеми, але й розробки заходів щодо її усунення та уникнення в майбутньому.

Впровадження змін необхідне на кожному етапі. Це можливо тільки за умов ефективної команди менеджерів, які визначають необхідність змін, розробляють системні заходи щодо їх впровадження, а також прогнозують їх ефективність та вплив на наступний етап життєвого циклу.

**Висновки.** Отже, на кожному етапі життєвого циклу підприємства функціональною ознакою підприємства є його стійкість як міцність та надійність елементів, горизонтальних, вертикальних та інших зв'язків всередині системи, здатність витримувати внутрішні та зовнішні навантаження, відновлювати усталений нормальний стан після раптового його порушення будь-яким внутрішнім або зовнішнім фактором.

#### Список використаних джерел:

1. Коваленко К.В. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект / К.В. Коваленко // Електронні наукові фахові видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vdnuet/econ/2008\\_3/20%20.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2008_3/20%20.pdf)
2. Бланк І.А. Управління активами / І.А. Бланк. – К. : Ніка-Центр, 2010. – 720 с.
3. Базаров Т.Ю. Управление персоналом : [учеб. пособие] / Т.Ю. Базаров. – М. : Мастерство, 2012. – 224 с.
4. Корягіна С.В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук / С.В. Корягіна ; НУ «Львівська політехніка». – Львів, 2004. – 21 с.
5. Васильківський Д.М. Визначення елементів діагностики етапів життєвого циклу підприємства як факторів підвищення економічного потенціалу / Д.М. Васильківський // Наука й економіка. – 2014. – Вип. 4. – С. 118–122.
6. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпораций / И.К. Адизес ; пер. с англ. В.В. Кузина. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512 с.
7. Князевич А.О. Управління стадіями життєвого циклу підприємств / А.О. Князевич // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 2 (36). – С. 140–143.

**Аннотация.** В статье исследована сущность жизненного цикла предприятия, рассмотрены современные концепции жизненного цикла и стадии развития организации. Определены принципы и задания диагностики на разных этапах жизненного цикла предприятия с целью формирования эффективной системы экономической безопасности предприятия и внедрения основной системы целей диагностики на этапах жизненного цикла предприятия.

**Ключевые слова:** жизненный цикл предприятия, диагностика, стадии, этапы, развитие предприятия.

**Summary.** Essence of life cycle of enterprise is investigational in the article, modern conceptions of life cycle and stage of development of organization are considered. Principles and tasks of diagnostics are certain on the different stages of life cycle of enterprise with the aim of forming of the effective system of economic security of enterprise and input of the basic system of aims of diagnostics on the stages of life cycle of enterprise.

**Key words:** life cycle of enterprise, diagnostics, stages, development of enterprise.



**Клімова О. І.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту  
Донецького державного університету управління (м. Маріуполь)*

**Klimova O. I.**

*Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of Finance, Accounting and Auditing Department  
Donetsk State University of Management (Mariupol)*

## **РОЗВИТОК РИНКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГАЛУЗІ**

### **DEVELOPMENT OF THE MARKET OF COMPETITIVE PRODUCTS AS A MECHANISM FOR IMPLEMENTATION OF STRATEGIC TRANSFORMATION OF THE INDUSTRY**

**Анотація.** У статті досліджено сутність стратегічної трансформації машинобудівної галузі. Подано авторське визначення поняття «механізм реалізації стратегічної трансформації галузі». Визначено, що механізми реалізації стратегічної трансформації мають бути розроблені на стадії формування стратегії розвитку галузі з урахуванням розширення машинобудівних підприємств на декілька технологічних рівнів залежно від конкурентоспроможності продукції, яка випускається. Проаналізовано проблемні питання, що стримують розвиток ринку продукції машинобудівної галузі. Обґрунтовано, що розвиток ринку товарів машинобудування є одним із основних механізмів реалізації стратегічної трансформації машинобудівної галузі.

**Ключові слова:** ринок, конкурентоспроможність, продукція, галузь, машинобудування, механізм, стратегічна трансформація.

**Вступ та постановка проблеми.** Проблема конкурентоспроможності продукції в Україні є основною проблемою національної економічної безпеки, оскільки за даними Всесвітнього економічного форуму Україна за цим показником посідає 106-те місце серед розвинених країн світу [1]. Тому технічне переозброєння виробництва, підвищення його продуктивності для випуску конкурентоспроможної на міжнародному ринку продукції є важливим завданням української економіки.

Проблема низького рівня конкурентоспроможності продукції, що випускається, існує незважаючи на те, що низка видів вітчизняного обладнання за своїми параметрами не лише не поступається, але й часто перевершує науково-технічний рівень зарубіжних країн [2]. Відносна конкурентоспроможність продукції вітчизняної промисловості на внутрішньому ринку обумовлена переважно високою вартістю західних моделей.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти функціонування машинобудівної галузі та підприємств машинобудування розглядалися в роботах Ю. Барташевської [2], О. Чукурної [3], І. Шевченко [4], О. Кузьміної [5], О. Якименка [6], А. Стельмашука [7] та ін. Проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції у вітчизняній та зарубіжній літературі достатньо висвітлені у працях А. Сміта, І. Кірунера, Дж. Мура, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера, Ф. Котлера, М. Портера, Р. Фатхудинова, Г. Азоева, В. Дикана, Т. Маслової, Л. Піддубної, Е. Сапронова, Г. Скудара, В. Холода, Л. Шевченко, М. Гельвановського, А. Юданова, Л. Гладкої, В. Васильєвої, К. Шинкаренка та ін. Більшість із них розглядають конкурентоспроможність підприємства, галузі або промисловості [8]. Водночас поза полем дослідження залишається проблема розвитку ринку конкурентоспроможної продукції як механізму реалізації стратегічної трансформації галузі, зокрема машинобудівної.

**Метою статті** є дослідження сучасного стану ринку конкурентоспроможної продукції машинобудівної галузі та розробка можливих напрямів його розвитку для реалізації стратегічної трансформації галузі.

**Результати дослідження.** Доцільність реалізації стратегічної трансформації вітчизняного машинобудування пов'язана з необхідністю використання виробничо-технічного та інтелектуального потенціалу на машинобудівних підприємствах, який може бути ефективно задіяний за незначних, порівняно з глобальним реформуванням, інвестицій.

На нашу думку, під стратегічною трансформацією варто розуміти систему цілеспрямованих рішень, заходів і дій з повним використанням економічного потенціалу у виробничо-господарських системі та його нарощуванням на нових ринкових принципах і підходах, що веде до якісно нового стану бізнесу та його об'єктів і характеризується високою ефективністю й конкурентоспроможністю.

Стратегічну трансформацію галузі необхідно здійснювати з урахуванням стану та динаміки факторів, які визначають рівень її розвитку:

- факторних властивостей, тобто конкретних факторів (рівень розвитку технічної та технологічної бази, наявність кваліфікованої робочої сили тощо), які необхідні для успішної конкуренції у даній галузі;
- стану внутрішнього і зовнішнього ринків попиту на продукцію або послуги, що пропонуються підприємствами галузі;
- рівня розвитку коопераційних зв'язків у галузі;
- конкурентного середовища, яка дає змогу управляти конкурентоспроможністю продукції в умовах вільного суперництва.

Ці фактори, кожен окремо та всі разом як система, створюють середовище, в якому функціонують підприємства галузі. Щоб отримати та втримати конкурентне виробни-

цтво у наукоємній машинобудівній галузі, потрібно мати перевагу за всіма цими складниками.

Під механізмом реалізації стратегічної трансформації галузі пропонується розуміти комплекс послідовних взаємопов'язаних управлінських дій, заходів і проектів, що охоплюють увесь цикл реалізованої стратегії розвитку і спираються на законодавчі та нормативні акти, систему методів, моделей і методик, фінансово-економічні, організаційні та технічні засоби щодо досягнення кінцевого результату. При цьому механізми реалізації стратегічної трансформації мають бути розроблені ще на стадії формування стратегії розвитку галузі.

Механізми стратегічної трансформації галузі треба розробляти з урахуванням об'єктивно сформованого розшарування машинобудівних підприємств на кілька технологічних рівнів залежно від конкурентоспроможності продукції, що випускається. Таких рівнів можна виділити принаймні чотири:

1) виробництва, що найбільш наближені до п'ятого технологічного укладу (авіакосмічна промисловість, наукоємне електромашинобудування, атомне машинобудування, ракетобудування, промисловість телекомунікацій та засобів зв'язку, оптичне приладобудування та ін.);

2) виробництва четвертого технологічного укладу, які мають потенціал, у тому числі й експортний (традиційні підгалузі машинобудування – енергетичне та електротехнічне верстатобудування, приладобудування, хімічне та нафтохімічне машинобудування);

3) сформовані виробництва четвертого технологічного укладу (імпортозаміщуючі), де можливі лише окремі раціоналізації (покращення якості та зовнішнього вигляду, упаковки, способів просування на ринки та ін.), які орієнтовані на кон'юнктуру ринку та не вимагають великих капітальних вкладень і державного втручання (тракторне й сільськогосподарське, будівельно-дорожнє машинобудування, машинобудування для легкої та харчової промисловості, торгівлі й громадського харчування);

4) виробництва третього технологічного укладу, що минає, які випускають поки що затребувану на ринку продукцію.

У сучасних умовах «нової економіки» особливо важливими та пріоритетними є галузі і виробництва перших двох рівнів – від швидкості формування та розвитку нових наукоємних і високотехнологічних виробництв залежатиме швидкість розширення і розповсюдження нових технологічних укладів на інші сфери економіки. За науковим і технологічним потенціалом до них можна віднести верстатобудування, точне і наукоємне машинобудування, виробництва оборонного комплексу. Ці підгалузі відрізняє й більш висока рентабельність виробництва: найбільшу

рентабельність показує точне і наукоємне машинобудування: в 2015 році вона становила 6,3% [9, с. 258], що в 2 рази вище, ніж у середньому рентабельність у машинобудівному комплексі. Рентабельним є також і виробництво транспортного машинобудування (5,5% в 2015 році) [9, с. 258] (табл. 1).

Для економічної безпеки країни велике значення мають автомобілебудування, сільськогосподарське машинобудування, енергетичне машинобудування, машинобудування для легкої та текстильної промисловості.

Тому для підвищення конкурентоспроможності цих підгалузей та машинобудівної галузі в цілому необхідно розвивати їх пріоритетні напрями з урахуванням потреб внутрішнього та зовнішнього ринків машинобудівної продукції.

У 2015 році було реалізовано машинобудівної продукції на 113 730,2 млн грн., при цьому експорт машин та устаткування становив 4778,7 млн дол. США, а імпорт – 8480,8 млн дол. США [10, с. 403].

Дослідження показали, що найбільш перспективними секторами ринку для машинобудування є такі.

Автомобільний ринок. У 2014 році ця підгалузь машинобудівної галузі була найбільш збитковою. Так, у 2014 році флагман української автомобільної промисловості – завод «ЗАЗ» – опинився на межі зупинки, практично простоювали заводи «Богдан», «БАЗ» і «ЧАЗ». Як констатує AUTO-Consulting, у 2014 році сектор виробництва легкових автомобілів фактично припинив функціонувати. Це пояснюється тим, що виробничі потужності більш-менш стабільно використовувались лише на тих підприємствах, що виконували контракти для задоволення військових потреб із постачання вантажівок та автобусів («Черкаський автобус», КрАЗ) [11].

Однак у період 2014–2016 років Уряд України ухвалив Концепцію Державної цільової економічної програми розвитку легкового автомобілебудування на період до 2020 року [12], реалізація якої має забезпечити покриття внутрішнього попиту автомобілями вітчизняного виробництва на 70 відсотків, збільшення до 2020 року випуску легкових автомобілів до 734,4 тисяч одиниць і нарощування експортного потенціалу до 220,3 тисяч автомобілів [4].

Проблемними питаннями для розвитку автомобільної галузі є:

- підвищення якості техніки, що випускається;
- перехід на екологічні стандарти Євро-5 (січень 2016 року) та розробка нових технічних регламентів;
- технічне переозброєння спеціалізованих виробництв автомобільних компонентів;
- інтеграція у світогосподарські зв'язки;

Таблиця 1

Економічний стан підгалузей машинобудування у 2015 р. [9, с. 223–258; 10, с. 270]

| № з/п | Підгалузі машинобудування                                                                    | Частка у випуску промислової продукції, % | Вартість виробленої продукції, млн грн. | Рентабельність операційної діяльності, % |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------|
| 1.    | Машинобудування, всього, в т. ч.:                                                            | 9,3                                       | 172 819,8                               | 3,4                                      |
| 1.1   | Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції                                   | 0,7                                       | 12 184,7                                | 6,3                                      |
| 1.2   | Виробництво електричного устаткування                                                        | 1,6                                       | 30 031,2                                | -1,5                                     |
| 1.3   | Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань                          | 3,4                                       | 63 842,3                                | 3,2                                      |
| 1.4   | Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів | 3,6                                       | 66 761,6                                | 5,5                                      |

– подальше митно-тарифне регулювання мита на обладнання та автокомпоненти, які не виробляються в Україні.

Ринок вітчизняного енергетичного машинобудування можна вважати глобальним ринком, адже майже 70% продукції цього профілю йде на експорт [9]. 24 липня 2013 року Кабінетом міністрів України була розроблена та затверджена «Енергетична стратегія України на період до 2030 року» [13].

Пріоритетними науково-технічними напрямами в енергетичному машинобудуванні є:

– розробка та освоєння виробництва високоефективних парогазових енергетичних установок потужністю понад 200 мегават, що дозволить підвищити ККД теплових електростанцій з 25-30% до 50-55%;

– створення котлів для спалювання погіршеного твердого палива у киплячому шарі за технологією фірми Babcock & Wilcox (США) та створення котлів зі способом спалювання палива у топках із низькотемпературним вихором, яке дасть змогу зменшити питоме витрачання палива й знизити нижче допустимих ГДК;

– розвиток науково-технічного та промислового потенціалу атомного машинобудування на основі виробництва обладнання для атомних станцій нового покоління.

Оновлення та поставка нового електроенергетичного обладнання, як показують результати дослідження, забезпечать зростання внутрішнього ринку.

З метою розширення ринку транспортного машинобудування для оновлення парку обладнання необхідно створення високошвидкісних поїздів зі швидкістю руху 250–280 км/год., автоматизація руху та колійної інфраструктури, технічне переозброєння на підприємствах локомотиво- і вагонобудування.

Пріоритетні науково-технічні напрями тракторного та сільськогосподарського машинобудування визначаються на основі потреб сільського господарства у техніці для нарощування виробництв найважливіших видів продукції та сировини на базі високоефективних агротехнічних технологій:

– створення нових енергонасичених моделей сільськогосподарських тракторів, зернозбиральних і кормозбиральних комбайнів і посівних машин, обладнання для кормовиробництва і тваринництва;

– створення нових машин для диференційованого внесення мінеральних і органічних добрив;

– створення нових конкурентних компонентів (дизель 6-циліндровий рядний, гідророзподільники секційні) і т. д.

До 2017 року в Україні планується збільшити виробництво вітчизняних високопродуктивних комбайнів до 2,5 тисяч, а тракторів – до 12,8 тисяч. Збільшення обсягів виробництва планується реалізувати шляхом втілення п'яти інвестиційних проектів у галузі сільгоспмашинобудування за участю вітчизняних і провідних світових виробників [6].

Підраховано, що для нормального відтворення технічних засобів аграрним підприємствам необхідно щорічно купувати їх не менше 8–10% від наявних, а списувати – не більше 6–8%. Загалом для оновлення машинно-тракторного парку аграрних підприємств на рівні технологічної потреби необхідно щорічно купувати машини та обладнання на суму понад 15 млрд грн. Із них на оновлення парку тракторів – 3,0–3,5 млрд грн., зернозбиральних комбайнів – 3,5–4,0, бурякозбиральних машин 0,35–0,4, кормозбиральних – 1,0, машин для тваринництва – 1,0, техніки загального призначення – 2–3 млрд грн. Крім цього, для підтримання машинно-тракторного парку в працездатному

стані потрібно 2,0–2,5 млрд грн. на закупівлю запасних частин і ремонтних матеріалів [7]. Загалом перспективи ринку оцінюються в розмірі 9–10 млрд грн.

Основними напрямками розвитку ринку верстатобудування є:

– обладнання для надпрецизійної обробки деталей;

– обладнання для надшвидкісної обробки деталей із різних матеріалів у системі 5 координат;

– обладнання для обробки важкооброблюваних матеріалів на основі використання променевих, електрофізико-хімічних методів;

– модернізація наявного парку обладнання;

– комплексне вирішення технологічних проблем щодо випуску конкретного продукту.

Важливість цього ринку визначається ще й тим, що 80% парку металообробного обладнання, а це близько 2 млн верстатів – вітчизняного виробництва.

Мінагрополітики працює над створенням вітчизняних виробництв сучасної сільгосптехніки із залученням іноземних інвестицій. Так, розроблено міжгалузеву програму інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу та розвитку сільгоспмашинобудування з Латвією, підписано Меморандум щодо співробітництва між галузевими асоціаціями України та Німеччини – «Укragромаш» та «VDMA Agricultural Machinery», визначено напрями спільної діяльності у сфері виробництва сільськогосподарської техніки з Білоруссю. Зазначені особливості розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування треба враховувати під час здійснення стратегічного аналізу, розробки стратегій та їх реалізації [6].

Вищезазначені галузі машинобудування динамічно розвиваються за рахунок орієнтації на внутрішній ринок. Таким чином, в Україні є можливості, які можна використовувати для розвитку інших підгалузей машинобудування. Для виявлення таких можливостей необхідно здійснювати дослідження структури попиту на їх продукцію на внутрішньому та зовнішньому ринках і впроваджувати програму поступової модернізації основних фондів із метою виробництва конкурентоспроможної продукції, орієнтованої на задоволення попиту. Крім того, виникає необхідність у дослідженні структури ціни та калькуляції сировини і матеріалів, необхідних для випуску продукції машинобудування, з метою пошуку таких ресурсів, які сприятимуть скороченню енергоємності та ресурсоемності виробництва [3].

Результати дослідження розвитку ринку машинобудівної продукції на основі стратегічної трансформації як окремо взятих підгалузей, так і машинобудівної галузі загалом показали, що необхідним є створення інфраструктури підтримки експорту, оскільки на цьому ринку конкурують не лише окремі виробники, але держави, які за ними стоять. У відповідності з розпорядженням Кабінету міністрів України від 01 серпня 2013 р. № 586-р була прийнята «Концепція створення системи державної підтримки експорту України» [14], однак через затримку розробки механізму її реалізації для підприємств вона тільки починає надавати допомогу в розвитку експортоорієнтованих виробництв.

Таким чином, результатом стратегічної трансформації машинобудівної галузі треба вважати принципову зміну стратегічної конкурентної позиції галузі машинобудування України на світовому ринку. Основним критерієм досягнення цього результату є динамічне та стійке зростання обсягу продажів продукції вітчизняного машинобудування на світовому ринку. Загальним цільовим індикатором продажів є наявні та прогнозовані обсяги і темпи зростання реалізації продукції машинобудівної галузі.



Під продукцією тут розуміються не тільки готові верстати та машини, агрегати й комплектуючі, що поставляються вітчизняними машинобудівними підприємствами у межах міжнародних коопераційних проєктів, але й також конструкторська та технологічна документація, послуги з ремонту, модернізації та післяпродажного обслуговування раніше поставленої машинобудівної продукції, запасні частини до неї.

Ефект від досягнення зазначеного результату варто розглядати на декількох рівнях:

1) на макрорівні:

- підвищення обороноздатності країни, здатності більш ефективно реагувати на сучасні загрози її безпеки;
- збільшення вкладу машинобудівної галузі у зростання ВВП за рахунок випереджаючого зростання виробництва й продажу продукції галузі щодо динаміки зростання економіки країни;
- розширення високотехнологічного експорту, послаблення залежності економічного зростання від кон'юнктури сировинних ринків;

2) на мікрорівні:

- формування у машинобудівній галузі ефективних ринково орієнтованих бізнес-структур нового покоління;
- підвищення інноваційної активності підприємств;
- полегшення доступу підприємств галузі до фінансових ринків, розширення використання ринку цінних паперів;

3) у соціально-економічній сфері:

- збереження робочих місць, запобігання відтоку талановитої частини науково-технічних кадрів до інших галузей;
- підвищення попиту на кваліфіковані науково-технічні кадри, покращення їх вікової структури;
- підвищення продуктивності праці;

4) у бюджетній сфері:

- забезпечення додаткових податкових надходжень;
- збільшення експортної виручки (доходи від продажів).

**Висновки.** Стратегія трансформації машинобудівної галузі визначається концепцією державної промислової політики, у підготовці якої необхідно враховувати якісні зміни в сучасній економіці, які характеризуються загостренням конкуренції, підвищенням значущості інновацій та високопродуктивних технологій, розвитком ринкових відносин і глобалізації суспільства.

Стратегічну трансформацію в машинобудівній галузі варто розуміти як систему цілеспрямованих рішень, заходів і дій у межах економічного потенціалу конкретної виробничо-господарської системи та його нарощування на нових ринкових принципах і підходах, що веде до якісно нового стану бізнесу та його об'єктів, які характеризуються високою ефективністю та конкурентоспроможністю.

Розвиток ринку товарів машинобудування є одним із основних механізмів реалізації стратегічної трансформації в машинобудівній галузі.

Функції держави щодо реалізації стратегічної трансформації машинобудівної галузі полягають у створенні сприятливих умов для розвитку ринку конкурентоспроможної продукції галузі за рахунок формування ефективної державної промислової політики, яка відповідає змінам сучасної економіки, включаючи інвестиційну, інноваційну, кадрову, законодавчу та інфраструктурну підтримку.

Економічним результатом стратегічної трансформації машинобудівної галузі є принципова зміна стратегічної конкурентної позиції машинобудування України на світовому ринку, критерієм оцінки якого є динамічне та стійке зростання обсягу продажів продукції.

#### Список використаних джерел:

1. Позняк С.В. Забезпечення конкурентних переваг вітчизняних підприємств на міжнародному ринку: [Електронний ресурс] / С.В. Позняк // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4615>
2. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 19–25.
3. Чукурна О.П. Напрямки розвитку машинобудівної галузі в контексті неоіндустріалізації / О.П. Чукурна // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2014. – № 11. – С. 177–185.
4. Шевченко І.Ю. Проблеми державно-приватного партнерства у галузі автомобілебудування / І.Ю. Шевченко // Економіко-правові аспекти державно-приватного партнерства в умовах децентралізації економіки України: матеріали Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. молодих учених і студентів, 01–28 лютого 2017 р.: тези доповіді. – Харків: ХНУМГ ім. О.М. Беке-това: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/1498>
5. Кузьміна О.С. Аналіз машинобудівної промисловості України на предмет відповідності сталому розвитку / О.С. Кузьміна // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2016. – Вип. 17. – С. 87–92.
6. Якименко О.С. Особливості стратегічного управління розвитком підприємств сільськогосподарського машинобудування / О.С. Якименко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9 (147). – С. 138–144.
7. Стельмашук А.М. Аналіз і оцінка потенціалу розвитку машинно-тракторного парку як основи сталості і конкурентоспроможності аграрних підприємств / А.М. Стельмашук // Інноваційна економіка. – 2014. – № 5 (54). – С. 204–211.
8. Гладка Л.І. Конкурентоспроможність української продукції на прикладі машинобудівного комплексу та шляхи її підвищення / Л.І. Гладка, В.Р. Васильєва, К.Е. Шинкаренко // Молодий вчений. – 2016. – № 7 (34). – С. 26–30.
9. Діяльність суб'єктів господарювання – 2015: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 455 с.
10. Статистичний щорічник України за 2015 рік / за ред. І.М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 575 с.
11. Кузьміна О.С. Аналіз машинобудівної промисловості України на предмет відповідності сталому розвитку / О.С. Кузьміна // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2016. – Вип. 17. – С. 87–92.
12. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку легкового автомобілебудування на період до 2020 р.: Розпорядження Кабінету міністрів України від 15 січня 2014 р. № 25-р: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/25-2014>
13. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету міністрів України від 24 липня 2013 р. № 1071-р: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013>
14. Про схвалення Концепції створення системи державної підтримки експорту України: Розпорядження Кабінету міністрів України від 01 серпня 2013 р. № 586-р: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/586-2013>



**Аннотация.** В статье исследована сущность стратегической трансформации машиностроительной отрасли. Дано авторское определение понятия «механизм реализации стратегической трансформации отрасли». Определено, что механизмы реализации стратегической трансформации должны быть разработаны на стадии формирования стратегии развития отрасли с учетом расслоения машиностроительных предприятий на несколько технологических уровней в зависимости от конкурентоспособности выпускаемой продукции. Проанализированы проблемные вопросы, сдерживающие развитие рынка продукции машиностроительной отрасли. Обосновано, что развитие рынка товаров машиностроения является одним из основных механизмов реализации стратегической трансформации машиностроительной отрасли.

**Ключевые слова:** рынок, конкурентоспособность, продукция, отрасль, машиностроение, механизм, стратегическая трансформация.

**Summary.** The paper examines the essence of strategic transformation of the engineering industry. The author's definition of the mechanism for implementation of the strategic transformation of the industry given. Determined that the mechanisms for the implementation of strategic transformation should be developed at the formation stage of the development strategy of the industry, given the separation of machine-building enterprises on several technological levels depending on the competitiveness of products. Analyzed the problematic issues hampering the development of the market of mechanical engineering products. Substantiated that the development of the market of mechanical engineering products is one of the main mechanisms for the implementation of strategic transformation of the engineering industry.

**Key words:** market, competition, products, industry, engineering, mechanism, strategic transformation.

УДК 339.976.2, 339.976.4, 339.9.012.23

**Кобилянська А. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри менеджменту*

*Міжнародного гуманітарного університету*

**Kobylianska A. V.**

*Ph.D., Associate Professor,*

*Associate Professor at Department of Management,*

*International Humanitarian University*

## СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВРЯДУВАННЯ

### MODERN INSTRUMENTS OF GLOBAL ECONOMIC GOVERNANCE

**Анотація.** Поточне дослідження присвячене вивченню та систематизації сучасного інструментарію глобального економічного врядування. У статті розглядаються інструменти глобального економічного врядування відповідно до його сфер (регулювання фінансів, торгівлі, конкуренції тощо) та напряму здійснення впливу (орієнтовані на врядування глобальної економіки загалом, на врядування в межах регіональних та міжрегіональних відносин та на врядування економічної ситуації окремої країни).

**Ключові слова:** глобальне економічне врядування, глобальна економіка, міжнародні економічні відносини, регіональні об'єднання, інструменти.

**Вступ та постановка проблеми.** Сучасне управління світогосподарськими процесами та глобальною економікою (як на рівні держави, так і на рівні об'єднання держав) вимагає чіткого розуміння наявного інструментарію здійснення такого впливу.

Глобальне економічне врядування та його інструментарій створюють нероздільну єдність. Підмножина можливих інструментів та методів їх використання (в комбінації або окремо) формують множину можливих шляхів реалізації глобального економічного врядування. Таким чином, вивчення останнього неможливе без вивчення та систематизації наявного інструментарію реалізації такого врядування. Відповідно, тема дослідження має наукове та практичне значення. Адже вирішення питання щодо того, які заходи можуть використовуватись та використовуються для здійснення глобального економічного впливу, дає змогу, по-перше, якісно окреслити предметну сферу

досліджень, присвячених вивченню глобальної економіки, світогосподарських зв'язків, ефективності реалізації економічних впливів, розробленню їх теоретичних основ, а по-друге, надає глобальним, локальним та локальним регуляторам вичерпний перелік наявних засобів управління задля подальшої роботи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Незважаючи на те, що терміни «інструмент», «інструментарій» тощо використовують повсякчасно як вітчизняні, так і закордонні дослідники, єдиного дослідження, присвяченого їх систематизації, нині не існує.

Найчастіше термін «інструмент» в макроекономічних дослідженнях використовується в контексті фінансової або монетарної політики чи регулювання зовнішньої торгівлі та інших форм МВБ [1, с. 234; 2].

Втім, одночасне вживання термінів «інструмент» та «глобальне економічне врядування» зустрічається ще

## Інструменти глобального економічного врядування

| Сфери регулювання |                       | Інструменти                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                   |                       | Орієнтовані на врядування зовнішньоекономічних відносин загалом та глобального господарювання зокрема                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Орієнтовані на врядування регіональних та міжрегіональних економічних відносин та відносин всередині різноманітних інтеграційних об'єднань                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Орієнтовані на врядування економічної ситуації окремої країни                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Фінанси           | 1) капітал            | <ul style="list-style-type: none"> <li>– використання позикових інструментів/МВФ;</li> <li>– використання гнучких кредитних ліній/МВФ;</li> <li>– PLL/МВФ;</li> <li>– використання міжнародних резервів/МВФ;</li> <li>– використання зовнішньої емісії;</li> <li>– використання зовнішніх коштів;</li> <li>– конкурентні девальвації [6];</li> <li>– встановлення бар'єрів на експорт/імпорт капіталу, зокрема обмеження на купівлю/продаж валюти;</li> <li>– управління інфляційними очікуваннями;</li> <li>– стимулювання фіскальної дисципліни та рівня обслуговування зовнішніх боргів;</li> <li>– створення та функціонування світових фондових бірж</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– використання регіональних фінансових угод (RFA);</li> <li>– конкурентні девальвації;</li> <li>– встановлення бар'єрів на експорт/імпорт капіталу, зокрема обмеження на купівлю/продаж валюти;</li> <li>– створення та функціонування світових фондових бірж</li> </ul>                                                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>– використання позикових інструментів/МВФ, а саме розширеного фінансування, «стенд-бай», механізму прискореного кредитування;</li> <li>– непільгові кредити шляхом надання гнучкої кредитної лінії (FCL);</li> <li>– превентивна кредитна лінія для підтримання ліквідності (PLL);</li> <li>– механізм розширеного фінансування (EFF) [9, с. 278];</li> <li>– двосторонні своп-угоди між центральними банками (BSA);</li> <li>– встановлення бар'єрів на експорт/імпорт капіталу, зокрема обмеження на купівлю/продаж валюти;</li> <li>– створення та функціонування світових фондових бірж</li> </ul> |
|                   | 2) валютний курс      | <ul style="list-style-type: none"> <li>– конкурентні девальвації;</li> <li>– девізна політика (валютні інтервенції);</li> <li>– диверсифікація валютних резервів;</li> <li>– політика девальвації і ревальвації валют;</li> <li>– встановлення валютних обмежень;</li> <li>– валютні блокади;</li> <li>– заходи регулювання платіжного балансу, які відносяться до використання золотовалютних резервів та керування імпортом/експортом;</li> <li>– дисконтна політика;</li> <li>– політика обов'язкових резервів;</li> <li>– політика відкритого ринку</li> </ul>                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– створення регіональної розрахункової одиниці;</li> <li>– встановлення спеціального режиму регулювання валютних курсів;</li> <li>– створення загальних валютних фондів і регіональних кредитно-розрахункових установ;</li> <li>– формування регіональних резервних валют [10];</li> <li>– використання кредитування валютних ризиків;</li> <li>– інструменти з сусіднього блоку (додатково)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– конкурентні девальвації;</li> <li>– девізна політика (валютні інтервенції);</li> <li>– диверсифікація валютних резервів;</li> <li>– політика девальвації і ревальвації валют;</li> <li>– встановлення валютних обмежень;</li> <li>– валютні блокади;</li> <li>– заходи регулювання платіжного балансу, які відносяться до використання золотовалютних резервів та керування імпортом/експортом;</li> <li>– дисконтна політика;</li> <li>– політика обов'язкових резервів;</li> <li>– політика відкритого ринку;</li> <li>– вимоги міжнародних інституцій</li> </ul>                                  |
|                   | 3) банківська система | <ul style="list-style-type: none"> <li>– система Базельського комітету з банківського нагляду;</li> <li>– функціонування Банку міжнародних розрахунків;</li> <li>– використання практик нульової процентної ставки та кількісного послаблення [8, с. 7]</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– регіональні механізми банківської стабілізації (надання фінансової підтримки банківській системі регіонального об'єднання);</li> <li>– інструменти з сусіднього блоку (додатково)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>– використання позикових інструментів/МВФ;</li> <li>– використання позикових інструментів Світового банку;</li> <li>– інструменти з сусіднього блоку (додатково)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|                   | 4) відсоткові ставки  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– встановлення норм банківського резервування;</li> <li>– використання практик нульової процентної ставки та кількісного послаблення [8, с. 7];</li> <li>– регулювання валютного курсу, потоків капіталу, банківської системи та відповідний інструментарій (додатково)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>– регулювання валютного курсу, потоків капіталу, банківської системи та відповідний інструментарій</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|                   | 5) оподаткування      | <ul style="list-style-type: none"> <li>– створення та функціонування СЕЗ та офшорних зон;</li> <li>– гармонізація податкових систем;</li> <li>– податкова конкуренція [11]</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>– створення та функціонування СЕЗ та офшорних зон;</li> <li>– гармонізація податкових систем;</li> <li>– податкова конкуренція;</li> <li>– використання вимог до певного рівня оподаткування та системи оподаткування загалом</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

|                |              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Торівля        | 1) товарами  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– механізми СОТ;</li> <li>– ліцензування;</li> <li>– квотування;</li> <li>– інші торговельні обмеження (зокрема, обмеження на вивід доходу від експортної/імпоротної операції);</li> <li>– санкції та торговельні блокади;</li> <li>– конкурентні девальвації;</li> <li>– податкова конкуренція;</li> <li>– компенсаційні заходи;</li> <li>– боротьба з незаконним обігом заборонених речовин та товарів;</li> <li>– надання ринковим суб'єктам необхідної інформації;</li> <li>– субсидування експорту;</li> <li>– демпінгування;</li> <li>– функціонування державних експортних агенцій, торгово-промислових палат тощо [7]</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>– механізми СОТ;</li> <li>– ліцензування;</li> <li>– квотування;</li> <li>– інші торговельні обмеження (зокрема, обмеження на вивід доходу від експортної/імпоротної операції);</li> <li>– санкції та торговельні блокади;</li> <li>– конкурентні девальвації;</li> <li>– податкова конкуренція;</li> <li>– субсидування та демпінгування;</li> <li>– з боку глобальних економічних центрів;</li> <li>– умови інтеграційного об'єднання або міжнародних організацій;</li> <li>– функціонування державних експортних агенцій, торгово-промислових палат тощо</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– механізми СОТ;</li> <li>– ліцензування;</li> <li>– квотування;</li> <li>– інші торговельні обмеження (зокрема, обмеження на вивід доходу від експортної/імпоротної операції);</li> <li>– санкції та торговельні блокади;</li> <li>– конкурентні девальвації;</li> <li>– податкова конкуренція;</li> <li>– надання ринковим суб'єктам необхідної інформації;</li> <li>– субсидування та демпінгування;</li> <li>– з боку глобальних економічних центрів;</li> <li>– умови інтеграційних об'єднань, якщо країна є членом міжнародних організацій</li> </ul> |
|                | 2) послугами | <ul style="list-style-type: none"> <li>– механізми СОТ;</li> <li>– надання ринковим суб'єктам необхідної інформації;</li> <li>– впровадження квот на обсяг надання послуг;</li> <li>– встановлення обмежень на вартість послуг;</li> <li>– обмеження загального числа організацій (зокрема, фізичних та юридичних осіб), що надають послуги;</li> <li>– обмеження організаційно-правових форм, у яких можуть створюватися організації, що надають послуги;</li> <li>– обмеження участі іноземного капіталу в організаціях, що надають послуги [12];</li> <li>– обмеження на переведення доходів від надання послуг</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>– те саме + вимоги інтеграційних об'єднань або міжнародних організацій (додатково)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Ринок праці    |              | <ul style="list-style-type: none"> <li>– «полювання за мізками»;</li> <li>– стимулювання освітньої міграції;</li> <li>– використання міжнародних програм співпраці та мобільності;</li> <li>– збільшення інвестицій в людський капітал;</li> <li>– впровадження онлайн-освіти;</li> <li>– перехід до системи безперервного навчання;</li> <li>– вимоги до рівня освіти/знань мігрантів (зокрема, до знань мови);</li> <li>– вимоги до стану здоров'я;</li> <li>– візові процедури;</li> <li>– перенесення виробництва в треті країни;</li> <li>– розвиток аутсорсингу;</li> <li>– формування систем передання накопичених соціальних внесків на батьківщину мігрантів;</li> <li>– збільшення тривалості активного трудового життя;</li> <li>– стимулювання гнучкої зайнятості та боротьба з гендерною сегрегацією;</li> <li>– зміна форм трудових контрактів;</li> <li>– стимулювання розвитку підприємництва за рахунок пільгових кредитів, знижених ставок оподаткування тощо;</li> <li>– вимоги до рівня освіти/знань мігрантів (зокрема, до знання мови);</li> <li>– вимоги до стану здоров'я;</li> <li>– функціонування профспілок та галузевих об'єднань</li> </ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Ринок сировини |              | <ul style="list-style-type: none"> <li>– діяльність ЮНКТАД [13];</li> <li>– розвиток інфраструктури видобутку сировини;</li> <li>– інвестування в розвідку корисних копалин;</li> <li>– діяльність асоціацій країн-експортерів;</li> <li>– укладання міжнародних товарних угод;</li> <li>– функціонування бірж та аукціонів</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Виробництво та ланцюги створення вартості | <ul style="list-style-type: none"> <li>– стандартизація та технологічні умови;</li> <li>– ліцензування;</li> <li>– патентування;</li> <li>– регулювання умов праці та встановлення екологічних вимог;</li> <li>– використання амортизаційної політики;</li> <li>– встановлення вимог до мінімальної заробітної плати;</li> <li>– регулювання цін;</li> <li>– встановлення екологічних вимог;</li> <li>– вимоги, що висуваються інтеграційними об'єднаннями</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                |
| Конкуренція                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>– надання ринковим суб'єктам необхідної інформації;</li> <li>– використання антимонопольного законодавства;</li> <li>– становлення глобальних корпорацій, олігополій і монополій мережевого типу, а також входження в цю конкуренцію відносно невеликих і середніх інноваційних компаній [14];</li> <li>– заходи з регулювання інших сфер економічної діяльності (додатково)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>– надання ринковим суб'єктам необхідної інформації;</li> <li>– конвергенція антимонопольного законодавства в межах інтеграційного об'єднання;</li> <li>– заходи з регулювання інших сфер економічної діяльності (додатково)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– умови інтеграційних об'єднань, якщо країна є членом міжнародних організацій;</li> <li>– заходи з регулювання інших сфер економічної діяльності (додатково)</li> </ul> |
| Скорочення рівня бідності та нерівності   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– медична дипломатія;</li> <li>– боротьба з гендерною та віковою сегрегацією;</li> <li>– стимулювання освітньої міграції;</li> <li>– використання міжнародних програм співпраці та мобільності;</li> <li>– збільшення інвестицій в людський капітал;</li> <li>– впровадження онлайн-освіти;</li> <li>– перехід до системи безперервного навчання;</li> <li>– перенесення виробництва в треті країни;</li> <li>– розвиток аутсорсингу;</li> <li>– формування систем передання накопичених соціальних внесків на батьківщину мігрантів;</li> <li>– збільшення тривалості активного трудового життя;</li> <li>– стимулювання гнучкої зайнятості;</li> <li>– зміна форм трудових контрактів;</li> <li>– стимулювання розвитку підприємництва за рахунок пільгових кредитів, знижених ставок оподаткування тощо;</li> <li>– використання гуманітарної допомоги;</li> <li>– функціонування доброчинних організацій [15]</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– перерозподіл доходів в межах інтеграційного об'єднання;</li> <li>– використання податкових інструментів регулювання бідності</li> </ul>                                                                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>– інструменти сусідніх блоків</li> </ul>                                                                                                                                |
| Суспільні блага                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>– державні закупівлі глобальних економічних центрів;</li> <li>– державні замовлення глобальних економічних центрів;</li> <li>– державні цільові програми глобальних економічних центрів</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                |
| Технологічний та науковий розвиток        | <ul style="list-style-type: none"> <li>– інвестування в технологічні розробки та інновації;</li> <li>– пільгові умови оподаткування;</li> <li>– інструменти управління світовим та регіональними ринками праці;</li> <li>– пільгове кредитування, інструменти фондового ринку;</li> <li>– використання інструментів захисту інтелектуальної власності (патентування, ліцензування);</li> <li>– використання механізмів аутсорсингу</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                |

Джерело: складено автором



рідше, частіше можна зустріти термін «механізм», який відноситься до міжнародних інституцій та діяльності, яку вони провадять на міжнародній арені [3]. Л.М. Григор'єв та О.О. Курдин [4] певною мірою успадковують ці надбання та теж розглядають не інструменти, а механізми глобального управління, і теж з позиції інституцій (тут регіональних утворень, об'єднань підприємств тощо). М.О. Стрежнева, розглядаючи «глобальне управління», виділяє в ролі його інструментів «інтеграцію та залучення» [5]. Віддаючи належне напрацюванням попередників, варто зазначити, що термінологічно категорії «інструмент» та «механізм» не є тотожними. Тому поточне дослідження присвячене як аналізу того, що нині розуміють під інструментами глобального економічного врядування, так і систематизації виявлених в результаті такого аналізу інструментів.

Отже, передусім дослідження спрямовано на критичний огляд результатів напрацювань інших авторів, що разом з методами аналізу та синтезу і становить методику досліджень.

**Метою статті** є дослідження наявного нині інструментарію глобального економічного впливу в розрізі різних рівнів управління глобальною економікою, а саме від економіки окремих країн як невід'ємних складових загального глобального господарства, регіональних та інших інтеграційних економічних угруповань, регіонів світу до глобальної економіки загалом.

**Результати дослідження.** В табл. 1 наведено систематизацію сучасного інструментарію глобального економічного впливу залежно від об'єкта цього впливу.

Так, в табл. 1 розрізняємо інструменти, орієнтовані на регулювання зовнішньоекономічних відносин загалом та глобального господарювання, на регулювання регіональних та міжрегіональних економічних відносин та відносин всередині різноманітних інтеграційних об'єднань, а також на регулювання економічної ситуації всередині окремої країни.

Також відповідні інструменти угруповано залежно від сфери реалізації глобального економічного врядування як суто економічні (фінанси, торгівля, регулювання ринків сировини, ринку праці, виробництва та ланцюгів створення вартості, конкуренції, скорочення бідності та нерівності, виробництва публічних товарів), так і сфери технологічного та наукового розвитку, які мають безпосередній вплив на реалізацію глобального економічного врядування та/або залежать від нього.

Питання управління кризами та виходу з них, як і питання економічного розвитку, не були винесені в окремі сфери глобального економічного врядування, оскільки інструментарій, який використовується в таких випадках,

ніяким чином не відрізняється від того, що зазначений в сферах, які виокремили раніше. Відрізняються механізми використання таких інструментів. Можна зазначити, що кризи та економічний розвиток є не стільки сферами глобального економічного врядування, скільки одними із засадничих його напрямів. В межах кожного з цих напрямів можуть прийматися рішення щодо врядування в окремих сферах.

Варто зазначити, що тут суб'єктом впливу виступає мегарегулятор, або надрегулятор, з позиції так званого rule-maker або rule-shaker, відповідно, об'єкти впливу є rule-takerami.

Інструменти внутрішньої економічної політики тут залишені поза аналізом. Хоча, безперечно, внутрішня економічна політика відкритої великої країни може суттєво впливати на стан глобального господарства.

Як видно з відомостей табл. 1, інструментарій глобального економічного врядування є досить різноманітним. Втім, спостерігається певна єдність інструментів, спрямованих на врядування глобальної економіки загалом та врядування інтеграційних об'єднань або врядування інтеграційних об'єднань та врядування економічної ситуації окремої країни. Інакше кажучи, є певна база наявного інструментарію, яка може використовуватись і використовується незалежно від рівня врядування. Щодо врядування інтеграційних об'єднань та окремих країн, то тут необхідно додатково аналізувати умови функціонування таких об'єднань та здійснення впливу на них, як і діяльність цих інтеграційних об'єднань та різноманітних організацій в контексті формування множини можливих засобів впливу на конкретні економіки світу.

**Висновки.** В поточному дослідженні систематизовано наявний інструментарій глобального економічного врядування залежно від сфери та рівня врядування. Причому це стосується як досить вивчених сфер економічного врядування, таких як фінанси чи торгівля, так і таких сфер, як ринок праці, регулювання конкуренції, виробництво суспільних благ, зниження рівня бідності та нерівності.

Потребує додаткового вивчення практика глобального економічного врядування стосовно інтеграційних об'єднань та всередині них, коли саме інтеграційне об'єднання виступає надрегулятором, задля поглиблення якісного розмежування між представленими в поточному дослідженні рівнями.

Також проблематикою подальших досліджень можуть бути зв'язки підпорядкування (вертикальні) та компліментарності та субститутності (горизонтальні) поміж інструментами різних рівнів/сфер глобального економічного врядування.

#### Список використаних джерел:

1. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : [монографія] / Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
2. Степаненко С.В. Основні підходи, напрями та інструментарії державного регулювання економіки / С.В. Степаненко // Державне будівництво. – 2013. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu\\_2013\\_2\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2013_2_13)
3. Williamson O.E. The mechanisms of governance / O.E. Williamson. – Oxford : Oxford University Press, 1996.
4. Григорьев Л.М. Механизмы глобального регулирования: экономический анализ / Л.М. Григорьев, А.А. Курдин // Вопросы экономики. – 2013. – № 7. – С. 4–28.
5. Стрежнева М.А. Интеграция и вовлечение как инструменты глобального управления / М.А. Стрежнева // Современная мировая политика: прикладной анализ. – М., 2009. – С. 537–553.
6. Луцишин З.М. Конкурентні девальвації у валютних війнах: фінансові проєкції неопротекціонізму / З.М. Луцишин, Н.О. Резнікова // Міжнародна економічна політика. – 2013. – Вип. 2. – С. 48–65.
7. Леонов Р.П. Роль государственных экспортных агентств в финансировании развивающихся стран / Р.П. Леонов // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 1. – С. 105–108.
8. Політика монетарного розширення на підтримку зростання і розвитку : [дослідження] / Укр. центр екон. і політ. дослідж. ім. Олександра Разумкова, Міжнар. ін-т бізнесу ; наук. ред. В.О. Юришин. – К. : Заповіт, 2016. – 115 с.

9. Фінансова глобалізація і євроінтеграція / за ред. О.Г. Білоруса, Т.І. Єфименко. – К. : ДННУ «Академія фінансового управління», 2015. – 496 с.
10. Шлапак А.В. Ключові напрями валютної інтеграції в регіоні Південно-Східної Азії / А.В. Шлапак // Ефективна економіка. – 2015. – № 8 (0,5 д. а.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
11. Цимбалюк І.О. Розвиток національних податкових систем в умовах посилення міжнародної податкової конкуренції / І.О. Цимбалюк, Б.В. Підцерковний // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 1. – С. 113–118.
12. Румянцев А.П. Світовий ринок послуг : [навч. посібник] / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. – К. : ЦНЛ, 2006. – 456 с.
13. Тіпанов В.В. Особливості регулювання світових ринків сировинних товарів / В.В. Тіпанов // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 9. – С. 127–134.
14. Швиданенко О.А. Глобалізація ринкової системи: детермінанти розвитку та регулювання / О.А. Швиданенко // Незалежний АУДИТОР. – 2015. – № 14 (IV). – С. 46–54.
15. Комар Н.О. Розвиток теоретичних підходів щодо формування ефективної стратегії подолання бідності в процесі досягнення Глобальних Цілей Розвитку Тисячоліття / Н.О. Комар // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 2 (35). – С. 100–109.

**Аннотация.** Текущее исследование посвящено изучению и систематизации современного инструментария глобального экономического управления. В статье рассматриваются соответствующие инструменты глобального экономического управления в соответствии с его сферами (регулирование финансов, торговли, конкуренции и т. д.) и направлением оказания влияния (ориентированные на управление глобальной экономикой в целом, на управление в рамках региональных и межрегиональных отношений и на управление экономической ситуацией отдельной страны).

**Ключевые слова:** глобальное экономическое управление, глобальная экономика, международные экономические отношения, региональные объединения, инструменты.

**Summary.** The current research is devoted to the study and systematization of modern tools of global economic governance. The article deals with the appropriate tools of global economic governance in specific governance spheres (finance, trade, competition etc.) according to the direction of influence (governance oriented on the global economy as a whole, governance of regional and interregional relations and governance of the economic situation in a particular country).

**Key words:** global economic governance, global economy, international economic relations, regional integration, tools.

УДК 332.145:65.01

**Коваленко-Марченкова Є. В.**  
*аспірант кафедри обліку, економіки  
і управління персоналом підприємства  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

**Kovalenko-Marchenkova Ye. V.**  
*PhD student, Department of Accounting,  
Economics and Human Resources Management of Enterprise,  
Prydniprov'ska State Academy of Civil Engineering and Architecture*

## МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

## METHODICAL TOOLS TO ESTIMATION THE INFLUENCE OF FACTORS ON COMPETITIVENESS OF THE CONSTRUCTION BRANCH POTENTIAL

**Анотація.** Метою статті є розробка методичного інструментарію оцінки впливу факторів на конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі. Адже саме будівельна галузь є на сьогоднішньому етапі економічного розвитку України однією з найбільш значимих галузей національної економіки. Нами розроблений методичний інструментарій оцінки впливу факторів на конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі, який складається з деяких етапів. Це етапи встановлення складових, що чинять найбільший вплив на зміну узагальнюючих індикаторів формування та використання потенціалу й встановлення чутливості складових потенціалу до впливу зовнішніх факторів. Наступними етапами є виявлення факторів впливу на формування та використання потенціалу та ідентифікація впливу. Після цього вимірюється сила впливу факторів та оцінюється узагальнюючий вплив факторів на формування та використання потенціалу будівельної галузі.

**Ключові слова:** потенціал галузі, конкурентоспроможність потенціалу, фактори конкурентоспроможності потенціалу, формування потенціалу, використання потенціалу, методичний інструментарій, будівельна галузь.

**Вступ та постановка проблеми.** Оцінка факторів конкурентоспроможності потенціалу є необхідним інструментом забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі. Оцінюючи вплив факторів конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, необхідно застосовувати конкретний методичний інструментарій, який дає змогу визначити необхідні параметри процесу забезпечення конкурентоспроможності та його кількісні характеристики [3, с. 206–210; 5, с. 82–84]. На основі результатів застосування методичного інструментарію оцінки впливу факторів на конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі може бути сформована система забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання конкурентоспроможності галузі досліджували багато вчених, серед яких слід назвати О. Транченко, Т. Борисову. У роботах П. Гончарук, О. Тимошенко, І. Почтарук та К. Коцюбівської досліджувались підходи до оцінки конкурентоспроможності. Н. Касьянова, Д. Солоха та А. Сабадириова вивчали оцінку потенціалу, його формування і використання [6, с. 41–45; 7, с. 303–307; 8, с. 230–235; 9, с. 7–10]. Але недослідженим залишається питання розроблення методичного інструментарію оцінки впливу факторів на конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі.

**Метою роботи** є розробка методичного інструментарію оцінки впливу факторів на конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі.

**Результати дослідження.** В процесі забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі необхідно сконцентрувати увагу на науково методичній базі управління конкурентоспроможністю, синтезувати знання щодо об'єкта управління в єдину наближену до реальної господарської практики систему знань. Конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі залежить від багатьох факторів, першим етапом оцінки впливу яких є встановлення складових, що чинять найбільший вплив на формування та використання потенціалу будівельної галузі, для чого проводять факторний аналіз залежності зміни узагальнюючого індикатора формування від зміни індикатора формування за кожною складовою потенціалу [2, с. 82–85]. Пропонуємо використовувати метод ланцюгових підстановок, послідовність якого є такою.

1 етап. Обчислення фактичного та базисного значення узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі в даному році визначається з використанням такої формули:

$$I\Phi^{t-1} = \frac{\sum_{i=1}^I I\Phi_i^{t-1}}{I} = \frac{1}{I} \cdot (I\Phi_1^{t-1} + I\Phi_2^{t-1} + I\Phi_3^{t-1} + I\Phi_4^{t-1} + I\Phi_5^{t-1}) \text{ та}$$

$$I\Phi^t = \frac{\sum_{i=1}^I I\Phi_i^t}{I} = \frac{1}{I} \cdot (I\Phi_1^t + I\Phi_2^t + I\Phi_3^t + I\Phi_4^t + I\Phi_5^t),$$

де  $I\Phi^t$  та  $I\Phi^{t-1}$  – базисне та фактичне значення узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі;

$I\Phi_i^t$  та  $I\Phi_i^{t-1}$  – базисне та фактичне значення індикатора формування потенціалу будівельної галузі за  $i$ -ю складовою;

$I\Phi_1^t$  та  $I\Phi_1^{t-1}$  – базисне та фактичне значення індикатора формування потенціалу будівельної галузі за природно-ресурсною складовою;

$I\Phi_2^t$  та  $I\Phi_2^{t-1}$  – базисне та фактичне значення індикатора формування потенціалу будівельної галузі за інвестиційною складовою;

$I\Phi_3^t$  та  $I\Phi_3^{t-1}$  – базисне та фактичне значення індикатора формування потенціалу будівельної галузі за науково-технічною складовою;

$I\Phi_4^t$  та  $I\Phi_4^{t-1}$  – базисне та фактичне значення індикатора формування потенціалу будівельної галузі за інтелектуальною складовою;

$I\Phi_5^t$  та  $I\Phi_5^{t-1}$  – базисне та фактичне значення індикатора формування потенціалу будівельної галузі за інфраструктурною складовою;

$i = \overline{1, I}$  – номер складової потенціалу будівельної галузі;

$t = \overline{1, T}$  – номер досліджуваного року.

2 етап. Обчислення умовних значень узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі в даному році:

$$2.1. I\Phi_{1\text{ум}}^t = \frac{1}{I} \cdot (I\Phi_1^t + I\Phi_2^{t-1} + I\Phi_3^{t-1} + I\Phi_4^{t-1} + I\Phi_5^{t-1}),$$

де  $I\Phi_{1\text{ум}}^t$  – перше умовне значення узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі.

$$2.2. I\Phi_{2\text{ум}}^t = \frac{1}{I} \cdot (I\Phi_1^t + I\Phi_2^t + I\Phi_3^{t-1} + I\Phi_4^{t-1} + I\Phi_5^{t-1}),$$

де  $I\Phi_{2\text{ум}}^t$  – друге умовне значення узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі.

$$2.3. I\Phi_{3\text{ум}}^t = \frac{1}{I} \cdot (I\Phi_1^t + I\Phi_2^t + I\Phi_3^t + I\Phi_4^{t-1} + I\Phi_5^{t-1}),$$

де  $I\Phi_{3\text{ум}}^t$  – третє умовне значення узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі.

$$2.4. I\Phi_{4\text{ум}}^t = \frac{1}{I} \cdot (I\Phi_1^t + I\Phi_2^t + I\Phi_3^t + I\Phi_4^t + I\Phi_5^{t-1}),$$

де  $I\Phi_{4\text{ум}}^t$  – четверте умовне значення узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі.

3 етап. Визначення зміни узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі під впливом зміни індикаторів за складовими:

$$3.1. \Delta I\Phi_1^t = I\Phi_{1\text{ум}}^t - I\Phi^{t-1}.$$

$$3.2. \Delta I\Phi_2^t = I\Phi_{2\text{ум}}^t - I\Phi_{1\text{ум}}^t.$$

$$3.3. \Delta I\Phi_3^t = I\Phi_{3\text{ум}}^t - I\Phi_{2\text{ум}}^t.$$

$$3.4. \Delta I\Phi_4^t = I\Phi_{4\text{ум}}^t - I\Phi_{3\text{ум}}^t.$$

$$3.5. \Delta I\Phi_5^t = I\Phi_{5\text{ум}}^t - I\Phi_{4\text{ум}}^t.$$

4 етап. Визначення загальної зміни та перевірка вірності обчислень:

$$\Delta I\Phi^t = I\Phi^t - I\Phi^{t-1} = \Delta I\Phi_1^t + \Delta I\Phi_2^t + \Delta I\Phi_3^t + \Delta I\Phi_4^t + \Delta I\Phi_5^t.$$

Обчислення зміни узагальнюючого індикатора формування залежно від зміни індикаторів формування за кожною складовою потенціалу проводиться за декілька років. Після проведених обчислень визначають середньорічне відхилення (абсолютне та лінійне) узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі загалом та за рахунок впливу кожної складової на його зміну:

1) середнє абсолютне відхилення:

– узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі загалом:

$$\overline{\Delta I\Phi} = \frac{\sum_{t=2}^T \Delta I\Phi^t}{T-1};$$

– узагальнюючого індикатора формування за рахунок змін індикатора формування за природно-ресурсною складовою:

$$\overline{\Delta I\Phi_1} = \frac{\sum_{t=2}^T \Delta I\Phi_1^t}{T-1};$$

– відхилення узагальнюючих індикаторів формування за рахунок змін індикаторів формування за іншими складовими визначаються аналогічно.

2) середнє лінійне відхилення:

– узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі загалом:

$$|\Delta\Phi| = \frac{\sum_{t=2}^T |\Delta\Phi^t|}{T-1};$$

– узагальнюючого індикатора формування за рахунок змін індикатора формування за природно-ресурсною складовою:

$$|\Delta\Phi_1| = \frac{\sum_{t=2}^T |\Delta\Phi_1^t|}{T-1};$$

– аналогічно розраховуються середні лінійні відхилення за кожною складовою.

Для встановлення складової, що чинить найбільший вплив на зміну узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі, проводять факторний аналіз залежності зміни узагальнюючого індикатора використання від зміни оцінки використання за кожною складовою потенціалу [1, с. 54–60]. Пропонуємо використовувати метод ланцюгових підстановок, послідовність якою є такою.

1 етап. Обчислення фактичного та базисного значення узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі в даному році визначається з використанням такої формули:

$$IB^{t-1} = \frac{\sum_{i=1}^I IB_i^{t-1}}{I} = \frac{1}{I} \cdot (IB_1^{t-1} + IB_2^{t-1} + IB_3^{t-1} + IB_4^{t-1} + IB_5^{t-1}) \text{ та}$$

$$IB^t = \frac{\sum_{i=1}^I IB_i^t}{I} = \frac{1}{I} \cdot (IB_1^t + IB_2^t + IB_3^t + IB_4^t + IB_5^t),$$

де  $IB^t$  та  $IB^{t-1}$  – базисне та фактичне значення узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі;

$IB_i^t$  та  $IB_i^{t-1}$  – базисне та фактичне значення індикатора використання потенціалу будівельної галузі за  $i$ -ю складовою;

$IB_1^t$  та  $IB_1^{t-1}$  – базисне та фактичне значення індикатора використання потенціалу будівельної галузі за природно-ресурсною складовою;

$IB_2^t$  та  $IB_2^{t-1}$  – базисне та фактичне значення індикатора використання потенціалу будівельної галузі за інвестиційною складовою;

$IB_3^t$  та  $IB_3^{t-1}$  – базисне та фактичне значення індикатора використання потенціалу будівельної галузі за науково-технічною складовою;

$IB_4^t$  та  $IB_4^{t-1}$  – базисне та фактичне значення індикатора використання потенціалу будівельної галузі за інтелектуальною складовою;

$IB_5^t$  та  $IB_5^{t-1}$  – базисне та фактичне значення індикатора використання потенціалу будівельної галузі за інфраструктурною складовою;

$i = 1, I$  – номер складової потенціалу будівельної галузі;

$t = 1, T$  – номер досліджуваного року.

2 етап. Обчислення умовних значень узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі в даному році визначається з використанням таких формул:

$$2.1. IB_{1\text{ум}}^t = \frac{1}{I} \cdot (IB_1^t + IB_2^{t-1} + IB_3^{t-1} + IB_4^{t-1} + IB_5^{t-1}),$$

де  $IB_{1\text{ум}}^t$  – перше умовне значення узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі.

$$2.2. IB_{2\text{ум}}^t = \frac{1}{I} \cdot (IB_1^t + IB_2^t + IB_3^{t-1} + IB_4^{t-1} + IB_5^{t-1}),$$

де  $IB_{2\text{ум}}^t$  – друге умовне значення узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі.

$$2.3. IB_{3\text{ум}}^t = \frac{1}{I} \cdot (IB_1^t + IB_2^t + IB_3^t + IB_4^{t-1} + IB_5^{t-1}),$$

де  $IB_{3\text{ум}}^t$  – третє умовне значення узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі.

$$2.4. IB_{4\text{ум}}^t = \frac{1}{I} \cdot (IB_1^t + IB_2^t + IB_3^t + IB_4^t + IB_5^{t-1}),$$

де  $IB_{4\text{ум}}^t$  – четверте умовне значення узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі.

3 етап. Визначення зміни узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі під впливом зміни індикаторів за складовими.

3.1. Зміна узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі під впливом зміни індикатора використання потенціалу за природно-ресурсною складовою:  $\Delta IB_1^t = IB_{1\text{ум}}^t - IB^{t-1}$ .

3.2. Зміна узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі під впливом зміни індикатора використання потенціалу за інвестиційною складовою:  $\Delta IB_2^t = IB_{2\text{ум}}^t - IB_{1\text{ум}}^t$ .

3.3. Зміна узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі під впливом зміни індикатора використання потенціалу за науково-технічною складовою:  $\Delta IB_3^t = IB_{3\text{ум}}^t - IB_{2\text{ум}}^t$ .

3.4. Зміна узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі під впливом зміни індикатора використання потенціалу за інтелектуальною складовою:  $\Delta IB_4^t = IB_{4\text{ум}}^t - IB_{3\text{ум}}^t$ .

3.5. Зміна узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі під впливом зміни індикатора використання потенціалу за інфраструктурною складовою:  $\Delta IB_5^t = IB_{5\text{ум}}^t - IB_{4\text{ум}}^t$ .

4 етап. Визначення загальної зміни та перевірка вірності обчислень:

$$\Delta IB^t = IB^t - IB^{t-1} = \Delta IB_1^t + \Delta IB_2^t + \Delta IB_3^t + \Delta IB_4^t + \Delta IB_5^t.$$

Обчислення зміни узагальнюючого індикатора використання залежно від зміни індикаторів використання за кожною складовою потенціалу проводиться за декілька років. Далі визначають середньорічне відхилення (абсолютне та лінійне) узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі загалом та за рахунок впливу кожної складової на його зміну:

1) середнє абсолютне відхилення:

– узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі загалом:

$$\overline{\Delta IB} = \frac{\sum_{t=2}^T \Delta IB^t}{T-1};$$

– узагальнюючого індикатора використання за рахунок змін індикатора використання за природно-ресурсною складовою:

$$\overline{\Delta IB_1} = \frac{\sum_{t=2}^T \Delta IB_1^t}{T-1};$$

– аналогічно розраховуються середні абсолютні відхилення за іншими складовими.

2) середнє лінійне відхилення:

– узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі загалом:

$$|\overline{\Delta IB}| = \frac{\sum_{t=2}^T |\Delta IB^t|}{T-1};$$

– узагальнюючого індикатора використання за рахунок змін індикатора використання за природно-ресурсною складовою:

$$|\overline{\Delta IB_1}| = \frac{\sum_{t=2}^T |\Delta IB_1^t|}{T-1};$$

– аналогічно розраховується за іншими складовими.

З урахуванням середнього лінійного відхилення узагальнюючого індикатора формування та використання



потенціалу будівельної галузі за рахунок впливу індикаторів формування та використання потенціалу будівельної галузі за складовими пропонується визначити чутливість складових потенціалу будівельної галузі з точки зору їх формування та використання до впливу факторів зовнішнього середовища методом попарних порівнянь [4, с. 156–190]. В оригінальному методі відносні переваги визначаються експертами. Нами ж пропонується визначати відносну перевагу  $i$  складової над складовою  $j$  на основі середнього лінійного відхилення узагальнюючого індикатора формування та використання потенціалу будівельної галузі:

$$a_{ij} = \frac{|\Delta I \Phi_i|}{|\Delta I \Phi_j|} \text{ або } b_{ij} = \frac{|\Delta B_i|}{|\Delta B_j|},$$

де  $a_{ij}$  та  $b_{ij}$  – відносна перевага  $i$ -ї складової потенціалу будівельної галузі над  $j$ -ю складовою з так званого формування та використання потенціалу;

$|\Delta I \Phi_i|$  або  $|\Delta B_i|$  – середні лінійні відхилення узагальнюючого індикатора формування та використання під впливом зміни даної складової відповідно;

$i = 1, I$  – номер складової потенціалу будівельної галузі.

З визначенням відносних переваг заповнюється матриця попарних порівнянь, на основі якої пропонується визначати коефіцієнти чутливості до впливу факторів складових потенціалу з точки зору його формування та використання:

$$K\Phi_i = \frac{\sum_{j=1}^J a_{ij}}{\max \sum_{j=1}^J a_{ij}} \text{ та } KB_i = \frac{\sum_{j=1}^J b_{ij}}{\max \sum_{j=1}^J b_{ij}},$$

де  $K\Phi_i$  та  $KB_i$  – коефіцієнт чутливості до впливу факторів  $i$ -ї складової потенціалу будівельної галузі з точки зору її формування та використання відповідно.

Визначені коефіцієнти чутливості в подальшому будуть використовуватися для конкретизації впливу факторів на формування та використання потенціалу будівельної галузі за складовими.

Оцінку впливу факторів слід розпочинати з виявлення їх переліку. Для виявлення факторів впливу на формування та використання за складовими потенціалу будівельної галузі запропоновано використовувати метод систематизації, яка є пізнавальним процесом упорядкування деякої множини розрізнених факторів шляхом встановлення єдності і відмінності елементів, що підлягають систематизації; визначення місця кожного фактора відносно один одного. Результатом є відповідна система факторів впливу на складові формування та використання потенціалу будівельної галузі. Перевагою використання методу систематизації в нашому дослідженні є отримання відповідної системи факторів позитивного та негативного впливу на конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі. Складений перелік буде запропоновано для оцінки експертам, які повинні, по-перше, обрати фактори, що впливають на формування або використання потенціалу будівельної галузі, а по-друге, оцінити силу впливу окремого фактора на формування або використання потенціалу будівельної галузі. При цьому оцінювати силу впливу факторів на

формування або використання потенціалу будівельної галузі пропонується за номінальною шкалою, що дає змогу виокремити певні класи факторів, а саме від факторів з сильним негативним або позитивним впливом до факторів, вплив яких не може бути ідентифікований (від «-3 бали», що означає сильний негативний вплив, до «3 бали» – сильний позитивний вплив).

На основі експертного опитування визначається середня бальна оцінка сили впливу фактору на формування або використання потенціалу будівельної галузі:

$$OB\Phi_k = \frac{\sum_{e=1}^E OB\Phi_{ke}}{E} \text{ або } OB\Theta_k = \frac{\sum_{e=1}^E OB\Theta_{ke}}{E},$$

де  $OB\Phi_k$  та  $OB\Theta_k$  – середня бальна оцінка сили впливу фактору  $k$  на формування або використання потенціалу будівельної галузі;

$OB\Phi_{ke}$  та  $OB\Theta_{ke}$  – бальна оцінка сили впливу фактору  $k$  на формування або використання потенціалу будівельної галузі за оцінками  $e$ -го експерта;

$e$  – номер експерта;

$E$  – загальна кількість експертів.

Конкретизувати силу впливу окремого фактору на формування та використання за  $i$ -ю складовою потенціалу будівельної галузі можна за такою формулою:

$$OB\Phi_{ki} = K\Phi_i \cdot OB\Phi_k \text{ або } OB\Theta_{ki} = KB_i \cdot OB\Theta_k,$$

де  $OB\Phi_{ki}$  та  $OB\Theta_{ki}$  – бальна оцінка сили впливу фактору  $k$  на формування або використання потенціалу будівельної галузі за  $i$ -ю складовою;

$K\Phi_i$  та  $KB_i$  – коефіцієнти чутливості до впливу факторів складової потенціалу будівельної галузі з точки зору її формування та використання.

Вплив факторів на формування та використання потенціалу будівельної галузі за окремою складовою визначається за середньоарифметичною:

$$OB\Phi_i = \frac{\sum_{k=1}^K OB\Phi_{ki}}{K} \text{ або } OB\Theta_i = \frac{\sum_{k=1}^K OB\Theta_{ki}}{K},$$

де  $OB\Phi_i$  та  $OB\Theta_i$  – середня бальна оцінка сили впливу факторів на формування або використання  $i$ -ї складової потенціалу будівельної галузі;

$OB\Phi_{ki}$  та  $OB\Theta_{ki}$  – середня бальна оцінка сили впливу фактору  $k$  на формування або використання  $i$ -ї складової потенціалу будівельної галузі.

Визначення узагальнюючого впливу факторів на конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі відбувається на основі експертних оцінок з урахуванням встановлених коефіцієнтів вагомості за такими формулами:

$$OB_k = KB_{\Phi} \cdot OB\Phi_k + KB_{\Theta} \cdot OB\Theta_k,$$

де  $OB_k$  – загальна оцінка сили впливу  $k$ -го фактору на конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі;

$OB\Phi_k$  та  $OB\Theta_k$  – загальна оцінка сили впливу  $k$ -го фактору на формування та використання відповідно.

$KB_{\Phi}$  та  $KB_{\Theta}$  – коефіцієнти вагомості індикатора формування та використання потенціалу будівельної галузі.

**Висновки.** Отже, залежно від того, яким є вплив факторів, конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі може зростати або знижуватися, залежно від чого приймаються рішення в сфері забезпечення конкурентоспроможності.

#### Список використаних джерел:

1. Борисова Т. Конкурентоспроможність галузі: детермінанти формування та сучасні методи оцінювання / Т. Борисова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 54–60.
2. Гончарук П. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності потенціалу суб'єкта господарювання / П. Гончарук // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 82–85.

3. Ісаєнко Д. Будівельний комплекс України: трансформація в умовах переходу до ринкового господарства / Д. Ісаєнко // Держава і суспільство. – 2010. – № 17. – С. 206–210.
4. Потенціал підприємства: формування та використання : [підручник] / [Н. Касьянова, Д. Солоха, В. Морєва, О. Белякова, О. Балакай]. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 248 с.
5. Коваленко-Марченкова Є. Класифікація факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі / Є. Коваленко-Марченкова // SCIENCE AND CIVILIZATION – 2017 : Materials of the XIII International scientific and practical Conference. – Volume 2: Economic science. Sheffield. Science and education LTD. – P. 82–84.
6. Почтарук І. Методичні підходи до оцінки галузевої конкурентоспроможності / І. Почтарук // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2011. – Вип. 7. – С. 41–45. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzlubp\\_2011\\_7\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzlubp_2011_7_14).
7. Сабадирьова А. Організаційні основи інформаційної системи оцінки потенціалу промислового підприємства / А. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 303–307.
8. Тимошенко О. Підходи до визначення вагових коефіцієнтів інтегральних індексів економічної безпеки національної економіки / О. Тимошенко, К. Коцюбівська // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 8. – С. 230–235. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses\\_2016\\_8\\_47](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_8_47).
9. Транченко О. Оцінка галузевої конкурентоспроможності (на прикладі агропромислового комплексу) / О. Транченко // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 9–10 (2). – С. 7–10.

**Аннотация.** Целью статьи является разработка методического инструментария оценки влияния факторов на конкурентоспособность потенциала строительной отрасли. Ведь именно строительная отрасль является на сегодняшнем этапе экономического развития Украины одной из наиболее значимых отраслей национальной экономики. Нами разработан методический инструментарий оценки влияния факторов на конкурентоспособность потенциала строительной отрасли, который состоит из некоторых этапов. Это этапы установления составляющих, которые оказывают наибольшее влияние на изменение обобщающих индикаторов формирования и использования потенциала и установление чувствительности составляющих потенциала к влиянию внешних факторов. Следующими этапами являются выявление факторов влияния на формирование и использование потенциала и идентификация влияния. После этого измеряется сила влияния факторов и оценивается обобщающее влияние факторов на формирование и использование потенциала строительной отрасли.

**Ключевые слова:** потенциал отрасли, конкурентоспособность потенциала, факторы конкурентоспособности потенциала, формирование потенциала, использование потенциала, методический инструментарий, строительная отрасль.

**Summary.** The purpose of the article is development of methodological tools to estimation the factors influence on competitiveness potential of the construction branch. As soon as, the construction industry is, at the present stage of economic development of Ukraine, one of the most important sectors of the national economy. We have developed a methodological tool for estimation the impact of factors on the competitiveness of the construction industry, which consists of several stages. These are the stages of establishing the components that produce the greatest influence on changing the potential formation and usage generalizing indicators and the establishment the components of the potential sensitivity to the influence of external factors. The next stages are the identification of factors of influence on the formation and usage of potential and the identification of influence.

**Key words:** potential of branch, competitiveness of potential, factors of competitiveness of potential, formation of potential, using of potential, methodical tools, construction branch.

**Кожухова Т. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму  
Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського (Кривий Ріг, Україна)*

**Kozhukhova T. V.**

*Ph.D. in Economics,  
Associate Professor of the  
International Economics and Tourism Department  
Donetsk National University of Economics and Trade  
named after Mykhaylo Tugan-Baranovs'kyi (Kryvyi Rih, Ukraine)*

## **ПОЛІТИКИ США, ЯПОНІЇ ТА КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В СФЕРІ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ТИСЯЧОЛІТТЯ**

### **POLICY OF THE USA, JAPAN AND THE EU IN THE FIELD OF THE ACHIEVEMENT OF THE MILLENNIUM DEVELOPMENT GOALS**

**Анотація.** У статті проведено аналіз політик у сфері сталого розвитку, виконання цілей розвитку тисячоліття, організаційної структури управління національним державним фінансуванням базових секторів сталого розвитку, обсягів національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку США, Японії та країн ЄС. Визначено пріоритетні базові сектори сталого розвитку в державному національному фінансуванні США, Японії та ЄС. Виявлено різноспрямованість тенденцій у національному державному фінансуванні базових секторів сталого розвитку США, Японії та ЄС.

**Ключові слова:** сталий розвиток, цілі розвитку тисячоліття, національне державне фінансування, базові сектори сталого розвитку.

**Вступ та постановка проблеми.** У 2000 р. Генеральна Асамблея ООН прийняла «Декларацію тисячоліття ООН» [1], яка встановила норми та основні цінності розвитку, а саме свободу, демократію, толерантність, повагу до навколишнього середовища, загальну відповідальність за людський розвиток, і визначила цілі розвитку тисячоліття, які необхідно було виконати усім країнам до 2015 р. Прийняття підсумкового документа саміту ООН «Перетворення нашого світу: новий порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 р.» [2] зумовлює необхідність оцінки досягнення країнами цілей, сформульованих у «Декларації тисячоліття ООН». Значна увага світового співтовариства приділена виконанню цілей розвитку тисячоліття країнами, що розвиваються. Втім, досягнення зазначених цілей є надзвичайно важливим також для розвинених країн і країн з трансформаційною економікою, що розроблюють та реалізують національні політики з метою досягнення сталого розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З початку XXI ст. проблеми досягнення країнами, що розвиваються, цілей, сформульованих у «Декларації тисячоліття ООН», перебували в центрі уваги зарубіжних і вітчизняних вчених. Проблемні аспекти виконання цілей розвитку тисячоліття розглядали такі зарубіжні вчені, як М. Ломацци (M. Lomazzi), Б. Бориш (B. Borisch) і У. Лаазер (U. Laaser) [3], питання фінансування сталого розвитку досліджували Г. Шмідт-Трауб (G. Schmidt-Traub) і Дж. Сакс (J. Sachs) [4]. Проблеми глобального сталого розвитку вивчали такі українські вчені, як О.Г.Білорус і Ю.М. Мацейко [5]. Водночас необхідним є дослідження політик розвинених країн і країн з трансформаційною економікою, зокрема США, Японії та країн Європейського Союзу, у сфері досягнення цілей розвитку тисячоліття з метою встановлення тенденцій та особливостей.

**Метою статті** є встановлення тенденцій та особливостей у здійсненні політик США, Японії та країн Європейського Союзу у сфері досягнення цілей розвитку тисячоліття.

**Результати дослідження.** Для оцінки національних політик США, Японії та країн-членів Європейського Союзу (ЄС) у сфері досягнення цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ) проведено аналіз політик у сфері сталого розвитку, виконання ЦРТ, організаційної структури управління національним державним фінансуванням базових секторів сталого розвитку, обсягів національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку. Досягнення ЦРТ передбачало виконання 21 завдання, моніторинг прогресу, за якими здійснювався за допомогою 59 показників. З урахуванням глобальності цілей та того, що вони поставлені перед групами країн з різним рівнем розвитку, аналіз виконання ЦРТ проведено в розрізі окремих завдань і показників, актуальних для високорозвинених країн і країн з трансформаційною економікою.

#### **Сполучені Штати Америки.**

**Політики у сфері сталого розвитку.** США, як й інші держави-члени ООН, на конференції з навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.) погодилися розробити та реалізувати національну стратегію сталого розвитку. У 1993 р. Президент США Б. Клінтон заснував президентську Раду з питань сталого розвитку, місія якої полягала у досягненні консенсусу щодо політики сталого розвитку під час об'єднання різних інтересів з метою розвитку інноваційних економічних, екологічних і соціальних політик і стратегій; реалізації політики, що сприяє сталому розвитку; оцінці прогресу на шляху до сталого розвитку.

Президентська рада з питань сталого розвитку визначила такі взаємопов'язані цілі: 1) здоров'я та навколишнє

середовище; 2) економічне процвітання (для забезпечення можливості високої якості життя для всіх); 3) справедливість (для забезпечення можливості досягнення економічного, екологічного і соціального благополуччя); 4) збереження природи (для забезпечення довгострокових соціальних, економічних та екологічних вигід для себе та майбутніх поколінь); 5) управління (створення етики управління, що передбачає повну відповідальність окремих осіб, організацій та корпорацій за економічні, екологічні та соціальні наслідки своїх дій); 6) сталі спільноти (співробітництво людей з метою створення здорового суспільства); 7) громадянська активність (створення усіх умов для громадян, бізнесу і громад до участі у впливі на природні ресурси, екологічні та економічні рішення); 8) населення (перехід до стабілізації чисельності населення США); 9) міжнародна відповідальність (взяти на себе керівну роль у розробленні та реалізації глобальної політики сталого розвитку, стандартів поведінки, торговельної та зовнішньої політики, що сприятиме досягненню сталості); 10) освіта (забезпечення усіх американців можливістю рівного доступу до освіти та навчання протягом всього життя, що дасть змогу підготувати їх для змістовної роботи, високої якості життя і розуміння концепції сталого розвитку) [6].

Американською міжвідомчою робочою групою було створено спеціальний сайт, розроблено рекомендації та показники сталого розвитку, але після закінчення терміну мандату Президента Б. Клінтона сайт припинив свою роботу [7]. Незважаючи на те, що США не мають національної стратегії сталого розвитку, їх політика спрямована на сприяння економічному зростанню, соціальному розвитку і охороні навколишнього середовища, участі громадського/приватного партнерства в цій сфері.

*Аналіз виконання цілей розвитку тисячоліття.*

**Ціль 1. Ліквідація злиденності та голоду.** Одним із завдань щодо ліквідації злиденності та голоду було забезпечення повної та продуктивної зайнятості й гідної роботи для всіх, зокрема жінок і молоді, як найбільш важливих структурних факторів для виходу з бідності (стійкого джерела доходів і соціального статусу, що дає змогу уникнути соціальної ізоляції). Протягом 1991–2013 рр. частка зайнятих у загальній чисельності населення США зменшилась у 1,1 рази [8].

**Ціль 2. Забезпечення загальної початкової освіти.** Аналізуючи виконання США завдання щодо забезпечення до 2015 р. можливості отримання усіма дітьми в повному обсязі початкової шкільної освіти, слід відзначити зменшення протягом 1990–2013 рр. чистого коефіцієнта охоплення початковою освітою у 1,1 рази [8].

**Ціль 3. Заохочення рівності чоловіків і жінок та розширення прав і можливостей жінок.** Одним з показників рівності чоловіків і жінок та розширення прав і можливостей жінок є показник частки жінок серед депутатів національного парламенту. Протягом 1990–2015 рр. частка жінок серед депутатів Конгресу США збільшилась у 3 рази [8].

**Ціль 4. Скорочення дитячої смертності.** Аналізуючи виконання США завдання щодо скорочення на дві третини за період 1990–2015 рр. смертності серед дітей у віці до п'яти років, слід відзначити, що, незважаючи на зменшення коефіцієнта смертності у 1,6 рази, визначена ООН мета залишається невиконаною [8].

**Ціль 5. Поліпшення охорони материнства.** Серед завдань, пов'язаних з поліпшенням охорони материнства, було завдання щодо зниження на три чверті за період 1990–2015 рр. показника материнської смертності. Слід відзначити, що США протягом зазначеного періоду не

тільки не виконали це завдання, але й збільшили показник материнської смертності у 1,2 рази [8].

**Ціль 6. Боротьба з ВІЛ/СНІДом, малярією та іншими захворюваннями.** Дані щодо поширення вірусу імунодефіциту людини (ВІЛ) у США відсутні. Значний прогрес у 1990–2013 рр. досягнуто США у боротьбі з захворюванням на туберкульоз, рівень поширення якого зменшився у 3,4 рази [8].

**Ціль 7. Забезпечення екологічної стійкості.** Забезпечення екологічної стійкості передбачає виконання таких завдань: включення принципів сталого розвитку в стратегії та програми країни, звернення назад процесу виснаження природних ресурсів, значного скорочення до 2010 р. темпів втрати біологічного різноманіття, скорочення вдвічі до 2015 р. частки населення, що не має постійного доступу до безпечної питної води та основних санітарно-технічних засобів. Аналізуючи забезпечення екологічної стійкості США, необхідно відзначити такі позитивні результати: збільшення протягом 1990–2010 рр. частки земельних площ, вкритих лісом, у 1,03 рази; зменшення викидів двоокису вуглецю на душу населення у 1,2 рази; збільшення частки населення, що використовує покращені джерела питної води, з 98% до 99%. Частка населення США, що використовує покращені санітарно-технічні засоби, не змінилась та становила 100% [8].

**Ціль 8. Формування глобального партнерства з метою розвитку.** Формування глобального партнерства з метою розвитку передбачає прихильність країн цілям у сфері розвитку та боротьби зі злиденністю як на національному, так і на міжнародному рівнях; задоволення особливих потреб найменш розвинених країн; надання більш щедрої офіційної допомоги розвитку (ОДР) країнам, що взяли курс на скорочення масштабів злиденності. Одним з найважливіших показників виконання цих завдань є показники сукупного чистого обсягу ОДР та чистого обсягу ОДР, що спрямовується до найменш розвинених країн у відсотках від валового національного доходу (ВНД). Протягом 1990–2014 рр. сукупний чистий обсяг ОДР зменшився з 0,21% до 0,19% ВНД (у 1,1 рази). Водночас необхідно відзначити збільшення протягом 1990–2013 рр. чистого обсягу ОДР, наданого найменш розвиненим країнам, з 0,04% до 0,06% (у 1,5 рази) [8].

Отже, проведення аналізу досягнення США ЦРТ у 1990–2015 рр. дало змогу встановити значний прогрес щодо заохочення рівності чоловіків і жінок та розширення прав і можливостей жінок, боротьби з туберкульозом, забезпечення екологічної стійкості; невиконання цілей щодо ліквідації злиденності та голоду, що передбачає забезпечення повної та продуктивної зайнятості й гідної роботи для всіх, забезпечення загальної початкової освіти, скорочення дитячої смертності, поліпшення охорони материнства, формування глобального партнерства з метою розвитку.

*Організаційна структура управління національним державним фінансуванням базових секторів сталого розвитку.* Управління соціальною безпекою, програмами соціального страхування зі старості, інвалідності, втрати годувальника здійснюється незалежним агентством федерального уряду США, а саме Адміністрацією соціального забезпечення США [9].

Головним розпорядником коштів, що виділяються урядом США на програми безкоштовного медичного обслуговування та охорони здоров'я, є Міністерство охорони здоров'я і соціальних служб США [10]. Основними соціальними програмами у сфері медичного обслуговування є такі програми страхування, як



“Medicare” (федеральна програма медичного страхування для людей віком від 65 років або старше, молоді з інвалідністю та осіб з термінальною стадією ниркової недостатності) і “Medicaid” (спільна федеральна і державна програма для людей з обмеженими доходами і ресурсами) [11].

Програми у сфері охорони здоров'я включають надання медичних послуг, дослідження та навчання, безпеку праці, що здійснюються центрами медичного обслуговування та національними інститутами здоров'я. Стратегічним планом Міністерства охорони здоров'я і соціальних служб США на 2014–2018 рр. встановлено такі цілі: 1) зміцнення системи охорони здоров'я; 2) просування наукових знань та інновацій; 3) сприяння зміцненню здоров'я, безпеки та добробуту американського народу; 4) забезпечення ефективності, прозорості, підзвітності та ефективності програм [12].

Міністерство освіти США є головним розпорядником бюджетних асигнувань, спрямованих на фінансування початкової, середньої та професійної, вищої освіти, навчання та працевлаштування, наукові дослідження.

Питаннями розподілу державних видатків як у сфері сільського господарства, так і у сфері охорони навколишнього середовища займається Міністерство сільського господарства США. У сфері сільського господарства бюджетні асигнування спрямовуються на стабілізацію фермерських доходів, дослідження та послуги у сільсько-господарському секторі.

Питаннями охорони навколишнього середовища, крім Міністерства сільського господарства США, займається також Агентство з охорони навколишнього середовища. Фінансування у цій сфері спрямовано на управління землеустроєм США, водними ресурсами, контроль та зменшення забруднення навколишнього середовища.

Обсяги національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку. Протягом 2000–2015 рр. національне державне фінансування США базових секторів сталого розвитку збільшилось з 853,2 до 2 065,6 млрд. дол. США (у 2,4 рази) (табл. 1).

Протягом 2000–2015 рр. спостерігаються такі тенденції: збільшення частки державних видатків США, виділених до сектору охорони здоров'я і освіти (у 1,5 рази), медичного обслуговування (у 1,3 рази), соціальної безпеки (у 1,1 рази); зменшення частки державних видатків США, виділених до сектору сільського господарства (у 4 рази), охорони навколишнього середовища (у 1,4 рази).

#### Японія.

*Політики у сфері сталого розвитку.* Політики Японії у сфері сталого розвитку визначаються документами, прийнятими відповідно до рішень конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.) щодо розроблення та реалізації національних стратегій сталого розвитку.

1) «Національний план дій щодо порядку денного у XX ст.» (1993 р.), що визначив план дій в соціально-економічній сфері (боротьба з бідністю, зміна моделей споживання, охорона та зміцнення здоров'я людини, сприяння сталому розвитку населених пунктів, облік питань навколишнього середовища і розвитку в процесі прийняття рішень); екологічній сфері (захист атмосфери, комплексний підхід до планування та раціонального використання земельних ресурсів, боротьба зі збезлісненням, раціональне використання вразливих екосистем (боротьба з опустелюванням і засухою, сталий розвиток гірських районів, сприяння сталому веденню сільського господарства і розвитку сільських районів, збереження біологічного різноманіття, екологічно безпечне використання біотехнологій, захист океанів і морів, збереження якості ресурсів прісної води); управління і використання водних ресурсів, екологічно безпечне управління використанням токсичних хімічних речовин, екологічно обґрунтоване регулювання небезпечних відходів, включаючи запобігання незаконного міжнародного обігу небезпечних відходів [14].

2) «Основний план щодо навколишнього середовища» (1994 р.), що систематично уточнює заходи, які повинні здійснюватися національними та місцевими органами влади, а також дії громадян, підприємств і при-

Таблиця 1

Національне державне фінансування США базових секторів сталого розвитку

| Рік  | Соціальна безпека |      | Медичне обслуговування |      | Здоров'я   |      | Освіта     |     | Сільське господарство |     | Природні ресурси та навколишнє середовище |      |
|------|-------------------|------|------------------------|------|------------|------|------------|-----|-----------------------|-----|-------------------------------------------|------|
|      | млрд. дол.        | %    | млрд. дол.             | %    | млрд. дол. | %    | млрд. дол. | %   | млрд. дол.            | %   | млрд. дол.                                | %    |
| 2000 | 409,4             | 22,9 | 197,1                  | 11,0 | 154,5      | 8,6  | 30,7       | 1,7 | 36,5                  | 2,0 | 25                                        | 1,4  |
| 2001 | 432,9             | 23,2 | 217,4                  | 11,7 | 172,2      | 9,3  | 35,2       | 1,9 | 26,3                  | 1,4 | 25,5                                      | 1,37 |
| 2002 | 456,0             | 22,7 | 230,9                  | 11,5 | 196,5      | 9,8  | 45,9       | 2,3 | 22,0                  | 1,1 | 29,4                                      | 1,46 |
| 2003 | 474,7             | 22,0 | 249,4                  | 11,6 | 219,5      | 10,2 | 57,2       | 2,6 | 22,5                  | 1,0 | 29,7                                      | 1,37 |
| 2004 | 495,6             | 21,6 | 269,4                  | 11,8 | 240,1      | 10,5 | 62,7       | 2,7 | 15,4                  | 0,7 | 30,7                                      | 1,34 |
| 2005 | 523,3             | 21,7 | 298,6                  | 12,1 | 250,6      | 10,1 | 72,8       | 2,9 | 26,6                  | 1,1 | 28,0                                      | 1,13 |
| 2006 | 548,6             | 20,7 | 329,9                  | 12,4 | 252,7      | 9,5  | 93,2       | 3,5 | 26,0                  | 1,0 | 33,0                                      | 1,24 |
| 2007 | 586,2             | 21,5 | 375,4                  | 13,8 | 266,4      | 9,8  | 66,2       | 2,4 | 17,7                  | 0,7 | 31,7                                      | 1,16 |
| 2008 | 617,0             | 20,7 | 390,8                  | 13,1 | 280,6      | 9,4  | 65,7       | 2,2 | 18,4                  | 0,6 | 31,8                                      | 1,10 |
| 2009 | 683,0             | 19,4 | 430,1                  | 12,2 | 334,3      | 9,5  | 56,7       | 1,6 | 22,2                  | 0,6 | 35,6                                      | 1,01 |
| 2010 | 706,7             | 20,4 | 451,6                  | 13,1 | 369,1      | 10,7 | 97,8       | 2,8 | 21,4                  | 0,6 | 43,7                                      | 1,26 |
| 2011 | 730,8             | 20,3 | 485,7                  | 13,5 | 372,5      | 10,3 | 71,3       | 2,0 | 20,7                  | 0,5 | 45,5                                      | 1,26 |
| 2012 | 773,3             | 21,9 | 471,8                  | 13,3 | 346,7      | 9,8  | 63,6       | 1,8 | 17,8                  | 0,5 | 41,6                                      | 1,18 |
| 2013 | 813,6             | 23,6 | 497,8                  | 14,4 | 358,3      | 10,4 | 46,1       | 1,3 | 29,7                  | 0,9 | 38,2                                      | 1,10 |
| 2014 | 850,5             | 24,3 | 511,7                  | 14,6 | 409,5      | 11,7 | 64,5       | 1,8 | 24,4                  | 0,7 | 36,2                                      | 1,03 |
| 2015 | 887,8             | 24,1 | 546,2                  | 14,8 | 482,2      | 13,1 | 94,9       | 2,6 | 18,5                  | 0,5 | 36,0                                      | 0,98 |

Джерело: складено автором за даними [13]

ватних організацій, визначає функції учасників, способи та засоби ефективної реалізації екологічної політики Японії [15].

3) «Ініціативи в інтересах сталого розвитку у XX ст.» (1997 р.) – план дій щодо співробітництва Японії у сфері досягнення сталого розвитку, що спрямований на глобальну безпеку людини, зокрема вирішення питань, пов'язаних з атмосферним забрудненням, з глобальним потеплінням, збереженням природного середовища, забезпеченням прісною водою, розвитком глобальних екологічних стратегій [16].

*Аналіз виконання цілей розвитку тисячоліття.*

**Ціль 1. Ліквідація злиденності та голоду.** Завдання щодо забезпечення повної та продуктивної зайнятості й гідної роботи для всіх не було виконано Японією, адже протягом 1991–2013 рр. частка зайнятих у загальній чисельності населення Японії зменшилась у 1,1 рази [8].

**Ціль 2. Забезпечення загальної початкової освіти.** Чистий коефіцієнт охоплення початковою освітою в Японії становив як у 1990 р., так і у 2015 р. 100%, що свідчить про можливість дітьми отримувати в повному обсязі початкову шкільну освіту [8].

**Ціль 3. Заохочення рівності чоловіків і жінок та розширення прав і можливостей жінок.** Збільшення протягом 1990–2015 рр. частки жінок серед депутатів національного парламенту Японії у 6,8 разів свідчить про значне розширення прав і можливостей жінок [8].

**Ціль 4. Скорочення дитячої смертності.** Зменшення в Японії коефіцієнта смертності дітей у віці до п'яти років у 2,2 рази свідчить про значний прогрес у досягненні цієї цілі. Водночас слід відзначити, що завдання залишається невиконаним, оскільки передбачає скорочення дитячої смертності на дві третини (фактичне скорочення в Японії становить 54%) [8]. Невиконання Японією завдання щодо скорочення дитячої смертності пов'язано з браком лікарів-педіатрів і лікарень, забезпечених відділеннями для дитячої інтенсивної терапії. Причиною нестачі педіатрів є низький рівень народжуваності. Однією з причин браку відділень реанімації для дітей у більшості госпіталів є недостатність фінансування.

**Ціль 5. Поліпшення охорони материнства.** Як вже зазначалося, завдання щодо поліпшення охорони материнства передбачало зниження на три чверті за період 1990–2015 рр. показника материнської смертності. Незважаючи на зменшення материнської смертності в Японії у 2,8 рази, завдання залишається невиконаним [8].

**Ціль 6. Боротьба з ВІЛ/СНІДом, малярією та іншими захворюваннями.** Дані щодо поширення вірусу імунодефіциту людини в Японії відсутні. Зниження протягом 1990–2013 рр. рівня поширення туберкульозу в 2,7 рази свідчить про значний прогрес у боротьбі Японії з цим захворюванням та виконання зазначеної цілі [8].

**Ціль 7. Забезпечення екологічної стійкості.** Результати виконання Японією завдань щодо забезпечення екологічної стійкості є неоднозначними. Так, протягом 1990–2010 рр. збільшилась частка земельних площ Японії, вкритих лісом, з 68,4% до 68,5%. Водночас збільшились протягом 1990–2012 рр. викиди двоокису вуглецю в 1,1 рази, що пов'язано із залежністю країни від викопного палива (природного газу та вугілля) через закриття атомних електростанцій після ядерної катастрофи 2011 р. на Фукусімі. Частка населення, що використовує покращені джерела питної води та санітарно-технічні засоби, з 1990 р. була незмінною та становила 100% [8].

**Ціль 8. Формування глобального партнерства з метою розвитку.** Аналізуючи показники надання Японією ОДР, слід відзначити зменшення протягом 1990–2014 рр.

сукупного обсягу допомоги у 1,6 рази. При цьому чистий обсяг ОДР найменш розвиненим країнам збільшився у 2,3 рази [8].

Отже, аналіз досягнення Японією ЦРТ протягом 1990–2015 рр. дає змогу зробити висновки про виконання цілей щодо забезпечення загальної початкової освіти, заохочення рівності чоловіків і жінок і розширення прав і можливостей жінок, боротьби з поширенням туберкульозу. Водночас невиконаними залишаються цілі, що стосуються ліквідації злиденності та голоду, скорочення дитячої смертності, поліпшення охорони материнства, забезпечення екологічної стійкості, формування глобального партнерства з метою розвитку.

*Організаційна структура управління національним державним фінансуванням базових секторів сталого розвитку.* Підготовка проекту бюджетних видатків для затвердження парламентом здійснюється Бюджетним бюро Міністерства фінансів Японії на основі заявок інших міністерств. Головним розпорядником коштів, що виділяються з державного бюджету на національне фінансування базових секторів сталого розвитку, є Міністерство фінансів Японії. Бюджетні кошти розподіляються між такими міністерствами Японії, як Міністерство охорони здоров'я, праці і добробуту; Міністерство освіти, культури, спорту, науки і технологій; Міністерство навколишнього середовища; Міністерство сільськогосподарства, лісових угідь та рибного промислу.

*Обсяги національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку.* Протягом 2009–2014 рр. національне державне фінансування базових секторів сталого розвитку Японії збільшилось з 32,8 до 212,3 трлн. єн (у 6,5 рази) (табл. 2).

Частка державних видатків, спрямованих у 2009–2014 рр. на фінансування базових секторів сталого розвитку Японії, становила в середньому 39% загальних видатків бюджету. Найбільша частка державних видатків спрямована до сектору соціального захисту (30%). Друге місце посідають видатки до сектору освіти (6%), третє місце – до охорони навколишнього середовища (2%). Найменшу частку становлять видатки до сільськогосподарського сектору, а саме 1%. У 2009–2014 рр. спостерігається тенденція до збільшення до соціального сектору (у 1,1 рази), зменшення частки державних видатків до охорони навколишнього середовища (у 1,3 рази), освіти (у 1,1 рази).

#### Європейський Союз.

*Політики у сфері сталого розвитку.* Політика в сфері сталого розвитку ЄС спрямована на досягнення постійного підвищення якості життя громадян і суспільного добробуту. Це передбачає досягнення економічного прогресу за збереження природного середовища та забезпечення соціальної справедливості. Економічні, екологічні і соціальні аспекти є частиною Стратегії сталого розвитку ЄС, прийнятої у 2001 р. та оновленої у 2006 р. Ключовими завданнями оновленої Стратегії сталого розвитку ЄС стали охорона навколишнього середовища, соціальна справедливість, економічне процвітання, виконання міжнародних зобов'язань, зокрема підвищення обсягу ОДР до 0,7% ВНД до 2015 р. з проміжною ціллю 0,56% у 2010 р. [18].

Велике значення має також нова стратегія економічного розвитку «Європа 2020: стратегія розумного, сталого та всеохоплюючого зростання» (2010 р.), яка запропонувала п'ять основних напрямів діяльності європейських держав: зайнятість; дослідження та інновації; зміна клімату та енергетика; освіта; боротьба з бідністю [19]. Стратегія «Європа 2020» встановила такі основні фактори зміцнення економіки: 1) розумне зростання (розвиток

Таблиця 2

Національне державне фінансування Японією базових секторів сталого розвитку

| Рік  | Соціальний захист |      | Освіта   |     | Сільське господарство |     | Охорона навколишнього середовища |     |
|------|-------------------|------|----------|-----|-----------------------|-----|----------------------------------|-----|
|      | трлн. єн          | %    | трлн. єн | %   | трлн. єн              | %   | трлн. єн                         | %   |
| 2009 | 24,8              | 28,0 | 5,3      | 6,0 | 0,6                   | 0,6 | 2,1                              | 2,4 |
| 2010 | 27,3              | 29,5 | 5,6      | 6,1 | 0,6                   | 0,6 | 1,3                              | 1,4 |
| 2011 | 28,7              | 31,1 | 5,5      | 6,0 | 0,4                   | 0,5 | 1,2                              | 1,3 |
| 2012 | 26,4              | 29,2 | 5,4      | 6,0 | 0,4                   | 0,5 | 1,5                              | 1,7 |
| 2013 | 29,1              | 31,4 | 5,4      | 5,8 | 0,6                   | 0,6 | 1,9                              | 2,1 |
| 2014 | 30,5              | 31,8 | 5,4      | 5,7 | 0,6                   | 0,6 | 1,7                              | 1,8 |

Джерело: складено автором за даними [17]

економіки, заснований на знаннях та інноваціях); 2) стале зростання (створення економіки, заснованої на доцільному використанні ресурсів, екології та конкуренції); 3) інклюзивне зростання (сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної і територіальної згоди) [19].

Організаційна структура управління національним державним фінансуванням базових секторів сталого розвитку. Виконання державного бюджету в країнах-членах ЄС забезпечується Міністерствами фінансів, які розподіляють кошти між іншими міністерствами, що відповідають за реалізацію політики у базових секторах сталого розвитку.

*Аналіз виконання цілей розвитку тисячоліття.*

**Ціль 1. Ліквідація злиденності та голоду.** Як вже зазначалося, досягнення мети щодо ліквідації злиденності та голоду передбачає забезпечення повної та продуктивної зайнятості й гідної роботи для всіх. Протягом 1990–2013 рр. в країнах Євросоюзу спостерігаються різноспрямовані тенденції у забезпеченні повної зайнятості. Так, збільшення у 1,1–1,2 рази частки зайнятих у загальній чисельності населення відбулося у Австрії, Бельгії, Іспанії, Нідерландах, Німеччині, Франції, зменшення – у Великій Британії, Данії, Італії, Швеції [8].

**Ціль 2. Забезпечення загальної початкової освіти.** Аналізуючи виконання країнами ЄС завдання щодо забезпечення до 2015 р. можливості отримування усіма дітьми в повному обсязі початкової шкільної освіти, слід відзначити зменшення протягом 1990–2013 рр. чистого коефіцієнта охоплення початковою освітою в Іспанії (з 99,8 до 98,5), Італії (з 98,7 до 98,4), Німеччині та Франції (з 100 до 99,1) [8].

**Ціль 3. Заохочення рівності чоловіків і жінок та розширення прав і можливостей жінок.** Протягом 1990–2015 рр. в усіх країнах ЄС частка жінок серед депутатів національних парламентів збільшилась таким чином: у Бельгії у 4,6 рази, у Франції у 3,8 рази, у Великій Британії у 3,6 рази, в Іспанії у 2,8 рази, в Австрії у 2,6 рази, в Італії у 2,4 рази, в Нідерландах у 1,8 рази, у Данії у 1,2 рази, в Німеччині у 1,4 рази, у Швеції у 1,1 рази, що свідчить про розширення прав і можливостей жінок [8].

**Ціль 4. Скорочення дитячої смертності.** Аналізуючи виконання європейськими країнами завдання щодо скорочення на дві третини за період 1990–2015 рр. смертності серед дітей у віці до п'яти років, слід відзначити, що, незважаючи на зменшення коефіцієнта смертності у майже у всіх країнах більше ніж вдвічі, завдання виконано лише частково. Найбільшого прогресу у виконанні цієї цілі досягнуто Італією, Іспанією та Данією, скорочення дитячої смертності в яких становило 63%, 62% і 61% відповідно [8].

**Ціль 5. Поліпшення охорони материнства.** Протягом 1990–2015 рр. у європейських країнах відбулося значне скорочення показника материнської смертності. Так, у

Австрії, Італії, Швеції цей показник скоротився у 2 рази, Франції – у 1,9 рази, Данії та Німеччині – у 1,8 рази, Нідерландах – у 1,7 рази, Бельгії – у 1,3 рази, Іспанії – у 1,2 рази, Великій Британії – у 1,1 рази. Втім, слід зазначити, що завдання щодо скорочення показника материнської смертності на три чверті залишається невиконаним [8].

**Ціль 6. Боротьба з ВІЛ/СНІДом, малярією та іншими захворюваннями.** Погіршення протягом 1990–2013 рр. ситуації у сфері боротьби з ВІЛ/СНІДом зафіксовано в європейських країнах: збільшення поширення ВІЛ серед населення у віці 15–29 років у Великій Британії (у 5 разів), Данії (у 3,3 рази), Німеччині (у 1,9 рази), Італії (у 1,4 рази) [8].

У 1990–2013 рр. спостерігається значний прогрес у зменшенні рівня поширення туберкульозу в країнах-членах ЄС. Так, у Німеччині рівень цього захворювання зменшився у 3,5 рази; Франції, Бельгії, Іспанії, Австрії, Нідерландах – вдвічі; Італії – у 1,5 рази. Водночас зафіксовано збільшення рівня туберкульозу у Великій Британії (у 1,2 рази) [8]. Зростання числа випадків туберкульозу в Великій Британії переважно реєструється серед груп населення «високого ризику», представники яких не були народжені в Сполученому Королівстві, однак більшість з них не належить до «нових» мігрантів. Майже 85% випадків захворювання відзначається серед осіб, які проживали у Великій Британії протягом двох і більше років, а половина з них – п'ять і більше років.

**Ціль 7. Забезпечення екологічної стійкості.** Аналізуючи показники забезпечення екологічної стійкості європейських країн, слід відзначити збільшення протягом 1990–2010 рр. частки земельних площ, вкритих лісом (найбільше зростання спостерігається у Австрії – у 1,5 рази, Іспанії – у 1,3 рази); зменшення протягом 1990–2012 рр. викидів двоокису вуглецю на душу населення (найкращі результати спостерігаються у Данії та Швеції (у 1,4 рази), Бельгії, Великої Британії та Німеччині (у 1,3 рази)). Частка населення в країнах ЄС, що використовує покращені джерела питної води, не змінилася протягом 1990–2015 рр. і становила 100%. Не відбулося змін і щодо частки населення, що використовує покращені санітарно-технічні засоби, яка у багатьох європейських країн також становила 100%. Водночас слід відзначити, що цей показник є трохи нижчим у Німеччині, Франції, Швеції (99%), Нідерландах (98%) [8].

**Ціль 8. Формування глобального партнерства з метою розвитку.** Протягом 1990–2014 рр. сукупний чистий обсяг ОДР збільшили Велика Британія (у 1,6 рази), Австрія (у 1,4 рази), Швеція (у 1,2 рази). Відбулося зменшення цього показника в Італії (у 1,9 рази), Франції (у 1,7 рази), Іспанії, Нідерландах (у 1,4 рази), Данії (у 1,2 рази). Чистий обсяг ОДР, наданої найменш розвиненим країнам, протягом 1990–2013 рр. збільшили Велика Британія (у 2,7 рази) та Австрія (у 1,3 рази); зменшили



Італія (у 2,6 рази), Нідерланди (у 1,8 рази), Франція (у 1,6 рази), Данія (у 1,4 рази), Іспанія та Німеччина (у 1,3 рази) [8].

Аналіз виконання ЦРТ в країнах ЄС у 1990–2015 рр. дає змогу зробити такі висновки: країни досягли поставлених ООН цілей щодо заохочення рівності чоловіків і жінок та розширення прав і можливостей жінок, збільшивши показники частки жінок серед депутатів національних парламентів; забезпечення екологічної стійкості, збільшивши показники частки земельних площ, вкритих лісом і зменшивши викиди двоокису вуглецю. Водночас в країнах ЄС невиконаними залишаються цілі щодо ліквідації злиденності та голоду (в контексті забезпечення повної та продуктивної зайнятості й гідної роботи для всіх), забезпечення загальної початкової освіти, скорочення дитячої смертності, поліпшення охорони материнства, боротьби з ВІЛ/СНІДом і туберкульозом, формування глобального партнерства з метою розвитку.

Обсяги національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку. Аналізуючи національне державне фінансування базових секторів сталого розвитку в країнах-членах ЄС, слід відзначити такі тенденції: збільшення протягом 2006–2014 рр. частки видатків, спрямованих до сектору соціального захисту в 1,1 рази, охорони здоров'я у 1,03 рази, зменшення частки видатків на освіту з 11% до 10,2% (рис. 1). Згідно з даними статистичної служби ЄС найбільша частка державних видатків до сектору соціального захисту в 2014 р. була відзначена в таких країнах, як Словаччина (48%), Люксембург (44%), Фінляндія (44%), Франція (43%), Італія (42%), Австрія (41%) [20]. Майже вдвічі менша частка державних коштів була виділена до цього сектору Ісландією та Кіпром (22% і 25%).

На охорону здоров'я найбільша частка державного фінансування спрямована Нідерландами, Великою Британією, Норвегією (17%), Ісландією (17%), Литвою та Данією (16%), Австрією та Бельгією (15%). Найменша частка державних асигнувань виділена до сектору охорони здоров'я в Швейцарії (7%), Угорщині та Латвії (10%), Польщі (11%), Румунії та Люксембурзі (12%).

Найбільша частка державних видатків надійшла до сектору освіти в таких країнах, як Швейцарія (18%), Ісландія (17%), Латвія і Литва (16%); найменша – в Італії (8%), Румунії (9%), Австрії, Франції та Болгарії (по 10%).

На охорону навколишнього середовища найбільша частка державних коштів була спрямована Мальтою (4%), Нідерландами, Люксембургом, Чехією (3%); найменша – Фінляндією (0,4%), Кіпром (0,5%), Швецією (0,6%).

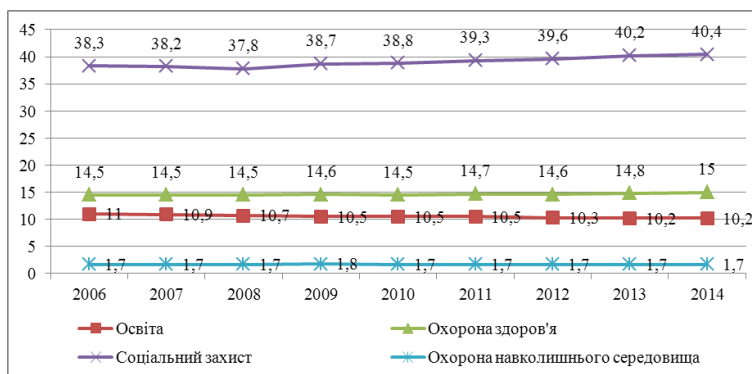


Рис. 1. Загальне національне державне фінансування в країнах ЄС, % загальних державних видатків

Джерело: складено автором на основі [20]

**Висновки.** Таким чином, за результатами проведеного аналізу політик у сфері досягнення ЦРТ США, Японії та країн-членів ЄС встановлено такі тенденції та особливості:

1) наявність в усіх країнах розроблених політик у сфері сталого розвитку, спрямованих на вирішення питань, пов'язаних з підвищенням якості життя громадян і суспільного добробуту, забезпечення екологічної стійкості;

2) досягнення значного прогресу у виконанні ЦРТ у розширенні прав і можливостей жінок; скороченні дитячої смертності; забезпеченні екологічної стійкості (збільшення усіма країнами частки земельних площ, вкритих лісом; зменшення викидів двоокису вуглецю на душу населення (крім Японії));

3) відсутність прогресу в досягненні цілей та завдань щодо забезпечення повної та продуктивної зайнятості та гідної роботи для всіх у США та Японії, деяких країнах ЄС, а саме у Великій Британії, Данії, Італії, Швеції; забезпечення загальної початкової освіти в США; поліпшення охорони материнства в США; боротьби з ВІЛ/СНІДом і туберкульозом в країнах-членах ЄС;

4) часткове виконання цілей щодо формування глобального партнерства з метою розвитку (збільшення чистого обсягу ОДР найменш розвинених країн; зменшення сукупного чистого обсягу ОДР);

5) різноспрямованість тенденцій у національному державному фінансуванні базових секторів сталого розвитку США, Японії та ЄС, а саме збільшення усіма країнами державних видатків до сектору соціального захисту, охорони здоров'я; зменшення США – до сектору сільського господарства, США та Японією – до сектору охорони навколишнього середовища; Японією та ЄС – до сектору освіти.

#### Список використаних джерел:

1. Декларация тысячелетия ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/declarations/summitdecl.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml).
2. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.un.org](http://www.un.org).
3. The Millennium Development Goals: experiences, achievements and what's next / [M. Lomazzi, B. Borisch, U. Laaser] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3926985>.
4. Schmidt-Traub Guido, Sachs Jeffrey D. Financing Sustainable Development: Implementing the SDGs through Effective Investment Strategies and Partnerships [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unsdsn.org>.
5. Белорус О.Г. Глобальное устойчивое развитие : [монография] / О.Г. Белорус, Ю.М. Мапейко. – К. : КНЕУ, 2006. – 488 с.
6. The President's Council on Sustainable Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.is/EkRI#selection-153.0-271.235>.
7. Sustainable Development Indicators Overview of relevant FP-funded research and identification of further needs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ieep.eu/assets/443/sdi\\_review.pdf](http://www.ieep.eu/assets/443/sdi_review.pdf).
8. Показатели достижения ЦРТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mdgs.un.org/unsd/mdg/Home.aspx>.
9. The U.S. Social Security Administration [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ssa.gov>.



10. U.S. Department of Health & Human Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hhs.gov/about/index.html>.
11. The Official U.S. Government Site for Medicare [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.medicare.gov/Glossary/m.html>.
12. HHS Strategic Plan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hhs.gov/about/strategic-plan/index.html>.
13. Budget by Program Area [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.whitehouse.gov/omb>.
14. The National Action Plan for Agenda 21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.env.go.jp/en/earth/iec/agenda>.
15. Environmental Protection Policy in Japan – Introduction [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.env.go.jp/en/policy/plan/intro.html>.
16. Initiatives for Sustainable Development Toward the 21st Century [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mofa.go.jp>.
17. Japanese Public Finance Fact Sheet [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mof.go.jp/english/budget/budget/index.html>.
18. Renewed EU Sustainable Development Strategy 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://register.consilium.europa.eu/doc>.
19. EUROPE 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eu2020>.
20. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics>.

**Аннотация.** В статье проведен анализ политик в области устойчивого развития, выполнения целей развития тысячелетия, организационной структуры управления национальным государственным финансированием базовых секторов устойчивого развития, объемов национального государственного финансирования базовых секторов устойчивого развития США, Японии и стран ЕС. Определены приоритетные базовые секторы устойчивого развития в государственном национальном финансировании США, Японии и ЕС. Выявлена разнонаправленность тенденций в национальном государственном финансировании базовых секторов устойчивого развития США, Японии и ЕС.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, цели развития тысячелетия, национальное государственное финансирование, базовые секторы устойчивого развития

**Summary.** In the article the policies in the field of sustainable development, implementation of the Millennium Development Goals, the organizational structure of the national public financing of basic sectors of sustainable development, the volume of national public funding of basic sectors of sustainable development of the USA, Japan and the EU have been analyzed. The priority basic sectors of sustainable development in national public funding of the USA, Japan and the EU have been determined. Multidirectionality of trends in national public funding of basic sectors of sustainable development of the USA, Japan and the EU has been revealed.

**Key words:** sustainable development, the Millennium Development Goals, national public funding, basic sectors of sustainable development.

**Колесник Т. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри адміністративного менеджменту  
та альтернативних джерел енергії  
Вінницького національного аграрного університету*

**Мазур С. А.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
готельно-ресторанної справи та туризму  
Вінницького національного аграрного університету*

**Kolesnik T. V.**

*Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of Department of Administrative Management  
and Alternative Energy Sources  
Vinnytsia National Agrarian University*

**Mazur S. A.**

*Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of Department of Management  
foreign economic activity, hotel-restaurant business and tourism  
Vinnytsia National Agrarian University*

## **МЕХАНІЗМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ**

### **MECHANISMS OF RESTRUCTURING OF AGRARIAN ENTERPRISES IN CONDITIONS OF TRANSIT ECONOMY**

**Анотація.** У статті розглядаються актуальні питання формування, удосконалення та ефективного використання наявного управлінського інструментарію проведення реструктуризації АПК на основі механізмів його здійснення. Акцентовується увага на складових системи механізмів реструктуризації, включаючи такі найважливіші із них, як організаційно-управлінський, економічний, фінансовий, інформаційний та адміністративний. Окремо пропонується організаційна модель державного регулювання процесів реструктуризації АПК на усіх його рівнях.

**Ключові слова:** механізми, реструктуризація, реформування, система, інструменти, держава, регіони, підприємства АПК, агентства, структурні зрушення, процес, модернізація.

**Вступ та постановка проблеми.** Сучасні трансформації в агропромисловому комплексі України спрямовані на здійснення масштабних перетворень стосовно розширення економічного відтворення на інноваційній основі. Практика показує, що наявні механізми управління змінами в АПК не можуть подолати такі негативні тенденції господарювання, як, зокрема, відсутність інноваційних і насамперед ресурсозберігаючих технологій, повільні темпи оновлення засобів виробництва, подальше виробництво продовольчої продукції з низьким рівнем доданої вартості, погіршення стану навколишнього середовища [1, с. 14]. За таких умов виникає необхідність здійснення системних наукових досліджень стосовно обґрунтування сутності і змісту механізмів в системі АПК на усіх його ієрархічних рівнях.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Слід зазначити, що теоретико-методологічним підґрунтям трансформацій в економіці слугує наукова спадщина відомих зарубіжних вчених, таких як Дж. Кейнс, М. Портер, Й. Шумпетер. Ця ж тематика, але з аграрною спрямованістю присутня і в працях відомих вітчизняних вчених, а саме в роботах В.Г. Андрійчука, А.С. Даниленка, В.М. Гейця, В.Л. Валентінова, Г.М. Калетніка, М.Й. Малика, О.М. Могильного, О.Г. Шпикуляка та багатьох інших. Їх праці є ґрунтовними, проте теоретико-методологічні та прикладні питання здійснення управ-

ління реструктуризацією підприємств в АПК нині ще не повною мірою дослідженні і опрацьовані. Крім того, існує необхідність докорінного поліпшення організаційних, економічних, фінансових та адміністративних складових чинних механізмів здійснення системних перетворень в АПК та обґрунтування пріоритетів і стратегій його розвитку на перспективу.

**Метою роботи** є обґрунтування сутності змісту та практики управління реструктуризацією в АПК на основі пропонованих механізмів впливу на ці процеси. Для досягнення поставленої мети в дослідженнях були використані теоретичні та емпіричні методи, а саме монографічний, порівняльний аналіз, синтез та прийняття управлінських рішень.

**Результати дослідження.** Реалізація поточних та перспективних напрямів реструктуризації аграрних підприємств багато в чому залежить від використання напрацьованих зарубіжною та вітчизняною наукою механізмів управління цими процесами на державному і регіональному рівнях. Узагальнення підходів щодо їх обґрунтування дає змогу визначити необхідну систему (рис. 1).

Як видно з рис. 1, основу системи складає господарський механізм, виступаючи як сукупність методів і важелів використання дії об'єктивних економічних законів, вирішення суперечностей суспільного способу виробництва та реалізації власності [2, с. 23–25]. При цьому акцент робиться на



Рис. 1. Система механізмів реструктуризації аграрних підприємств

двох основних способах реалізації дії економічних законів: а) через ринковий стихійний механізм; б) через свідоме і планомірне створення сприятливих умов для використання прогресивних тенденцій у дії цих законів. Зважаючи на сутність господарського механізму як форми реалізації дії економіч-

них законів, можна визначити основні із них, а саме закон ринкового саморегулювання; закон економії часу; закон поділу управлінської праці. Що стосується закону реалізації форм власності, то його вважають домінуючим в регулюванні аграрних відносин в сучасних умовах господарювання.

Проектування змісту господарського механізму на практику аграрного виробництва дає змогу виділити сукупність локальних механізмів, кожен з яких має своє наповнення та застосування. Проектування змісту господарського механізму на практику аграрного виробництва дає змогу виділити сукупність локальних механізмів, кожен з яких має своє наповнення та застосування [3, с. 10–16].

У цьому плані організаційно-управлінський механізм сприяння інтеграції в АПК і формується як система удосконалення управлінських процесів і процедур та прийняття рішень стосовно реорганізації підприємств АПК в рамках їх системних трансформацій (рис. 2).

Реалізація дії цього механізму для органів управління в АПК передбачає відповідний алгоритм досягнення поставлених цілей, який включає в себе цільову орієнтацію, аналітичне супроводження, прогнозування розвитку та функціональне упорядкування управлінського апарату. Практична реалізація організаційно-управлінського механізму реструктуризації підприємства АПК повинна забезпечити формування інституційної інфраструктури для переходу галузей, підприємств і виробництв АПК на інноваційну модель розвитку [4, с. 114].

Зміст економічного механізму реструктуризації підприємств АПК полягає у визначенні та реалізації сукупностей важелів здебільшого опосередкованого впливу на задану траєкторію їх розвитку, що передбачає комплексні зміни умов господарювання (рис. 3).

Проаналізувавши вищевикладені економічні механізми реструктуризації підприємств АПК, можна сказати, що лівова частина їх відводиться державній підтримці сільгоспвиробників в досягненні ними конкурентоспроможності виробництва. На жаль, доводиться констатувати, що обсяги державної під-



Рис. 2. Структура та зміст організаційно-управлінського механізму реструктуризації аграрних підприємств

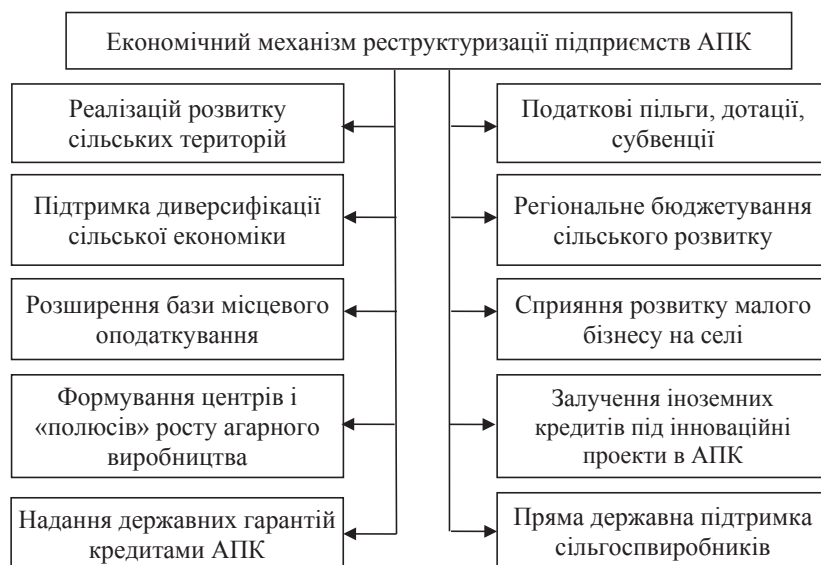


Рис. 3. Структурний зміст економічного механізму реструктуризації підприємств АПК

тримки як в Євросоюзі, так і в Україні щороку зменшуються, що негативно позначається перш за все на малих формах господарювання [5, с. 126].

Фінансовий механізм як складову управління заходами реструктуризації аграрних підприємств слід розглядати як один із основних, оскільки його застосування (використання) напряму впливає на ефективність реструктуризаційних дій (рис. 4).

Під час використання фінансового механізму в управлінській практиці основна увага повинна бути сконцентрована на дотриманні таких обмежень: а) максимальний обсяг фінансових ресурсів, що може бути використаний у плановому періоді; б) максимальний обсяг фінансових ресурсів, що може бути використаний у плановому періоді в окремих часових інтервалах планового періоду; в) вагові коефіцієнти кожного напрямку використання фінансових ресурсів. Слід також підкреслити, що фінансова реструктуризація веде до ліквідації окремих господарств (підрозділів), списання активів з балансу, скорочення витрат, підвищення частки позичкових (чужих) засобів у структурі капіталу, скупівлі своїх акцій на ринку [6, с. 56–58].

Нормативно-правовий механізм реструктуризації підприємств АПК є сьогодні найменш розробленим, а тому і не є чітко виписаним. Зрозуміло, що норми господарського права та сукупність законодавчого забезпечення сільськогосподарського виробництва потребують удосконалення на предмет відповідності змінам господарської практики. Зокрема, існує нагальна потреба внесення змін до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» в редакції, що виробничі кооперативи здійснюють свою діяльність не на підприємницьких засадах, а для власного споживання, а тому не повинні, згідно з чинним Податковим кодексом, сплачувати податок на прибуток.

Не вирішення цього питання в законодавчому полі фактично стримує формування кооперативного руху на селі. Потребує необхідності ініціювання проекту Закону України «Про регулювання розвитку інтегрованих структур в Україні», в якому слід виписати, що діяльність великих інтегрованих об'єднань в АПК регулюється укладанням довгострокових індивідуальних угод з виконавчими органами державного управління (Міністерством аграрної політики та продовольства України), які можуть забезпечувати взаємні обов'язки і зобов'язання: безумовна сплата податків та інших платежів, дотримання сівозмін в рослинництві, зобов'язання займатися тваринництвом, виділення до 5% коштів із прибутку сільським населеним пунктам, землі яких орендуються. У цьому ж Законі можливим є встановлення верхньої межі землекористування для агрохолдингів, а саме не більше 500 тис. га.

Механізм адміністрування під час здійснення заходів реструктуризації підприємств АПК має за змістом такі напрями обов'язкового впливу: надання гарантій держави за виданими кредитами сільгоспвиробникам; запровадження протекціоністських заходів для аграрної продукції, що виробляється вітчизняними товаровиробниками; безумовне дотування виробництва АПК; квотування експорту сільгосппродук-

ції та встановлення митних пілг на окремих асортимент продовольчих товарів; формування мережі дорадництва в усіх адміністративних регіонах держави тощо. Зазначена сукупність адміністрування відноситься до заходів державної аграрної політики і сприяє комплексній реструктуризації підприємств АПК [7, с. 55–59].

Механізм інформаційного забезпечення реструктуризації підприємств АПК також не відповідає сьогодні вимогам практики. Рівень вірогідності традиційних джерел інформації (статистичні звіти, форми звітності офіційної статистики, матеріали господарської діяльності) є досить низьким і неповним.

Водночас широкого розповсюдження в аграрних формуваннях набула комерційна інформація, покликана не стільки бажанням політики менеджменту, скільки прагненням приховати інформацію про реальний стан справ з метою мінімізації податків, що сплачуються. Фактично інформація про рух фінансових і товарних потоків в аграрних підприємствах є недостатньою як для органів управління усіх ієрархічних рівнів, так і для наукових досліджень з аграрної проблематики. На практиці це виявляється у формуванні особливої інформаційної бази, спрямованої на збереження комерційної таємниці, збереження тіньових схем господарювання, які вимірюються за допомогою особливих методів і не піддаються виміру за однорідними показниками. Удосконалення інформаційного забезпечення реструктуризації підприємств АПК на перспективу вбачається в безумовній акумуляції масивів даних господарської діяльності за такими напрямками: про стан розвитку аграрної економіки загалом; про результати господарської діяльності галузей, підприємств і виробництв АПК за напрямками спеціалізації; про забезпечення асортиментом продовольчої продукції власного виробництва в регіональному розрізі; про міжрегіональні поставки продовольства в рамках функціонування спільного аграрного ринку; про експорт та



Рис. 4. Структура та зміст фінансового механізму реструктуризації аграрних підприємств





Рис. 5. Загальнодержавна структура управління процесами реструктуризації економіки

імпорт продовольчих товарів; про кооперативний рух в сільській місцевості тощо. Сумарна інформація за цими та іншими показниками повинна концентруватися у відповідних статистичних органах.

Реструктуризація вимагає консолідації зусиль і координування дій органів виконавчої влади, підприємницьких структур, інвесторів і фізичних осіб, що потребує організаційного забезпечення на державному управлінському рівні (рис. 5).

Спеціалісти вважають [5, с. 126], що є необхідність створення на загальнодержавному рівні Агентства з реструктуризації економіки як структурного підрозділу Кабінету Міністрів України. У цьому випадку Агентство виступило б основним координатором реалізації національної політики в здійсненні регулювання трансформацій в національній економіці загалом та аграрному секторі зокрема. Цьому органу також слід передати функції з організації та бюджетного фінансування крупних інвестиційних проектів консультативного забезпечення та кадрової політики на місцях.

На регіональному рівні (областей) Агентство матиме також представницький орган у вигляді представництва Агентства. Вважається доцільним створення представництва Агентства і на районному рівні. Зазначена вертикаль, згідно з задумом, має забезпечувати реалізацію національної політики стосовно реструктуризації галузей, підприємств і виробництв в напрямі адаптації економіки до вимог світових зразків.

Практична реструктуризація підприємств АПК

здійснюється за відомим алгоритмом і включає в себе ряд взаємопов'язаних етапів. На першому етапі слід досягти стабілізації аграрного розвитку за пріоритетними напрямками, такими як виробництво продовольчої та тваринницької продукції відповідно до потреб промисловості; ініціювання подальшого розвитку самої переробної промисловості АПК за такими підгалузями, як хлібопекарська, боршнокруп'яна, спиртова, цукрова, мукомельна, власне продовольча. На цій стадії слід забезпечити безумовне впровадження інноваційних технологій за усіма стадіями виробничо-господарського процесу. Забезпечення результативності цього етапу реструктуризаційних дій досягається за рахунок використання засобів організаційного, економічного, адміністративного та нормативно-правового механізмів.

На другому етапі реструктуризації необхідно досягти переваги інфраструктурного забезпечення підприємств АПК над виробництвом продовольчої продукції. Це стосується перш за все будівництва оптових продовольчих ринків, елеваторів, логістичних центрів, транспортної мережі тощо. На цей період припадає максимальне впровадження науково-технічного процесу, а саме інвестицій, інновацій, технологій вирощування і переробки сільськогосподарської продукції, активізації малого бізнесу АПК, що сумарно дає змогу вийти на модель раціоналізації аграрної сфери виробництва. Першочерговими засобами реалізації завдань стануть складові економічного та інформаційного механізмів аграрної реструктуризації [8, с. 39].

Третій період реструктуризації підприємств АПК пов'язується із завершенням переходу аграрної економіки до постіндустріальної господарської системи, в якій домінуватиме максимальне використання економічного потенціалу аграрної галузі, повне забезпечення потреб регіону в продовольчій продукції і послугах та використання в управлінні сучасних інформаційних систем.

**Висновки.** Отже, зазначимо, що стратегічна реструктуризація підприємств аграрної сфери виробництва на вимогу тенденцій розвитку світової економіки та в рамках вітчизняної моделі АПК має здійснюватися органами влади держави, регіонів і підприємств аграрної сфери на основі реалізації механізмів впливу на ці процеси у вигляді практичного інструментарію прийняття виважених управлінських рішень.

#### Список використаних джерел:

1. Лупенко Ю.О. Формування перспективної моделі сільського господарства / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 11–18.
2. Ніколаєнко С.С. Концепція господарського механізму в сучасній економічній науці / С.С. Ніколаєнко // Регіональні перспективи. – 2002. – № 6 (25). – С. 21–26.
3. Мазур А.Г. Економічна сутність та зміст реструктуризації аграрних підприємств в умовах транзитивної економіки / А.Г. Мазур, М.С. Редько // Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2015. – № 2. – С. 3–12.
4. Мягкова О.В. Удосконалення системи управління в завданнях реструктуризації системи управління / О.В. Мягкова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 5. – С. 112–116.
5. Крисанов Д.Ф. Інноваційний потенціал підприємств харчової промисловості / Д.Ф. Крисанов // Економіка АПК. – 2011. – № 4. – С. 124–130.
6. Євсейцева О.С. Реструктуризація підприємств як засіб адаптації до ринкових умов / О.С. Євсейцева // Проблеми науки. – 2003. – № 1. – С. 55–59.
7. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / [О.М. Бородіна, В.М. Гасць, А.О. Гуторов] ; [за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи]. – К. : НАН України, Ін-т екон. та прогноз., 2012. – 56 с.
8. Реструктуризація та фінансове оздоровлення сільськогосподарських підприємств : [посібник] / [В.М. Бобік, М.О. Дзюба, Т.А. Жерібка та ін.]. – К. : Ер. Ес. Компані, 2005. – 480 с. – (Програма підвищення рівня життя сільського населення в Україні).

**Аннотация.** В статье рассматриваются актуальные вопросы формирования, усовершенствования и эффективного использования имеющегося управленческого инструментария проведения реструктуризации АПК на основе механизмов его осуществления. Акцентируется внимание на составляющих системы механизмов реструктуризации, включая такие важнейшие из них, как организационно-управленческий, экономический, финансовый, информационный и административный. Отдельно предлагается организационная модель государственной регуляции процессов реструктуризации АПК на всех его уровнях.

**Ключевые слова:** механизмы, реструктуризация, реформирование, система, инструменты, государство, регионы, предприятия АПК, агентства, структурные сдвиги, процесс, модернизация.

**Summary.** Actual questions of formation, improvement and efficient use of available managerial tools for restructuring of agrarian and industrial complex on the basis of mechanisms of its implementation are considered in the article. Attention is focused on components of restructuring mechanisms, including the most important of them, such as: organizational, managerial, economic, financial, information and administrative. The organizational model of state regulation of processes of restructuring of agrarian and industrial complex at all its levels is separately offered.

**Key words:** mechanisms, restructuring, reformation, system, instruments, state, regions, enterprises of APK, agency, structural changes, process, modernization.

УДК 658.8

**Колісніченко П. Т.**

*кандидат економічних наук, науковий співробітник  
Уманського державного педагогічного університету*

**Kolisnichenko P. T.**

*PhD in Economics, Fellow  
Uman State Pedagogical University*

## **ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

### **PRINCIPLES OF FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM TO ENSURE ECONOMIC SECURITY OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES**

**Анотация.** У статті обґрунтовано, що ефективна діяльність підприємства залежить від вираженого організаційно-економічного механізму діяльності підприємства, який в сучасних умовах господарювання повинен слугувати ще й інструментом формування та забезпечення економічної безпеки підприємства. Розглянуто підходи до трактування категорій «організаційно-економічний механізм» та «організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки». Визначено, що економічна безпека підприємства – це стан, за якого за найбільш ефективного використання власних ресурсів досягається запобігання або ослаблення захисту від наявних небезпек та загроз. Визначено, що мета підприємства редукується в принципи побудови та функціонування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. Доведено, що загальні принципи управління регулюють діяльність підприємства відносно наявних закономірностей управління, а безумовне їх дотримання є передумовою створення ефективної системи управління економічною безпекою.

**Ключові слова:** принципи, організаційно-економічний механізм, організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємств, малий та середній бізнес.

**Вступ та постановка проблеми.** Інтеграція України у світовий економічний простір, процеси глобалізації та посилення конкуренції загострюють проблему забезпечення економічної безпеки підприємств, особливо у сфері малого та середнього бізнесу. Створення ефективної системи управління комплексним забезпеченням економічної безпеки є складною проблемою. Для її рішення необхідно розкрити сутність та зміст поняття «організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки» та визначити принципи її організації та функціонування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Цій проблематиці присвячено значну кількість наукових праць.

Зокрема, питаннями організаційно-економічного механізму управління займалися такі вчені, як І. Біла, Г. Козаченко, В. Кушнірук, Ю. Лисенко, Ю. Лузан, В. Федорович, І. Фесенко, Х. Черевко, С. Щеглюк. Теоретичні питання економічної безпеки досліджувалися багатьма вченими, наприклад, такими як Т. Гладченко, О. Грунін, Р. Кириченко, А. Могільний, В. Ортинський [1], Л. Донець [2]. У практичній діяльності безпеці малого та середнього бізнесу приділяється надто мало уваги, адже здебільшого проблеми усвідомлюються лише тоді, коли кризові явища набувають суттєвих масштабів або, що значно гірше, незворотного характеру.

**Метою роботи** є визначення організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу та принципів його формування.

**Результати дослідження.** Сучасні загрози стабільній роботі підприємства, його розвитку та економічній безпеці носять системний характер. Головною особливістю цих загроз є те, що вони як формуються у зовнішньому середовищі, так і можуть виникати всередині самого підприємства. Найбільш небезпечними для економічної безпеки підприємства є зовнішні загрози. Ці загрози носять системний характер і прямо чи опосередковано впливають на діяльність практично всіх підприємств України.

Слід враховувати, що механізм реалізації цих загроз в період глобалізації економіки, з одного боку, складний, а з іншого – не завжди відкритий і зрозумілий. Загрози зовнішнього середовища можуть формуватися за межами національної економіки, впливати на її стан, а через неї на роботу й економічну безпеку підприємств. Якщо їм своєчасно і адекватно не протидіяти, вони можуть привести до серйозних економічних втрат, а за несприятливого розвитку подій вони приведуть до руйнування бізнесу та ліквідації підприємства. Для того щоб цього не сталося, на підприємстві необхідно побудувати сучасну, добре технічно оснащену, інтелектуальну систему забезпечення економічної безпеки. А для того щоб вона ефективно функціонувала, необхідно створити ефективні механізми управління та взаємодії.

Механізм управління повинен забезпечувати своєчасне вироблення ефективних рішень щодо забезпечення економічної безпеки підприємства та їх реалізацію за допомогою управлінських впливів на внутрішні і зовнішні елементи керованої підсистеми управління з метою здійснення підготовки і проведення заходів щодо протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам.

Дослідження наукових джерел і практика господарювання свідчить про те, що, незважаючи на досить широке використання терміна «організаційно-економічний механізм», існує проблема щодо формування ефективного способу його використання. Тому на основі аналізу та конкретизації елементів виникає необхідність у з'ясуванні змісту категорії організаційно-економічного механізму [3].

В економіку поняття механізму прийшло з точних наук, оскільки виникла потреба в описі виробничих та соціальних процесів у їх взаємодії. Прототипи найпростіших механізмів, запозичених з механіки (важіль, похила площина, шарнір тощо), в економіці утворили групу так званих інструментів, які входять до складу механізму.

Дослідження теоретико-методологічних підходів до визначення поняття «механізм» дає змогу зробити висновок про наявність різних поглядів щодо розкриття сутності таких понять, як, зокрема, «фінансовий механізм», «механізм управління», «господарський механізм», «механізм соціально-економічного розвитку» [4]. При цьому в одних випадках під механізмом розуміють сукупність станів системи (наприклад, «фінансовий механізм», «механізм соціально-економічного розвитку» (сукупність станів фінансової системи, сукупність соціально-економічних станів господарської системи)), в інших – головний елемент розвитку (головний елемент структури системи, особливості його взаємодії з іншими елементами тощо).

Порівняльний аналіз ознак поняття «механізм» дав змогу виявити такі відмінні особливості економічного механізму:

- не може існувати без процесу, оскільки є його складовою частиною і налаштований на виконання тільки процесних функцій;

- не має власного управління та знаходиться в стані очікування управління процесом;

- під час поєднання з управлінням представляє внутрішній зміст процесу, його «ноу-хау»;

- повинен враховувати системність та синергічність взаємодії всіх елементів.

Таким чином, організаційно-економічний механізм управління підприємством можна трактувати як систему формування цілей і стимулів, які дають змогу перетворити у процесі трудової діяльності рух матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів [5; 6].

Проте використання в кризових умовах господарювання організаційно-економічного механізму управління підприємством є не тільки однією з умов подолання кризових явищ у всіх секторах економіки, але й необхідною передумовою його успішної діяльності. Саме тому забезпечення економічної безпеки на підприємстві потребує побудови саме організаційно-економічного механізму.

Поняття «економічна безпека» пройшло чимало перетворень у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища і з урахуванням факторів, які зумовлюють процеси управління. Вперше поняття «економічна безпека» почало застосовуватися на Заході у зв'язку зі зростанням проблеми обмеженості ресурсів та розпадом колоніальної системи [7].

Основною метою механізму взаємодії є налагодження взаєморозуміння між внутрішніми та зовнішніми суб'єктами системи забезпечення економічної безпеки і на основі цього координації їх діяльності з протидії внутрішнім і зовнішнім небезпекам, а також загрозам економічній безпеці підприємства. Перш за все взаємодію необхідно налагодити з органами державної влади та правоохоронними органами, які забезпечують національну безпеку і національні інтереси в сфері економіки. Тільки добре скоординовані дії внутрішніх і зовнішніх суб'єктів системи економічної безпеки здатні забезпечити стабільну роботу підприємства та його економічну безпеку в умовах нестабільної економіки.

Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства здійснює свою діяльність на основі ряду принципів. Ці принципи визначають основні напрями, ідеї, підходи до побудови механізмів управління і взаємодії, організації їх функціонування, а також правила і технології діяльності суб'єктів системи управління.

Принципи управління підприємством – це основні правила, ідеї, норми поведінки, дотримання яких забезпечує ефективне управління підприємством. Загальні принципи управління регулюють діяльність підприємства відносно наявних закономірностей управління, а безумовне їх дотримання є передумовою створення ефективної системи управління економічною безпекою.

До таких загальних принципів управління, які можна адаптувати до механізму управління економічною безпекою, відносять принципи:

- *системності*, який передбачає формування та реалізацію на підприємстві такого організаційно-економічного механізму в рамках системи управління економічною безпекою підприємств малого та середнього бізнесу, який забезпечує пошук і реалізацію ефективних рішень щодо забезпечення високого (достатнього) рівня економічної безпеки;

- *інноваційного характеру розвитку системи*, який передбачає орієнтування підприємствами малого та середнього бізнесу на високі стандарти роботи та прагнення до нововведень. Необхідно відзначити, що постійний пошук нових можливостей стимулює розвиток підприємства, а



орієнтація на інновації допомагає підприємствам як великого, так і малого й середнього бізнесу ефективно здійснювати свою діяльність;

- *цілісності*, який передбачає орієнтацію організаційно-економічного механізму управління економічною безпекою підприємств малого та середнього бізнесу на забезпечення єдності множини елементів системи управління підприємством, кожен з яких відіграє свою конкретну роль, невід’ємну для всього механізму;

- *адаптивності*, який забезпечує відповідність організаційно-економічного механізму управління економічною безпекою підприємств малого та середнього бізнесу сучасному мінливому зовнішньому та внутрішньому середовищу господарювання; оскільки практично кожне підприємство стоїть перед необхідністю адаптації до зовнішнього середовища, саме тому воно потребує проведення гнучкої політики відносно політичних і макро-економічних процесів;

- *економічності та ефективності*, який передбачає, що витрати на організацію системи управління комплексним забезпеченням економічної безпеки підприємства повинні, з одного боку, забезпечувати її ефективне функціонування, а з іншого – відповідати фінансовим можливостям підприємства;

- *законності захисту*, який передбачає розробку певної системи економічної безпеки на основі державного законодавства у сфері малого та середнього бізнесу, інформатизації і захисту інформації, приватної охоронної діяльності та інших нормативних актів з безпеки, затверджених органами державного управління в межах їх компетенції, із застосуванням всіх дозволених методів виявлення і припинення правопорушень;

- *дотримання етики бізнесу*, який включає чесність і довіру в ділових стосунках, дотримання домовленостей та підписаних угод, повагу до партнерів та інших учасників взаємодії; цей принцип лягає в основу довготривалих відносин;

- *рівноваги*, який забезпечує компенсаторне поєднання протилежних один одному компонентів організаційно-економічного механізму економічної безпеки між собою, а також відносно зовнішнього середовища підприємства; наприклад, доцільно орієнтувати підприємства малого та середнього бізнесу на поєднання діяльності виробничого та фінансового відділів, проте слідкувати також і за забезпеченням автономності їх роботи з реалізації своїх завдань у сфері забезпечення фінансової безпеки; використання знань та досвіду кожного працівника; впровадження радикальних інновацій.

Крім загальних принципів, які використовуються під час побудови організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу, рекомендується виокремити принципи, що відображають специфіку управління фінансовою безпекою. Основними з них є такі:

- постановка цілей та завдань управління економічною безпекою повинна узгоджуватись із загальною

стратегією розвитку підприємства та інтересами його власників;

- комплексність, системність та гнучкість у прийнятті управлінських рішень стратегічного, оперативного та аналітичного спрямування;

- узгодженість стратегічного та поточного планування шляхом застосування єдиних методичних підходів та стандартів;

- застосування контролінгу на всіх етапах процесу управління економічною безпекою;

- інтегрованість зі стратегічними орієнтирами розвитку підприємства;

- диференціація управлінських рішень;

- об’єктивне застосування стимулів до учасників процесу управління фінансовою безпекою.

На рис. 1 представлені вищезазначені принципи з урахуванням ступеня їхнього впливу на формування організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу.

Наведені вище принципи повинні постійно відслідковуватися, уточнюватися, деталізуватися, коригуватися відповідно до змін у діяльності підприємства під впливом різних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

До основних елементів забезпечення фінансової безпеки відносять:

- нормативно-правові, основою яких є як законодавчі і нормативні акти державного регулювання, так і норми, накази, інструкції, вимоги, статутні положення, методики діяльності із забезпечення фінансової безпеки підприємства;

- фінансово-економічні, які надають інформацію про фінансово-економічні потреби для забезпечення фінансової безпеки підприємства;

- організаційні, які дають змогу оцінити організаційну структуру, що включає підрозділи, сукупність взаємозв’язків підрозділів між собою, всіх керівників і персонал, що відповідають на підприємстві за рівень фінансової безпеки;

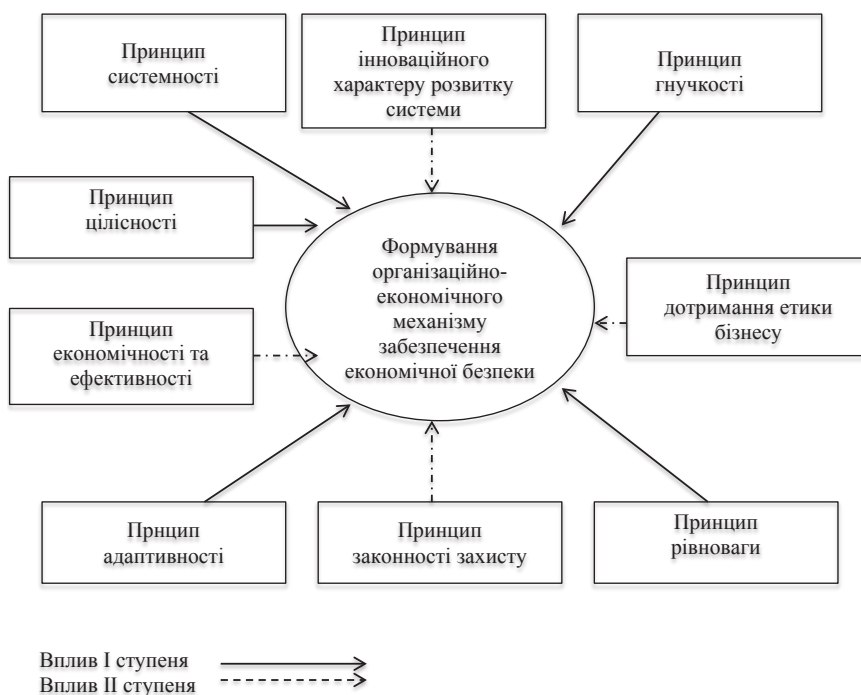


Рис. 1. Принципи формування організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу



– технічні, які дають змогу оцінити рівень забезпечення інформаційною технікою і технологіями, а також відповідними програмами для аналізу, планування, виявлення загроз на підприємстві;

– інформаційно-аналітичні, які надають дані, показники, параметри, які потрібні для аналізу і планування фінансової безпеки підприємства.

**Висновки.** В умовах кризи загрози економічній безпеці підприємства носять системний характер. Для протидії цим загрозам на підприємстві необхідно створити механізм забезпечення економічної безпеки.

Головна мета функціонування такого механізму полягає у забезпеченні високого рівня економічної безпеки для досягнення підприємством тактичних і стратегічних цілей.

Категорія «організаційно-економічний механізм» залишається предметом дискусії науковців. Різноманітність підходів до визначення цієї категорії обумовлює наявність великої кількості наукових праць за цією тематикою. Запропонований організаційно-економічний механізм є сукупністю принципів, суб'єктів і методів забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу.

#### Список використаних джерел:

1. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / [В. Ортинський, І. Керницький, З. Живко та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
2. Донець Л. Економічна безпека підприємства : [навч. пос.] / Л. Донець, Н. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
3. Щеглюк С. Механізми стимулювання інноваційної діяльності і концентрації ресурсів економіки регіону / С. Щеглюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2009\\_5\\_1/087-093.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_5_1/087-093.pdf)
4. Словник з теорії організації : [навч. посібник] / [С. Бакай, С. Білун, А. Світлична] ; за ред. С. Бакая. – Полтава, 2002. – 65 с.
5. Малицький А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура / А. Малицький // Рубрика: Соціум. Наука. Культура. Економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org>
6. Деревянко О. Организационно-экономический механизм планирования бизнес-процессов предпринимательских структур : дисс. ... канд. экон. наук / О. Деревянко. – СПб., 2004.
7. Іванілов О. Економіка підприємства : [підручник] / О. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

**Анотація.** В статті обосновано, що ефективна діяльність підприємства залежить від зваженого організаційно-економічного механізму діяльності підприємства, який в сучасних умовах господарювання повинен служити ще і інструментом формування і забезпечення економічної безпеки підприємства. Розглянуті підходи до трактування категорій «організаційно-економічний механізм» і «організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки». Визначено, що економічна безпека підприємства – це стан, при якому при найбільш ефективному використанні власних ресурсів досягається запобігання або послаблення загрози від існуючих небезпек і загроз. Визначено, що метою підприємства є зведення до мінімуму ризиків, пов'язаних з побудовою і функціонуванням механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. Доведено, що загальні принципи управління регулюють діяльність підприємства відносно існуючих закономірностей управління, а безумовне їх дотримання є передумовою створення ефективного механізму управління економічної безпекою.

**Ключові слова:** принципи, організаційно-економічний механізм, організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємств, малий і середній бізнес.

**Summary.** The article informs about the effective enterprise activity that depends on a balanced organizational and economic mechanism of enterprise's business, which should also serve as a tool for development and ensuring economic security in the current economic conditions. The approaches to the treatment categories "organizational and economic mechanism" and "organizational and economic mechanism of ensuring the economic security of small and medium enterprises" are considered. It is defined that economic security company is a condition, which has the achievement of preventing or weakening the protection of the existing dangers and threats for the most efficient use of their resources. It is defined that the aim of the company turns out to become the principles of construction and operation of a mechanism to ensure economic security. It is proved that general principles of governing the management of an enterprise related to existing patterns of governance and unconditional compliance are a prerequisite for the establishment and effective system of economic security.

**Key words:** principles, organizational and economic mechanism, organizational and economic mechanism of ensuring the economic security of small and medium enterprises, small and medium businesses.

**Кононова І. В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, економіки  
і управління персоналом підприємства  
Придніпровської академії будівництва і архітектури

**Kononova I. V.**  
PhD in Economic Science,  
Associated professor of Department of Accounting,  
Economics and Human Resources Management of Enterprise  
Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

## КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

### THE CLASSIFICATION OF STRATEGIES OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS' DEVELOPMENT

**Анотація.** Стаття присвячена дослідженню класифікації стратегій розвитку соціально-економічних систем. Встановлено, що в сучасних умовах найбільш актуальною є проблема вибору стратегії розвитку соціально-економічної системи. Систематизовано та доповнено ознаки, за якими відбувається класифікація стратегій розвитку соціально-економічних систем. Виявлено, що однією з ключових ознак класифікації має бути взаємодія соціально-економічної системи з зовнішнім середовищем. Розглянуто основні елементи стратегій розвитку соціально-економічної системи.

**Ключові слова:** соціально-економічна система, розвиток, зовнішнє середовище, стратегія, управління.

**Вступ та постановка проблеми.** Внаслідок того, що соціально-економічні системи різних рівнів не є ізольованими, вивчення їхнього розвитку вимагає дослідження характеру взаємодій системи з елементами її оточення з урахуванням їх стану і параметрів. В теорії систем середовищем прийнято вважати сукупність об'єктів, зміна властивостей яких впливає на систему, а також тих об'єктів, чий властивості змінюються під впливом поведінки системи. Зовнішнє середовище є залежним поняттям, адже завжди розглядається відносно до певної системи та є множиною всіх елементів, що не входять до даної системи, але з якими дана система може взаємодіяти.

Основними характеристиками зовнішнього середовища соціально-економічної системи є складність, взаємозалежність, мінливість та невизначеність. Саме ці характеристики обумовлюють необхідність пристосування соціально-економічних систем до змін зовнішнього середовища. В зазначених умовах все більшої актуальності набуває дослідження теоретично-методичних аспектів вибору, розроблення та впровадження стратегії розвитку соціально-економічної системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В дослідженнях сучасних науковців використовується безліч визначень стратегії, змістове наповнення яких варіюється залежно від об'єкта і предмета досліджень. Всі ці визначення можна об'єднати в такі підходи. Стратегію як процес встановлення цілей розглядали багато вчених, зокрема А. Чандлер (визначення основних довгострокових цілей і розподіл ресурсів, необхідних для їх досягнення [1]), К. Ендрюс (процес визначення довгострокових цілей або встановлення ідеальної аналітичної мети [2]), І. Бланк (формування системи довгострокових цілей діяльності підприємства і вибору найефективніших шляхів їх досягнення [3]).

Інші науковці розглядали стратегію як план (модель, програму) дій, виконання яких дасть змогу досягти поставленої мети. Такими науковцями є Б. Карлофф [4] та Д. Куїнн, [5]. Найбільш змістовне визначення стратегії

з цієї точки зору дає Л. Швайка, розглядаючи її як узагальнену модель майбутнього стану економіки та планових дій щодо його досягнення, яка встановлює основні напрями, цілі та пріоритети діяльності, визначає критичні ресурси та необхідні нововведення, містить засоби реалізації пріоритетів та індикатори досягнення планованого результату [6, с. 335].

М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі розглядають стратегію як детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації й досягнення її цілей [7]. За дослідженнями В. Герасимчук, стратегією можна вважати узагальнену модель дій, які необхідні для координації та розподілу ресурсів компанії [8]. М. Мартиненко, І. Ігнат'єва стверджують, що стратегія – це ділова концепція організації на певну стратегічну перспективу, що представлена у вигляді довгострокової програми дій, які спроможні реалізувати цю концепцію та забезпечувати конкурентні переваги в досягненні цілей [9]. В. Збарський визначає стратегію як довгостроковий план, що містить управлінські рішення щодо вибору цілей та напрямів діяльності і моделі дій стосовно розміщення, розподілу та координації ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку [10, с. 40].

Деякі вчені визначають стратегію як загальний напрям дій. О. Кравченко дає визначення стратегії як загального напрямку дій, які визначають перспективний розвиток щодо досягнення конкурентних переваг та успіху діяльності [5]. М. Туленков визначає стратегію як установлену на досить тривалий період сукупність норм, орієнтирів, напрямів, сфер, способів і правил діяльності, що забезпечують зростання і високу конкурентоспроможність організації, які зміцнюють позиції на ринку, підвищують здатність до виживання в умовах конкуренції [11]. Схожим є уявлення про стратегію Л. Шеховцевої [12] та І. Ансоффа [13].

Як комплекс прийнятих рішень, напрямів діяльності трактує стратегію ряд інших науковців, зокрема П. Доль [14], О. Виханський [15] вважають, що стратегією є комплекс прийнятих рішень, набір напрямів діяльності. Згідно з

М. Портером [16, с. 83], стратегія – це створення унікальної та вигідної позиції, яка передбачає певний набір видів діяльності. Т. Головка, С. Сагова трактують стратегію як систему й механізм, що реалізується в умовах відсутності точної та детальної картини майбутнього [17, с. 68].

Деякі науковці дотримувались більш складного комплексного підходу до визначення сутності стратегії, який водночас дає змогу більш повно розкрити всю багатогранність цього поняття. О. Гудзинський розглядає сутність стратегії як систему планованих внутрішніх організаційних заходів, спрямованих на оптимізацію функціонування щодо наявних та очікуваних станів оточення, а отже, й організаційного розвитку [18, с. 51].

Г. Мінцберг з'ясував, що стратегія є не тільки планом, але й комплексом рішень та дій; а також є не послідовністю виконання запланованого, а скоріше, відправною точкою [19]. Вчений наводить дефініції стратегії в розрізі п'яти аспектів, розглядаючи її як план, принцип поведінки, позицію, перспективу або прийом.

Прибічниками комплексного підходу можна вважати А. Томпсона, А. Стрікланда, за визначенням яких стратегія – це план дій, спрямований на задоволення потреб та досягнення визначених цілей; комбінація запланованих дій та швидкість рішень стосовно адаптації до нових досягнень та нової диспозиції на полі конкурентної боротьби [20].

Ю. Лупенко, П. Саблук., В. Месель-Веселяк, М. Малік [21] визначають стратегію щодо сектору економіки так: це місія, мета, принципи організації та імперативи розвитку обраного для дослідження сектору, пріоритетні напрями досягнення цілей, відповідно до яких буде здійснюватись державна політика щодо нормативно-правового та фінансово-економічного регулювання розвитку.

Отже стратегія є різноплановим поняттям та може розглядатись в різних формах. З огляду на це постає необхідність розробки універсальної класифікації стратегії розвитку соціально-економічних систем, яка може застосовуватись для систем різних рівнів та створить підґрунтя для прийняття обґрунтованих рішень щодо вибору стратегії розвитку, що відповідає поточному стану зовнішнього середовища.

**Метою статті** є розробка класифікації стратегії розвитку соціально-економічних систем з метою створення основи для подальшого вибору стратегії розвитку.

**Результати дослідження.** Поняття «стратегія», що походить від грецького слова “strategy” та дослівно означає «мистецтво генерала», початково застосовувалось у військовій справі, але поступово відбулась його дифузія в інші сфери людської діяльності, зокрема в економіку та управління. За твердженням О. Кравченко, в економічній сфері поняття «стратегія» використовується з 50-х років ХХ ст. [5].

Можна виокремити такі риси стратегії:

- постійна орієнтація на розвиток;
- прагнення усвідомити майбутнє;
- спрямування на досягнення найкращих результатів;
- активізація діяльності всередині системи;
- стихійна або свідомо поява певного стилю поведінки.

Серед науковців, що розглядали різні види стратегій, слід відзначити дослідників, що створили фундамент для розвитку управлінської науки. Так, А.А. Томпсон та Дж. Стрікланд виокремлювали такі чотири основні види стратегій: корпоративну, ділову, функціональну та операційну. Базуючись на дослідженнях цих науковців [20], Н. Трензов виокремлював основну (підвиди: зростання, підтримання, догляду, комбінована), конкурентну (підвиди: зниження

цін, диференціація, концентрація) та функціональну стратегію підприємства [21, с. 55]. Розглядали види стратегій й інші науковці. Так, М. Портер розробив детальну класифікацію конкурентних стратегій, тобто виокремив різновиди стратегій за ознакою досягнення конкурентних переваг [16]. П. Дойль, Д. Аакер приділяли увагу класифікації підприємницьких стратегій. Більшість сучасних дослідників, посилаючись на багатоманітність стратегій, наголошувала на необхідності виділення декількох класифікаційних ознак. Наприклад, О. Моргулець пропонує розглядати класифікацію стратегій за рівнем управління, на якому розробляється стратегія: за стадією «життєвого циклу» підприємства; за характером поведінки на ринку; за позицією в конкурентному середовищі.

І. Герчикова вважає, що відмінності у видах стратегій визначаються набором основних позицій та пріоритетністю цілей [23, с. 238]. О. Виханський розглядає три групи стратегій зростання, кожна з яких також має у своєму складі ряд стратегій (концентрованого зростання, інтегрованого зростання та диверсифікованого зростання) [15].

В. Дорофєєв, А. Шмельова, Н. Шестопал [23, с. 245], В. Рульєв, С. Гуткевич [24, с. 191–192] та інші науковці умовно поділяють стратегії на дві групи: функціонування (лідерство в зниженні витрат, диференціація та фокусування) і розвитку (росту, обмеженого росту, скорочення та комбінування).

Систематизувавши дослідження науковців, слід зазначити, що стратегії соціально-економічних систем можна класифікувати за кількома ознаками.

1) За рівнем прийняття рішень пропонується розрізняти такі види стратегій:

- загальносистемну стратегію (модель поведінки соціально-економічної системи загалом, що встановлює порядок розподілу ресурсів між різними напрямками діяльності системи);
- функціональну стратегію (визначає, за допомогою яких дій, ресурсів, конкурентних переваг система домагатиметься успіху в рамках певного напрямку діяльності);
- стратегію поліпшення ділових процесів (визначає, яким чином має відбуватися вдосконалення роботи системи в рамках певного процесу).

2) Залежно від спрямованості дій виокремлюють:

- стабілізаційну стратегію (підтримка керованих величин поблизу певних стандартизованих значень, незважаючи на зміну зовнішнього середовища);
- стратегію спостереження (дотримання відповідності поточного стану керованої величини необхідному рівню в даний момент часу);
- програмно-орієнтовану стратегію (досягнення заданих значень керованих величин, що змінюються в часі відомим чином);
- стратегію оптимізації (виконання заданих умов у вигляді екстремумів певних функцій від параметрів системи).

3) За стилем розробки виокремлюють:

- планову стратегію (стратегія, що формується в результаті обдуманого, повністю усвідомленого та контрольованого розумового процесу; виступає результатом планування);
- стратегію підприємницького типу (стратегія, що формується лідером-підприємцем на основі його персонального бачення ситуації, тенденцій розвитку системи, виникає напівсвідомо);
- стратегію, засновану на досвіді (характеризує адаптивні або реактивні стратегії, формується поетапно, циклічно, за домінуючого впливу імпульсів ззовні).

4) За ступенем ризикованості виокремлюють:

- стратегію з високим рівнем ризику;
- стратегію з середнім рівнем ризику;
- стратегію з низьким рівнем ризику.

5) Залежно від взаємодії з зовнішнім середовищем виокремлюють:

- активну стратегію;
- пасивну стратегію.

6) Залежно від динаміки цільових параметрів моделі поведінки виокремлюють:

- стратегії розвитку (стратегії, що передбачають перехід системи з одного стану в інший, її вдосконалення за рахунок як кількісного зростання, так і якісних змін);
- стратегії функціонування (стратегії, що передбачають підтримку діяльності системи на досягнутому рівні), які поділяються на стримані (намагання укріпити та стабілізувати наявне положення системи, зробити його керованим та регульованим) та зважені (перехід до різних способів планування та реалізації планів залежно від ситуації та актуальності рішення поставленої задачі).

Систематизація класифікації стратегій соціально-економічної системи наведена на рис. 1.

З огляду на наше дослідження нас цікавлять саме стратегії розвитку соціально-економічної системи. Основні методологічні положення формування та класифікації стратегій розвитку розроблені й опубліковані в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних учених [1–24].

При цьому стратегія розвитку соціально-економічних систем розробляється з метою ув'язати її внутрішні можливості з зовнішнім середовищем. Окрім тих класифікаційних ознак, що застосовуються виключно до стратегій розвитку, до них можуть бути застосовані й інші ознаки, що відносяться до базових ознак визначення стратегії, найважливішою серед яких ми вважаємо взаємодію з зовнішнім середовищем, адже в сучасних умовах серед-

овище є надзвичайно складним та вирізняється значною мінливістю, що обов'язково слід враховувати в процесі розвитку соціально-економічної системи. Отже, на нашу думку, доцільно розширити перелік видів стратегії розвитку за цією ознакою, доповнивши такими видами, як реактивна та проактивна.

Загалом в працях науковців зустрічаються класифікації стратегій розвитку за такими ознаками:

1) за амбіційністю очікувань:

- амбіційні стратегії (характеризуються прагненням вийти за межі наявного та реалізувати абстрактні, принципові можливості);

- утилітарні стратегії (характеризуються прагненням реалізувати конкретні, безпосередні, готові до впровадження можливості);

2) за основою розвитку:

- стратегія зростання;
- стратегія диверсифікації;
- стратегія структурних перетворень;

3) за характером зростання:

- стратегії інтенсивного зростання;
- стратегії обмеженого зростання;
- стратегії диверсифікованого зростання;
- стратегії скорочення;

4) за спрямованістю:

- стратегії, що визначають перспективні орієнтири, умови та напрями економічного й соціального розвитку;
- стратегії, що визначають довгострокові орієнтири розвитку окремих елементів системи (підсистем);

- стратегії, що покликані визначити курс розвитку важливих сфер життєдіяльності соціально-економічної системи;

5) за ступенем регулювання:

- ліберальна, яка вирізняється повною свободою розробки та реалізації стратегії;



Рис. 1. Класифікація стратегій соціально-економічних систем

Джерело: систематизовано автором



– мобілізаційна, яка передбачає контрольоване регулювання суб'єктом надсистеми процесу розроблення та реалізації стратегії;

– регульована, яка вирізняється помірним втручанням суб'єкта надсистеми у процес розроблення та реалізації стратегії;

6) за типом розвитку:

– стратегія стабільного розвитку;

– стратегія сталого розвитку;

– стратегія випереджального розвитку;

7) за результатами прогнозування та вибором пріоритетів:

– стратегія прориву;

– стратегія еволюційного розвитку;

– стратегії виживання;

8) за взаємодією з мінливим зовнішнім середовищем (доповнена автором):

– активна;

– пасивна;

– реактивна;

– проактивна.

Розширена класифікація стратегій розвитку соціально-економічних систем наведена на рис. 2.

Якщо говорити про елементи стратегії розвитку, то до них, на нашу думку, варто включити:

– головну мету розвитку соціально-економічної системи;

– стратегічні альтернативи (сценарії розвитку), що формуються залежно від мінливості зовнішнього середовища;

– драйвери розвитку, які обираються залежно від стійкості розвитку системи;

– заходи щодо реалізації альтернатив;

– забезпечення реалізації стратегії (ресурсне);

– прогнозні результати реалізації стратегії.

Важливою характеристикою є гнучкість елементів стратегії. При цьому до розроблення стратегії розвитку соціально-економічної системи необхідно визначитися з

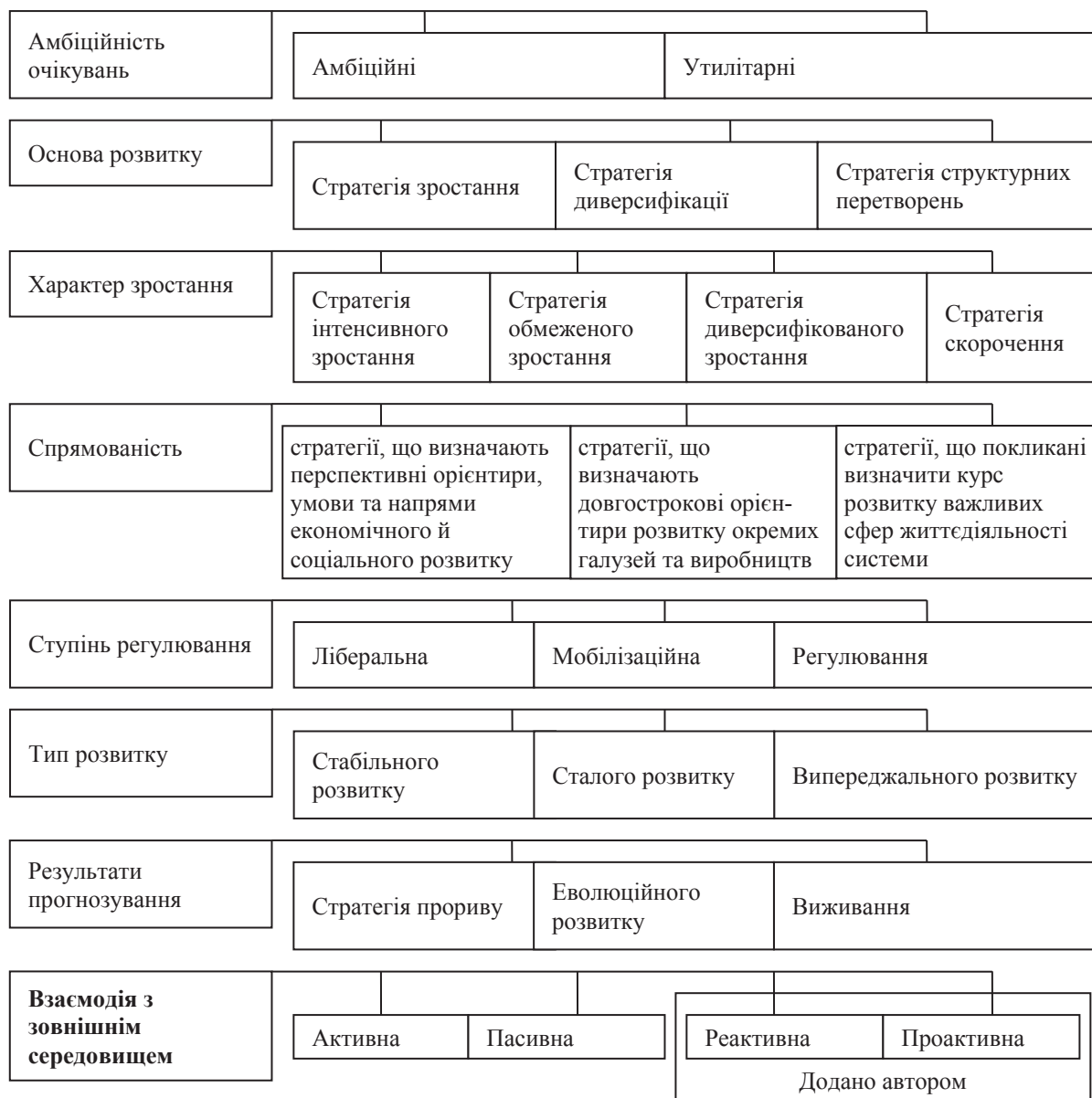


Рис. 2. Класифікація стратегій розвитку

Джерело: систематизована та доповнена автором

її видом, що залежить від двох аспектів: стійкості розвитку соціально-економічної системи та мінливості зовнішнього середовища її функціонування.

**Висновки.** Враховуючи вищезазначене, пропонуємо визначити стратегію розвитку соціально-економічної системи як комплексне поняття, що включає не лише визначення довгострокових цілей та підпорядкованих ним напрямів діяльності соціально-економічної системи, за допомогою яких відбуваються кількісні та якісні перетворення в ній, але

й план досягнення визначених цілей, який розробляється з урахуванням взаємодії соціально-економічної системи з зовнішнім середовищем, що дає змогу врахувати під час вибору драйверів розвитку та розроблення заходів реалізації стратегії як стійкість соціально-економічної системи, так і стан мінливості її зовнішнього середовища. Вдосконалена класифікація стратегій розвитку соціально-економічної системи спрощує ідентифікацію виду стратегії та його вибір відповідно до умов, що склалися.

#### Список використаних джерел:

1. Чандлер А. Стратегия и структура / А. Чандлер. – М. : Мир, 1988. – 464 с.
2. Andrews K.R. The Concept of Corporate Strategy, Dow Jones / K.R. Andrews. – Irwin : Homewood, 1971.
3. Бланк И. Торговый менеджмент / И. Бланк. – К. : Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
4. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
5. Кравченко О. Поняття стратегії розвитку підприємства / О. Кравченко – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K\\_BOA/kravchenko\\_023.pdf](http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/kravchenko_023.pdf).
6. Швайка Л. Державне регулювання економіки : [навч. посібн.] / Л. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
7. Основы менеджмента / [М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури]. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
8. Герасимчук В. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : [навч. посібник] / В. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.
9. Мартиненко М. Стратегічний менеджмент : [підручник] / М. Мартиненко, І. Ігнатська. – К. : Каравела, 2006. – 320 с.
10. Збарський В. Сутність поняття «стратегія розвитку» малого підприємства / В. Збарський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(6). – С. 36–45. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnaueson\\_2013\\_181%286%29\\_\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnaueson_2013_181%286%29__7).
11. Туленков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации / Н. Туленков // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 4. – С. 104–107.
12. Шеховцева Л. Стратегический менеджмент : [учебное пособие] / Л. Шеховцева. – Калининград : Изд-во РГУ им. И. Канта, 2006. – 153 с.
13. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Прогресс, 1989. – 519 с.
14. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с.
15. Виханский О. Стратегическое управление : [учеб. пособ.] / О. Виханский. – М. : Гардарики, 1999. – 296 с.
16. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер ; пер. з англ. – К. : Основи, 1998.
17. Головка Т. Стратегічний аналіз : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Т. Головка, С. Сагова ; за ред. М. Кужельного. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.
18. Гудзинський О. Організаційно-регуляторна функція в управлінні стратегічним розвитком підприємства / О. Гудзинський // Ринок праці та зайнятості населення. – 2009. – № 1. – С. 50–52.
19. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Куинн ; пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
20. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : [учебник для вузов] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. под ред. Л. Зайцева, М. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
21. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року / [Ю. Лупенко, П. Саблук, В. Месель-Веселяк, М. Малік та ін.]. – К. : ІАЕ, 2001. – 221 с.
22. Тренев Н. Стратегическое управление : [учеб. пособие] / Н. Тренев. – М. : Приор, 2002. – 288 с.
23. Менеджмент : [учеб. пособие] / [В. Дорофеев, А. Шмелева, Н. Шестопал]. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 440 с.
24. Рульєв В. Менеджмент : [навч. посіб.] / В. Рульєв, С. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию классификации стратегий развития социально-экономических систем. Установлено, что в современных условиях наиболее актуальной является проблема выбора стратегии развития социально-экономической системы. Систематизированы и дополнены признаки, по которым происходит классификация стратегий развития социально-экономических систем. Выявлено, что одним из ключевых признаков классификации должно быть взаимодействие социально-экономической системы с внешней средой. Рассмотрены основные элементы стратегий развития социально-экономической системы.

**Ключевые слова:** социально-экономическая система, развитие, внешняя среда, стратегия, управление.

**Summary.** The article investigates the classification of strategies of socio-economic systems' development. It was established that in today's most pressing problem is the choice of strategy of socio-economic systems' development. The features, which can be used for the classification of strategies of socio-economic systems' development were systematized and added. It was revealed that one of the key features of classification must be interaction of the socio-economic system and the environment. The main elements of the strategy of socio-economic system were considered.

**Key words:** socio-economic system, development, environment, strategy, management.

Кудрявська Н. В.  
*аспірант економічного факультету  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Kudriavaska N. V.  
*Post Graduate Student of Economic Faculty  
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЯТИВНОЇ БАЗИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ

### THE DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF REGULATION BASIC OF INSURANCE INTERMEDIATORS IN ASSURANCE OF STABILITY DEVELOPMENT OF INSURANCE MARKET

**Анотація.** У статті досліджуються напрями удосконалення регулятивної бази діяльності страхових посередників у забезпеченні сталого розвитку страхового ринку. Підкреслюється роль держави у формуванні нового законодавства для страхового ринку України. Визначаються головні й необхідні кроки, спрямовані на підвищення ефективності регулятивної бази.

**Ключові слова:** напрями, страховий посередник, страховий ринок, регулятивна база, сталий розвиток, закон, роль держави.

**Вступ та постановка проблеми.** Страховий ринок України є важливим елементом фінансово-економічної системи загалом. Від ефективності його діяльності залежать безпека і добробут широких кіл населення. Визначальним чинником ефективності ринку страхування є його стабільність. Саме сталий розвиток страхової системи зумовлює наявність попиту страхувальників на страхові послуги, а також здатність страхових компаній виплачувати страхові суми, покриваючи збитки клієнтів. Сталий розвиток страхового ринку залежить великою мірою від його головних учасників, зокрема страхових посередників, які уможливають зв'язок між потенційним страхувальником і страховою компанією. Незважаючи на це, до цього часу в Україні залишається фактично не дослідженим питання регулятивної бази діяльності страхових посередників, зокрема напрямів і шляхів його удосконалення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній економічній науці існує низка досліджень, присвячених специфіці розвитку сучасного страхового ринку, аналізу його головних учасників, зокрема страхових посередників. Так, О. Баранова [1] досліджує особливості роботи страхових посередників в Україні, зважаючи на специфіку національної економіки та ринку страхування як її структурного елементу. Дослідник акцентує увагу на ролі страхових посередників як суб'єктів, які впливають на стабільність страхового ринку. Т. Блашук [2] аналізує страхових посередників як суб'єктів ринку страхування, наголошуючи на низці суттєвих аспектів правових підстав їх роботи. Цікавими є міркування В. Грушко [3] щодо системи загалом та її елементів зокрема у процесі державного регулювання страхового посередництва в Україні. У розвідці І. Манько [4] розглянуто напрями удосконалення державного регулювання діяльності страхових посередників в Україні, наголошено на актуальності низки завдань. Суттєвим є внесок Н. Приказок [5] у питання компаративного аналізу регулювання діяльності страхових посередників у світі. Р. Рабаданов [6] дослідив

особливості регулювання посередницької діяльності на страховому ринку загалом, виділивши низку першочергових завдань і проблем.

Незважаючи на проаналізовані вище та інші дослідження, залишається не вивченим достатньою мірою питання напрямів удосконалення регулятивної бази діяльності страхових посередників, їхньої ролі у забезпеченні стабільного функціонування ринку страхування.

**Метою роботи** є дослідження особливостей напрямів удосконалення регулятивної бази діяльності страхових посередників у забезпеченні сталого розвитку страхового ринку в Україні.

**Результати дослідження.** Для підвищення ефективності, надійності та стабільності фінансового інституту страхування, забезпечення рівних і справедливих обставин і умов для всіх учасників і працівників (насамперед страхових посередників) страхового ринку визначаються першочергові завдання і напрями його вдосконалення та подальшого розвитку. Вирішення цих завдань забезпечить стабільність страхового ринку і перспективні шляхи його динамічного прогресу.

Загалом для удосконалення цих напрямів необхідним і актуальним є вирішення низки завдань. Серед таких завдань насамперед необхідно виділити ті, які заслуговують на першочергове розв'язання.

Перший напрям удосконалення регулятивної бази діяльності страхових посередників у забезпеченні сталого розвитку страхового ринку – це розробка і прийняття Концепції розвитку страхового ринку України на найближчі кілька років, яка б передбачала максимальне врахування принципів і стандартів, рекомендованих Міжнародною асоціацією нагляду за страховою діяльністю, а також законодавства Європейського Союзу у сфері страхування. Зокрема, актуальними нині є конкретні заходи, пов'язані з удосконаленням державного регулювання; розширенням сфери застосування страхових послуг, зокрема шляхом динамічного розвитку страхового посередництва. Також необхідним є активне застосування інвестиційного потен-

ціалу головних учасників і дійових осіб страхового ринку. Важливо чітко визначити механізм контролю діяльності страхового ринку та вказати на специфіку його практичної реалізації. Потрібне активне прискорення розвитку недержавного пенсійного страхування і медичного страхування як тих видів страхування, котрі є найбільш поширеними і затребуваними. Специфіка розвитку страхового ринку України вказує і на потребу удосконалення й розширення його інфраструктури, включаючи формування наукових шкіл економіки, які б займалися саме страхуванням, поліпшення кадрового та інформаційного забезпечення. Важливим є удосконалення механізму захисту законних інтересів споживачів страхових послуг. Також необхідно врегулювати питання, котрі стосуються обмеження на певний період діяльності філій іноземних страховиків на території України. Це забезпечить більш сприятливий розвиток для українських страхових компаній.

Другий важливий напрям стосується суттєвого удосконалення системи оподаткування у сфері страхування. Його головною метою є стимулювання фізичних та юридичних осіб активніше укладати договори страхування. На цьому шляху необхідно запровадити у практичне життя низку заходів, спрямованих на удосконалення чинного законодавства. Крім того, дуже велике значення має термінова розробка нового нормативно-правового і методологічного забезпечення страхової діяльності, зокрема посередників. Зокрема, актуальним і потрібним є чітке визначення характеристик і класифікаційних ознак видів добровільного страхування для адекватного встановлення самого об'єкта страхування, конкретної страхової суми, всього спектру страхових ризиків. При цьому необхідно подбати про те, щоб систематично забезпечувати дієвий механізм контролю за тим, наскільки платоспроможними є страховики, в якому стані перебувають їхні кошти страхових резервів. Важливими є і постійний нагляд за чинними нормативами для провадження страхових справ, здійснення операцій перестрахування, зокрема у нерезидентів.

Третій напрям удосконалення регулятивної бази діяльності страхових посередників у забезпеченні сталого розвитку страхового ринку – подальше формування правової бази участі страховиків у системі соціального забезпечення населення. Це здійснюється шляхом запровадження обов'язкового медичного страхування, прийняття необхідних нормативно-правових актів із питань пенсійного страхування і страхування життя. Саме ці види страхування є життєво важливими фактично для всього населення держави. Тому від того, як вони будуть реалізовуватися, значною мірою залежить сталість страхового ринку України.

Четвертий напрям удосконалення регулятивної бази діяльності страхових посередників у забезпеченні сталого розвитку страхового ринку це поліпшення процедури обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів шляхом прийняття спеціального закону. Актуальність його зумовлена тим, що нині кількість власників авто постійно зростає, тому культура їхнього страхування та ефективність дієвості механізму страхових виплат значною мірою впливають на сталість і стабільність страхового ринку.

П'ятим напрямом є суттєве посилення ролі та значення державного регулювання і нагляду за діяльністю на ринку перестрахування. Тут насамперед варто звернути увагу на вдосконалення системи оподаткування операцій з перестрахуваннями-нерезидентами. Роль українських страхових посередників у таких страхових операціях має бути чітко прописана. Для захисту інтересів і пози-

цій національного страховика необхідно надати їм більше прав і можливостей, що поєднати з високим рівнем вимог до них і посиленням їхньої відповідальності за кожну укладену страхову угоду.

Шостий напрям удосконалення регулятивної бази діяльності страхових посередників у забезпеченні сталого розвитку страхового ринку є поліпшення системи державного регулювання і нагляду за страховими посередниками згідно з положеннями Директиви 2002/92/ЄС «Про страхових посередників». Зокрема, важливим є сприяння створенню страхових (перестрахових) посередників, необхідно також спростити правила їхньої діяльності, запровадивши конкретні вимоги щодо реєстрації страхових агентів і нагляду за їх діяльністю.

Сьомим напрямом є внесення змін до ряду чинних нормативно-законодавчих актів, які стосуються діяльності страхових посередників. Зокрема, йдеться про Цивільний і Господарський кодекси України, Закони України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про страхування», «Про недержавне пенсійне забезпечення». Насамперед у цьому аспекті необхідно удосконалити систему чинних договірних відносин у сфері страхування; внести суттєві зміни до класифікації ризиків і видів страхування; значно посилити систему державного регулювання ринку страхових послуг; запровадити додаткові вимоги до страховиків. Насамперед на порядку денному стоїть питання встановлення спеціального реєстру активів, які покривають страхові резерви й абсолютного пріоритету страхових вимог по відношенню до будь-яких інших вимог стосовно активів, які покривають страхові резерви. При цьому законодавчі та нормативні акти повинні максимально захищати права страхувальників (вигодонабувачів, застрахованих осіб), а також формувати альтернативні та дієві механізми вирішення спорів на ринку страхових послуг (страховий омбудсмен).

Отже, варто наголосити на тому, що вирішення першочергових завдань, які пов'язані з подальшим розвитком національного страхового ринку України дасть можливість досягти вагомих і суттєвих результатів. Зокрема, буде підвищено надійність і ефективність системи страхування за допомогою встановлення однакових вимог і стандартів надання страхових послуг, які використовуються у міжнародній практиці. Також стане можливим встановлення чітких правил, нормативів і показників платоспроможності й фінансової стабільності, що буде здійснюватися на основі звітності, складеній відповідно до міжнародних стандартів ціноутворення страхових послуг. Крім того, це дасть можливість забезпечити суттєве фінансове оздоровлення страхових компаній, включаючи обов'язкове збільшення капіталу і застосування примусових заходів щодо управління її активами. Буде встановлено для професійних учасників ринку, зокрема страхових посередників, страхування вимоги щодо наявності відповідної освіти та стажу роботи за фахом, які дають можливість виконувати покладені на них функції, а також здійснювати заходи, що перешкоджають доступу до управління страховою компанією осіб, які допустили фінансові зловживання.

Для того щоб ефективно вирішити нагальні й актуальні завдання розвитку ринку страхових послуг, перш за все необхідно розробити і запровадити заходи, спрямовані на удосконалення і подальший розвиток законодавства, яке регулює страхування. Зокрема, необхідно забезпечити створення правових основ діяльності товариств співстрахування. Перш за все варто розробити і прийняти Закони України «Про співстрахування» і «Про діяльність страхового пулу». Важливими є встановлення основ обов'язкового



страхування, а також визначення їх пріоритетних видів та суттєве удосконалення здійснення державного нагляду за страховою діяльністю на території України.

**Висновки.** Вирішення названих вище завдань і проблем дасть змогу продовжити роботу, спрямовану на модернізацію та модифікацію основ законодавчого регулювання страхування. Воно повинно відповідати зростаючому рівню розвитку страхового права і в середньостроковій перспективі розраховане на здійснення кодифікації законодавства у сфері страхування. Практична реалізація таких заходів дасть змогу підвищити рівень захищеності організацій і громадян від різних груп ризиків, підвищити якість і розширити спектр пропонованих страхових послуг. Крім того, це відкриє шлях до залучення у вітчизняну економіку значних інвестиційних ресурсів. Буде вирішено і першочергові завдання у сфері розвитку страхування в Україні, що дасть змогу суттєво зміцнити систему державного нагляду за страховою діяльністю.

Крім того, це зумовить і створення структурних основ для розвитку добровільного страхування; формування системи правових основ страхового захисту майнових інтересів населення, організацій і держави, дотримання прав і гарантій майнової безпеки окремої особи та сфери господарювання.

Визначальними результатами виконання і запровадження у реальну практику першочергових завдань щодо розвитку страхування та удосконалення регулювання відносин у цій сфері є подальше зростання кількості договорів страхування, збільшаться розміри страхових виплат і, як наслідок, зросте обсяг фінансових ресурсів у системі страхування та надання більш широкому колу громадян і юридичних осіб якісного страхового захисту. А це дасть змогу страховикам акумулювати додаткові грошові кошти, які стануть джерелом інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. І остаточний результат усіх цих процесів – сталий страховий ринок України.

#### Список використаних джерел:

1. Баранова О. Особливості роботи страхових посередників в Україні / О. Баранова // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 11/12. – С. 71–76.
2. Блащук Т. Страхові посередники як суб'єкти ринку страхування: деякі аспекти правового положення / Т. Блащук // Наукові записки. Сер.: Право. – 2000. – Вип. 1. – С. 137–146.
3. Грушко В. Система та елементи державного регулювання страхового посередництва в Україні / В. Грушко // Вчені записки Університету «Крок». Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 33. – С. 85–90.
4. Манько І. Напрями удосконалення державного регулювання діяльності страхових посередників в Україні / І. Манько // Облік та фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 121–125.
5. Приказюк Н. Компаративний аналіз регулювання діяльності страхових посередників у світі / Н. Приказюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4 (143). – С. 143–149.
6. Рабаданов Р. Регулювання посередницької діяльності на страховому ринку / Р. Рабаданов // Фінансовий ринок України. – 2013. – № 3. – С. 22–23.

**Анотація.** В статті досліджуються напрямлення удосконалення регуляторної бази діяльності страхових посередників в забезпеченні стабільного розвитку страхового ринку. Підкреслюється роль держави в формуванні нового законодавства для страхового ринку України. Визначаються головні і необхідні кроки, направлені на підвищення ефективності регуляторної бази.

**Ключевые слова:** направлення, страховий посередник, страховий ринок, регуляторна база, стабільне розвиток, закон, роль держави.

**Summary.** In the article the directions of improvement of regulation basic of insurance intermediators in assurance of stability development of insurance market are investigated. In is underlined the importance of the state role in the formation of new laws for insurance market. The main and actual steps for increasing of effectiveness of regulation basic are formed.

**Key words:** directions, insurance market, regulation basic, stability development, insurance intermediary, law, state role.

**Кутковецька Т. О.**  
кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри процесів, машин та обладнання АПВ  
Уманського національного університету садівництва

**Родашук Г. Ю.**  
кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економічної кібернетики  
та інформаційних систем  
Уманського національного університету садівництва

**Kutkovetska T. O.**  
PhD of Economic Sciences  
Senior lecturer of the Chair of Processes, Machines and Equipment  
of the Agrarian Industry at Uman National University of Horticulture  
**Rodashchuk H. Yu.**  
PhD of Economic Sciences  
Senior Lecturer of the Department, Department of Economic Cybernetics  
and Informational Systems  
Uman National University of Horticulture

## РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У САДІВНИЦТВІ

### DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES IN HORTICULTURE

**Анотація.** У статті розглянуті питання формування й розвитку інтеграційних процесів у галузі садівництва. Досліджено діяльність всіх учасників інтеграційного об'єднання. Запропоновано заходи щодо покращення організації роботи інтеграційного об'єднання. Зроблено висновки щодо основних завдань інтеграційних об'єднань в садівництві.

**Ключові слова:** інтеграція, садівництво, інтеграційні процеси, виробничі ресурси, інтеграційні об'єднання.

**Вступ та постановка проблеми.** В умовах сучасного конкурентоспроможного середовища та розвитку аграрного сектору економіки України актуальним залишається питання забезпечення ресурсами садівничі підприємства, оскільки інтенсифікація ведення садівництва потребує залучення все більшої кількості інвестицій. Одним із напрямів підвищення рівня виробництва плодоягідної продукції та отримання високого прибутку є розвиток інтеграційних процесів у галузі садівництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблеми інтеграційних процесів у галузі садівництва присвятили свої праці такі вчені-економісти, як, зокрема, О.Ю. Єрмаков [2; 8], О.М. Шестопад [8; 9], В.А. Рульєв [5; 6; 9], М.Ю. Коденська [3], В.М. Шумейко [10]. Проте, незважаючи на значні дослідження інтеграційних процесів у галузях, питання інтеграційних процесів у садівництві залишаються актуальними і потребують подальшого вивчення.

**Метою роботи** є узагальнення теоретичних засад щодо формування й розвитку інтеграційних об'єднань у галузі садівництва та проведення оцінки їх роботи.

**Результати дослідження.** Підвищенню рівня ефективності садівництва сприяють концентрація і спеціалізація виробництва, що забезпечують ефект масштабу (віддачі від масштабу; економії на масштабі), що є отриманням вищого результату на одиницю вкладеного капіталу. Концентрація, спеціалізація, розширення виробництва шляхом злиття і поглинання підприємств сприяють зниженню витрат завдяки можливості використання високопродуктивних технічних засобів та технологій і окреслюються в ефекті масштабу. Водночас віддача від масштабу реалізується за умови повної (загальної) варіації факторів, за якої обсяги використання всіх факторів виробництва змінюються одно-

часно. Пропорційна варіація факторів забезпечує зміни у випуску продукції за рахунок використання всіх факторів виробництва за незмінного початкового їх співвідношення. Тобто, якщо початкове співвідношення між випуском продукції і ресурсами формалізовано описати традиційною для мікроекономічної теорії двофакторною виробничою функцією  $Q = f(K, L)$ , а обсяги використання ресурсів збільшити в  $r$  разів, обсяг виробництва становитиме  $Q_1 = f(rK, rL)$ . Виробнича функція відображає постійну віддачу від збільшення масштабу виробництва, якщо випуск продукції зростає в однаковій пропорції зі споживанням ресурсів. За постійної віддачі ресурсів  $Q_1 = r \cdot Q_0$ .

Пропорційна варіація факторів виробництва можлива за умови однорідності й технологічної подільності виробничих ресурсів, зміни їх кількості кратним збільшенням. Для садівницького виробництва пропорційна варіація може визначитися однорідними виробничими функціями, що мають однакові властивості на всіх інтервалах, коли зі збільшенням виробничих ресурсів у  $r$  разів, випуск продукції збільшується в  $r^t$  разів, або  $Q_1(rK, rL) = r^t Q_0(K, L)$ . Якщо змінюються не лише обсяги використання всіх факторів, але й пропорції між ними, має місце непропорційна варіація факторів.

Показник ступеня  $t$  можна використати для характеристики віддачі від збільшення масштабу виробництва, тобто якщо  $t = 1$ , то виробнича функція лінійно-однорідна і демонструє постійну віддачу, при  $t > 1$  – прогресивно-однорідна зі зростаючою віддачею, а при  $t < 1$  – регресивно-однорідна зі спадною віддачею [4].

Варто зазначити, що спадна віддача від масштабу не адекватна спадній віддачі змінного фактору виробництва. Якщо зміна витрат в короткостроковому періоді діяльності підпорядкована дії закону спадної віддачі, то

закономірності, яким підпорядкована зміна витрат на довгостроковому періоді, дають змогу правильно обрати розміри виробництва. Отже, віддача від масштабу характеризує виробничий результат за зміни всіх факторів, а закон спадної віддачі виявляє себе у разі часткової варіації факторів виробництва, тобто в ситуації, коли один фактор змінюється, а всі інші є фіксованими. Досвід переконує, що закон спадної віддачі змінного фактору однаковою мірою стосується виробничих функцій з постійним, зростаючим і спадним ефектом масштабу.

Таким чином, збільшення віддачі від масштабу не може тривати нескінченно. Скоріше, зростання випуску продукції порівняно зі зростанням обсягу використання ресурсів забезпечується джерелами, які все одно згодом вичерпуються. У дію вступає постійно знижуваний, а згодом і негативний ефект масштабу. Підприємство може підтримувати ефект масштабу шляхом створення кількох виробництв оптимального розміру. Але рано чи пізно вступить в дію спадна віддача від масштабу. Зростання управлінських витрат перевершить зниження виробничих і спричинить негативний ефект.

Отже, розширення виробництва забезпечує позитивний ефект масштабу лише до певної межі, за якою починає діяти негативний ефект масштабу, спричинений зростанням витрат в результаті:

- виникнення проблем щодо можливостей ефективного управління (керуваності) на занадто великому підприємстві, ускладнення прийняття й контролю за виконанням управлінських рішень, підвищення рівня витрат на адміністративно-управлінський апарат;
- зниження рівня ефективної взаємодії між бізнес-одинаками суб'єкта господарювання, виникнення локальних інтересів, які не збігаються з інтересами підприємства загалом;
- зростання витрат на оброблення й передачу інформації для координації діяльності підприємства.

Тому будь-яка гігантomanія загрожує негативними наслідками. Більшість найвагоміших видів збитку, що зумовлюють зниження віддачі від збільшення масштабів виробництва, має організаційно-управлінську природу. Концентрація на незмінній технічній базі понад визначену межу зумовлює порушення координації потоків у системі «витрати – випуск». Відповідно, збільшуються витрати на передавання та оброблення інформації, формуються бюрократичні структури, що роблять управлінську ієрархію надто складною й інерційною, що призводить до зниження ефективності виробництва.

Ефект масштабу, що превалює в галузі, впливає на оптимальний розмір підприємств, формує структуру галузі за кількістю та розміром підприємств, які входять у неї. В довгостроковому періоді він виявляється через спадний, зростаючий та незмінний мультиплікативні ефекти від масштабів виробничої діяльності та враховується під час розроблення державної аграрної політики [4].

Спадний мультиплікативний ефект від збільшення масштабів діяльності виникає за переважаючого інтенсивного типу господарювання, коли інтенсифікація забезпечує підвищення рівня економічної ефективності до певної межі, за якою сукупні витрати перевищують сукупні доходи.

Зростаючий мультиплікативний ефект від нарощення масштабів виробництва характерний переважно для новаторського типу господарської діяльності, за якого вищий рівень інноваційності забезпечує позитивну різницю між сукупними доходами і витратами. У садівницькій галузі виробництва може бути забезпечена ефективна віддача і малих, і середніх, і великих виробництв, тобто спостерігається постійний ефект масштабу.

Незмінний мультиплікативний ефект від збільшення масштабів діяльності характерний переважно для екстенсивного типу економічної діяльності, за якого забезпечують пропорційне збільшення витрат та доходів.

Рациональне поєднання ефектів від екстенсифікації, інтенсифікації та впровадження технологічних, організаційно-економічних та екологічних інновацій дає змогу отримати сукупний ефект від ведення господарської діяльності у галузі садівництва. Проте зростаючий ефект віддачі явно виявляється в переробній промисловості. Збільшення вкладень капіталу і праці у цю сферу діяльності сприяє удосконаленню організації, концентрації, спеціалізації та інноваційності агропромислового виробництва, масштаби якого обмежує лише ємність ринків. Отже, максимальне отримання ефекту від масштабу можливе за умови всебічного розвитку інтеграційних процесів на засадах прямих виробничо-економічних зв'язків у агропромисловому виробництві, де всі партнери організаційного об'єднання мають господарську самостійність, проте кожний з них бере участь в управлінні і розподілі прибутку.

Принципи інтеграції зводяться до різноманітності форм співпраці, які мають бути певною мірою уніфікованими з характерними ознаками універсальності, установлення тісних і тривалих відносин на взаємовигідній основі з чітким виявленням взаємозв'язку співпраці з отримуваним результатом, внаслідок чого досягається стійкість таких зв'язків. Побудова інтегрованої структури базується на ідеї цілісності системи, органічній єдності її складників.

Головним підприємством (координаційним центром) такого об'єднання має бути виробник кінцевої продукції, що забезпечує її збут, здійснює взаєморозрахунки між учасниками, надає юридичні й консультаційні послуги, виконує інформаційно-аналітичні й представницькі функції.

Стабільність та ефективність функціонування інтеграційного об'єднання визначаються наявністю стійкої фінансової основи, що забезпечується активною банківською участю в його діяльності. Банк у складі об'єднання має не лише виконувати розрахунково-касове обслуговування, але й брати на себе виконання інвестиційних, кредитних, інформаційно-консультаційних послуг, забезпечення оборотними засобами виробничого процесу, кредитними ресурсами інвестиційних проектів технологічної модернізації, будівництва виробничих, складських і холодинних потужностей.

Наявність банківської установи у складі інтеграційного об'єднання сприятиме зниженню ризиків функціонування інтеграційної системи, залученню потенційних інвесторів, забезпеченню контролю за використанням бюджетних коштів, які надаються державою. Поточну регуляторну діяльність такого об'єднання забезпечує виконавчий орган.

Діяльність інтеграційного об'єднання потребує відповідного наукового забезпечення, формування взаємовигідних відносин між науково-дослідними установами, які проводять дослідження у сфері садівництва й переробки плодоягідної продукції, і виробництвом. Це дасть можливість науковим установам на контрактній основі проводити на замовлення об'єднання дослідження, проводити семінари, надавати консультаційні послуги садівницьким підприємствам щодо селекції, агротехнологій, у сфері інновацій виробництва плодоягідної продукції, її зберігання та промислової переробки. Таку інтеграційну форму організації агробізнесу доцільно використати під час реалізації стратегічних напрямів розвитку галузі садівництва.

Водночас головне підприємство формує заготівельний, виробничий, технологічний, маркетинговий та науково-дослідний відділи, які обслуговують всі підприємства-учасники інтеграційного об'єднання (рис. 1).

Ефективна діяльність усіх учасників інтеграційного об'єднання базується на раціональному використанні ресурсів та рівнозначному розподілі прибутку на вкладений капітал. Проте продуктивність використання виробничих ресурсів у садівницьких підприємствах Вінницької області має значні розбіжності. Найвища продуктивність за рангом спостерігається у Барському, Тульчинському, Вінницькому, Шаргородському та Піщанському районах. Водночас врахування інтеграль-

ного індексу природно-екологічних умов показує, що найвищу продуктивність використання виробничих ресурсів за рангом мають Могилів-Подільський, Шаргородський, Барський, Тульчинський і Тиврівський райони (табл. 1).

Відношення використання виробничих ресурсів до середньообласного значення показує, що індекси ефективності використання ресурсів виробництва у Барському, Тульчинському, Вінницькому, Шаргородському, Піщанському районах перевищують середньообласний рівень у 3,591, 1,545, 1,550, 1,318, 1,182 рази. Водночас врахування інтегрального індексу природно-екологічних умов показує, що найвищі індекси ефективності викорис-

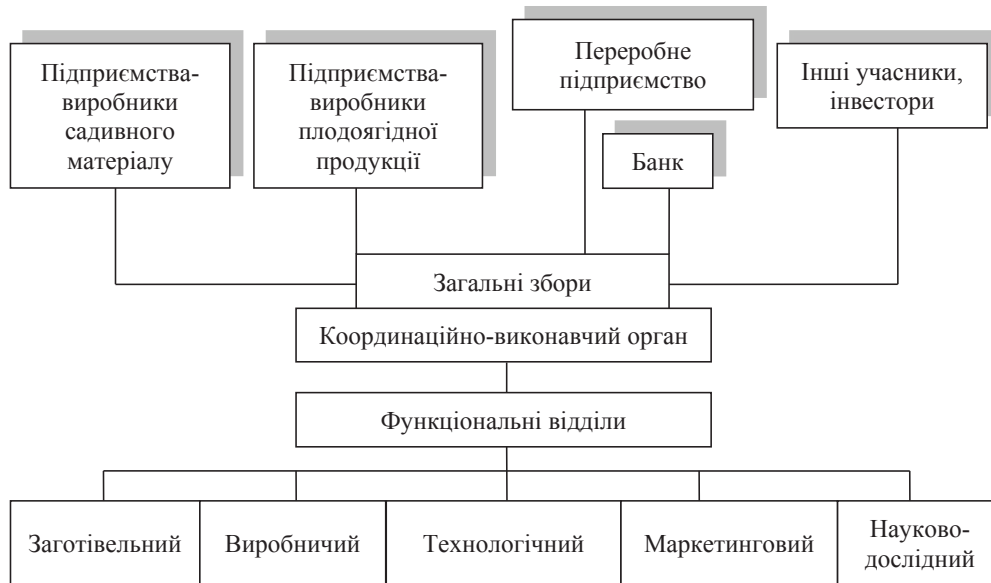


Рис. 1. Організаційна структура інтеграційного об'єднання

Джерело: розробка авторів

Таблиця 1

**Продуктивність використання виробничих ресурсів  
у садівницьких підприємствах районів Вінницької області, 2015 р.**

| Райони                 | Продуктивність використання виробничих ресурсів, грн. | Ранг | Продуктивність використання виробничих ресурсів з урахуванням природно-екологічних умов виробництва, грн. | Ранг |
|------------------------|-------------------------------------------------------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Барський               | 0,79                                                  | 1    | 0,44                                                                                                      | 2    |
| Тульчинський           | 0,34                                                  | 2    | 0,41                                                                                                      | 3    |
| Вінницький             | 0,33                                                  | 3    | 0,12                                                                                                      | 7    |
| Шаргородський          | 0,29                                                  | 4    | 0,51                                                                                                      | 1    |
| Піщанський             | 0,26                                                  | 5    | 0,25                                                                                                      | 5    |
| Могилів-Подільський    | 0,22                                                  | 6    | 0,51                                                                                                      | 1    |
| Тиврівський            | 0,19                                                  | 7    | 0,40                                                                                                      | 4    |
| Іллінецький            | 0,17                                                  | 8    | 0,14                                                                                                      | 6    |
| Калинівський           | 0,08                                                  | 9    | 0,07                                                                                                      | 8    |
| Муровано-Куриловецький | 0,07                                                  | 10   | 0,04                                                                                                      | 9    |
| Козятинський           | 0,02                                                  | 11   | 0,02                                                                                                      | 10   |
| Гайсинський            | 0,01                                                  | 12   | 0,01                                                                                                      | 11   |
| Хмельницький           | 0,00                                                  | 13   | 0,01                                                                                                      | 12   |
| Томашпільський         | 0,00                                                  | 14   | 0,00                                                                                                      | 13   |
| Погребищенський        | 0,00                                                  | 15   | 0,00                                                                                                      | 14   |
| Крижопільський         | 0,00                                                  | 16   | 0,00                                                                                                      | 15   |
| Вінницька область      | 0,22                                                  | х    | 0,21                                                                                                      | х    |

Розрахунки авторів на основі даних [1; 7]



**Ефективність використання виробничих ресурсів  
у садівницьких підприємствах районів Вінницької області, 2015 р.**

| Райони                 | Рівень ефективності використання виробничих ресурсів | Ранг | Рівень ефективності використання виробничих ресурсів з урахуванням інтегрального індексу природно-екологічних умов | Ранг |
|------------------------|------------------------------------------------------|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Барський               | 3,591                                                | 1    | 2,095                                                                                                              | 2    |
| Тульчинський           | 1,545                                                | 2    | 1,952                                                                                                              | 3    |
| Вінницький             | 1,500                                                | 3    | 0,571                                                                                                              | 7    |
| Шаргородський          | 1,318                                                | 4    | 2,429                                                                                                              | 1    |
| Піщанський             | 1,182                                                | 5    | 1,190                                                                                                              | 5    |
| Могилів Подільський    | 1,000                                                | 6    | 2,429                                                                                                              | 1    |
| Тиврівський            | 0,864                                                | 7    | 1,905                                                                                                              | 4    |
| Іллінецький            | 0,773                                                | 8    | 0,667                                                                                                              | 6    |
| Калинівський           | 0,364                                                | 9    | 0,206                                                                                                              | 8    |
| Муровано-Куриловецький | 0,318                                                | 10   | 0,190                                                                                                              | 9    |
| Козятинський           | 0,091                                                | 11   | 0,095                                                                                                              | 10   |
| Гайсинський            | 0,045                                                | 12   | 0,048                                                                                                              | 11   |
| Хмільницький           | 0,002                                                | 13   | 0,048                                                                                                              | 11   |
| Томашпільський         | 0,002                                                | 14   | 0,002                                                                                                              | 12   |
| Погребисьенський       | 0,001                                                | 15   | 0,001                                                                                                              | 13   |
| Крижопільський         | –                                                    | 16   | –                                                                                                                  | 14   |
| Вінницька область      | 1,000                                                | x    | 1,000                                                                                                              | x    |

Розрахунки авторів на основі даних [1; 7]

тання виробничих ресурсів мають Могилів-Подільський і Шаргородський райони, а рівень ефективності використання ресурсів виробництва у Барському, Тульчинському, і Тиврівському районі перевищує середньообласний у 2,1, 2,0, 1,9 рази (табл. 2).

Урахування інтегрального індексу природно-екологічних умов виробництва може як підвищувати, так і знижувати ефективність використання виробничих ресурсів у садівництва, яка великою мірою залежить від природного середовища і має велике значення для здійснення інтеграції підприємств за показниками ефективності використання ресурсів виробництва у галузі.

У межах інтегрованих структур уточнюються, корегуються й узгоджуються науково-технічні, виробничо-технологічні, економіко-політичні, фінансові, інвестиційні потреби й інтереси суб'єктів господарювання, розробляються необхідні організаційні моделі їхньої поведінки, взаємодії, гармонізації економічних інтересів, стимулюються творчо-пошукові та ресурсоощадні функції, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості.

Суперечності, що виникають між прагненням економічних суб'єктів до об'єднання і водночас відносного відмежування, поглиблення інтеграції і розширенням складу учасників інтегрованої структури, приватними інтересами суб'єктів господарювання і загальним економічним інтересом, стають джерелом подальшого розвитку, ускладнення й удосконалення інтеграційних процесів.

**Висновки.** Таким чином, в основі інтеграції підприємств лежить послідовна реалізація технологічного процесу виготовлення кінцевого споживчого продукту. Мета інтеграції базується на раціональному використанні економічного, соціального, земельного, виробничого, фінансового, наукового і трудового потенціалу, підвищенні темпів нарощення виробництва та якості садівничої продукції, забезпеченні синергетичного ефекту від функціонування інтегрованої економічної системи. Основне завдання інтеграції полягає в координації діяльності різних господарсько-правових структур, які беруть участь у циклі виробництва, економічній і соціальній зацікавленості кожної з них в одержанні високого кінцевого результату, кращій організації і стабілізації сільськогосподарського ринку.

#### Список використаних джерел:

1. Аналіз забезпечення водними ресурсами населення і галузей економіки у 2015 р. в Вінницької області // Вінницьке регіональне управління водних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buvr.vn.ua>.
2. Єрмаков О.Ю. Організаційно-економічні проблеми розвитку садівництва в період переходу від планової до ринкової економіки / О.Ю. Єрмаков // Садівництво. – 2000. – № 50. – С. 332–342.
3. Коденська М.Ю. Інтеграція як фактор активізації інвестиційної діяльності / М. Ю. Коденська // Економіка АПК. – 2006. – № 6. – С. 24–31.
4. Россоха В.В. Формування і розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств : [моногр.] / В.В. Россоха. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 444 с.
5. Рульєв В.А. Актуальні проблеми відродження садівництва / В.А. Рульєв // Економіка АПК. – 2002. – № 9. – С. 22–27.
6. Рульєв В.А. Розвиток світового виробництва яблук / В.А. Рульєв // Економіка АПК. – 2004. – № 5. – С. 149–155.
7. Довкілля Вінниччини : статистичний збірник за 2015 р. / за ред. С.В. Рибалко. – Вінниця : Головне управління статистики у Вінницькій області, 2016. – 136 с.
8. Агропромислова інтеграція у садівництві в умовах формування ринкових відносин / [О.М. Шестопад, О.Ю. Єрмаков, Д.О. Баюра] // Садівництво. – 1995. – Вип. 44. – С. 95–102.

9. Економіка та організація промислового садівництва України : [моногр.] / [О.М. Шестопад, В.А. Рудько, П.В. Кондратенко]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 334 с.
10. Шумейко В.М. Формування вертикальних інтегрованих маркетингових систем переробних підприємств / В.М. Шумейко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4 (1). – С. 95–104.

**Аннотація.** В статье рассмотрены вопросы формирования и развития интеграционных процессов в области садоводства. Исследована деятельность всех участников интеграционного объединения. Предложены меры по улучшению организации работы интеграционного объединения. Сделаны выводы относительно основных задач интеграционных объединений в садоводстве.

**Ключевые слова:** интеграция, садоводство, интеграционные процессы, производственные ресурсы, интеграционные объединения.

**Summary.** The problems of formation and development of integration processes in horticulture are considered in the article. The activity of all the participants of integration society is investigated. The measures of improvement the organization of the integration society work are offered. The conclusions about the main tasks of integration associations in horticulture have been made.

**Key words:** integration, horticulture, integration process, production resources, integration society.

УДК 658.1:336.763:338.45(477)

**Кушнір С. О.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Запорізького національного університету*

**Завальнюк А. О.**

*студентка  
Запорізького національного університету*

**Kushnir S. O.**

*PhD in Economics,  
Associate Professor of Finance, Banking and Insurance  
Zaporizhzhya National University*

**Zavalniuk A. O.**

*Student  
Zaporizhzhya National University*

## ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ CAPM ПІД ЧАС ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

## USING MODELS CAPM IN DETERMINING RETURN OF SHARES NATIONAL ENTERPRISES

**Анотація.** У статті проаналізовано суть моделі CAPM. Наведені визначення поняття моделі оцінки капітальних активів та історія його виникнення. Визначені основні вихідні положення цієї моделі. За допомогою моделі CAPM розраховано прибутковість акцій підприємства ПАТ «Укрнафта». Апробована модель передбачає використання даних щодо безризикової ставки доходності, тобто ставки трьохрічних державних облігацій, визначення доходності фондової біржі та розрахунок  $\beta$ -коефіцієнта. Встановлено, що норма прибутковості акцій підприємства ПАТ «Укрнафта» менше за фактичну прибутковість, що свідчить про привабливість акцій для акціонерів.

**Ключові слова:** моделі оцінки капітальних активів (CAPM), безризикова ставка доходності, норма доходності,  $\beta$ -коефіцієнт, індекс ПФТС, рівень ризиків.

**Вступ та постановка проблеми.** Економічний розвиток держави безпосередньо залежить від кількості ресурсів, якими вона володіє. Україна має неповторні природні ресурси, володіє високим рівнем інтелектуального потенціалу, тому подальша успішність країни залежить від умілого та розумного поєднання основних зазначених складових.

Головними напрямками розвитку є активація реального сектору економіки, фінансово-банківської системи, пріоритет науки і освіти, виховання патріотичного підростаючого покоління, що є запорукою того, щоб в перспективі Україна змогла посісти гідне місце в світі.

Натомість важливими залишаються вивчення процесу управління ефективністю, мистецтво прийняття управлінських та інвестиційно-фінансових рішень, розподілу і оптимізації ресурсів, аналізу і обробки даних, прогнозування наслідків. Виконання вищезазначених аспектів стає значно простіше завдяки економіко-математичним

моделям, таким як, наприклад, модель оцінки капітальних активів (Capital Assets Price Model, CAPM).

Таким чином, в економічних умовах господарювання, що склалися сьогодні, вивчення моделі оцінки фінансових активів дає можливість оцінити потенційні ризики та позитивний ефект від інвестування коштів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема використання моделі CAPM у вітчизняній літературі висвітлено недостатньо, що відображається на ефективності прийнятих інвестиційних рішень.

Крім Дж. Лінтнера, Дж. Моссіна, В. Шарпа, значний внесок в удосконалення оцінки вартості капіталу та підвищення ефективності його використання внесли С.В. Валдайцев, О.О. Терещенко, Д.М. Черваньов, В.М. Шелудько. Серед останніх робіт, присвячених можливостям практичного використання моделі CAPM і надійності оцінювання вартості власного капіталу підприємств, можна назвати статтю Т.М. Толстих і О.М. Уланової.

Проте залишається дискусійним питання доцільності використання моделі CAPM та визначення основних переваг економіко-математичних методів оцінки капітальних активів.

**Метою роботи** є аналіз переваг застосування економіко-математичних методів під час оцінки капітальних активів, розроблення оригінальних підходів до оцінювання фінансових активів.

**Результати дослідження.** Проблема адекватної оцінки привабливості будь-якого інвестиційного проекту, пов'язаного із залученням капіталу, полягає у визначенні того, наскільки майбутні надходження виправдовують сьогоднішні витрати. Тому під час виконання довгострокових фінансових розрахунків слід обов'язково враховувати зміни характеру вартості грошового капіталу.

Модель оцінки капітальних активів (CAPM) є двопараметричною моделлю, оскільки передбачає розгляд взаємозв'язку двох основних характеристик фінансового активу, тобто доходу та ризику. Ґрунтуючись на результатах теорії ринку капіталів, CAPM дає змогу здійснити оцінювання ризикових активів [1].

Відповідно, для адекватнішого оцінювання вартості капіталу, зокрема капіталу, залученого за рахунок випуску акцій, можна використовувати економіко-математичну CAPM-модель (capital asset pricing model). Незважаючи на суттєві обмеження та недоліки, вона широко використовується на Заході, тому доцільно провести її критичний аналіз для обґрунтування доцільності або недоцільності використання в українських умовах.

Авторами моделі є американські економісти В. Шарп, Дж. Лінтнер, Дж. Моссін. Вона побудована на тезі про те, що ціна окремих капітальних активів залежить від очікуваної рентабельності та ризику. Модель CAPM характеризує процес формування ринкової ціни окремих цінних паперів (інших об'єктів реальних і фінансових інвестицій) за умов досконалого ринку капіталів та з урахуванням систематичного ризику, який не підлягає диверсифікації [2].

Модель ціноутворення на основні засоби (CAPM) є ідеалізованим зображенням того, як фінансові ринки оцінюють цінні папери і тим самим визначають очікувану прибутковість капітальних вкладень. Модель надає методологію для кількісної оцінки ризику і перекладу цього ризику в оцінку очікуваної рентабельності власного капіталу.

Вихідні положення моделі CAPM:

1) ринки цінних паперів є досить конкурентоспроможними й ефективними (тобто відповідна інформація про компанії швидко і універсально розподіляється і поглинається);

2) на цих ринках домінують раціональні, тобто не схильні до ризику, інвестори, які прагнуть максимізувати прибуток від своїх інвестицій.

Перше припущення передбачає, що на фінансовому ринку функціонують висококваліфіковані, добре інформовані покупці і продавці.

Друге припущення описує інвесторів, які піклуються про багатство і вважають за краще більший прибуток та менший ризик. Крім того, гіпотетичні інвестори сучасної фінансової теорії вимагають премії у вигляді більш високої очікуваної прибутковості за ризики, які вони припускають.

Модель оцінювання капітальних активів має такий вигляд:

$$D = D_b/p + \beta \cdot (D_p - D_b/p), \quad (1)$$

де  $D$  – очікувана дохідність цінного паперу;

$D_b/p$  – безризикова ставка дохідності;

$D_p$  – очікувана дохідність ринкового портфеля (фондовий індекс);

$\beta$ -коефіцієнт («бета») – коефіцієнт системного ринкового ризику, який відображає чутливість дохідності акції до змін дохідності ринкового портфеля.

Зауважимо, що в разі застосування CAPM-моделі зручно оперувати додатковою дохідністю, тобто різницею між очікуваною та безризиковою ставкою дохідності.

Існують різні точки зору щодо моделі оцінки капітальних активів. З плином часу склалися деякі типові думки, які як схвалюють, так і критикують цю модель:

1) концепція CAPM, в основі якої лежить пріоритет ринкового ризику перед загальним, є вельми корисною, що має фундаментальне значення в концептуальному плані;

2) теоретично CAPM дає однозначне і добре інтерпретоване уявлення про взаємозв'язок між ризиком і необхідною прибутковістю, проте вона передбачає, що для побудови зв'язку повинні використовуватися апріорні очікувані значення змінних, тоді як в розпорядженні аналітика є лише апостеріорні фактичні значення; тому оцінки прибутковості, знайдені за допомогою цієї моделі, потенційно містять помилки;

3) дослідження, присвячені емпіричній перевірці моделі, показали значні відхилення між фактичними і розрахунковими даними, що служить причиною для серйозної критики.

Згідно з моделлю ризик, пов'язаний з інвестиціями в будь-який ризиковий фінансовий інструмент, може бути розділений на два види: систематичний і несистематичний.

Систематичний ризик обумовлений загальними ринковими та економічними змінами, які впливають на всі інвестиційні інструменти і не є унікальними для конкретного активу.

Систематичний ризик зменшити не можна, але вплив ринку на прибутковість фінансових активів можна виміряти. Як запобіжний систематичний ризик в CAPM використовується показник  $\beta$  (бета), що характеризує чутливість фінансового активу до змін ринкової дохідності. Знаючи показник  $\beta$ -активу, можна кількісно оцінити величину ризику, пов'язаного з ціновими змінами всього ринку загалом. Чим більше значення  $\beta$ -акції, тим сильніше зростає її ціна під час загального зростання ринку, й навпаки, акції компанії з великими позитивними  $\beta$  сильніше падають під час падіння ринку загалом.

Несистематичний ризик пов'язаний з конкретною компанією-емітентом.

Несистематичний ризик може бути зменшений за допомогою складання диверсифікованого портфеля з досить великої кількості активів або навіть з невеликого числа антикорелюючих комбінованих активів.

Модель CAPM (1) описує зміну додаткової доходності певного цінного паперу у відповідь на зміну додаткової доходності ринкового портфеля, при цьому для вимірювання доходності ринкового портфеля, який характеризує доходність фондового ринку загалом використовуються різні фондові індекси.

Прикладом одного з них, який широко використовується в Україні, є індекс ПФТС. ПФТС (Перша Фондова Торгова Система) – це одна з найбільших фондових бірж в Україні. ПФТС, заснована в 1996 році, є організатором торгів акціями, облігаціями внутрішніх та зовнішніх державних позик, облігаціями місцевих позик, облігаціями підприємств, казначейських зобов'язань України, ощадних сертифікатів, інвестиційних сертифікатів [3].

Торги на ПФТС проходять в електронному вигляді. Торгова система ПФТС є аналогом американської біржі NASDAQ.

Отже, згідно з даними сервісу InvestFunds [4] можемо розрахувати середню доходність індексу ПФТС. Станом на 13 березня 2017 року значення цього індексу складало 274,34, на 10 лютого 2016 року – 235,86. Доходність індексу становить 16,31%, розраховали таким чином:

$$\frac{274,34}{235,86} * 100 - 100 = 16,31\% \quad (2)$$

Вельми дискусійним залишається питання про те, які цінні папери повинні служити еталоном для визначення безризикової норми прибутковості. Безризикова прибутковість заснована на ставках трирічних державних облігацій (згідно з даними Національного банку України від 21 березня 2017 року) і дорівнює 14,99% [5].

Розрахуємо норму доходності на прикладі підприємства ПАТ «Укрнафта» та порівняємо достовірність отриманих даних, що дасть можливість зробити висновки стосовно можливості застосування цієї моделі для аналізу активів в нашій країні.

Коефіцієнт «бета» – це коефіцієнт чутливості активу до змін ринкової доходності, виражений як коваріація прибутковості активу з прибутковістю всього ринку по відношенню до дисперсії доходності всього ринку.

Значення  $\beta$ -коефіцієнта слід інтерпретувати таким чином.

Таблиця 1

Інтерпретація значень коефіцієнта  $\beta$  [2]

| $\beta$     | Зміна ціни акції     | Інтерпретація                                                                   |
|-------------|----------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| $\beta = 1$ | Відповідно до ринку  | Доходність дорівнює ринковій                                                    |
| $\beta > 1$ | Відповідно до ринку  | Коливання рівня доходності вище ринкової амплітуди                              |
| $\beta < 1$ | Відповідно до ринку  | Коливання рівня доходності нижче ринкової амплітуди                             |
| $\beta = 0$ | Не корелюється       | Відповідає ринковому ризику                                                     |
| $\beta < 0$ | Протилежне ринковому | Коливання рівня доходності відбувається у протилежний від загального тренду бік |

$\beta$  – спеціальний коефіцієнт, який вимірює ризикованість інструмента. Тоді як попередні елементи формули прості, зрозумілі, а знайти їх досить просто,  $\beta$  для підприємства ПАТ «Укрнафта» необхідно розрахувати на основі даних табл. 1.

Отже, за допомогою функції в «Excel» будуюмо графік, визначаємо лінію регресії та отримуємо  $\beta$ -коефіцієнт для підприємства ПАТ «Укрнафта» (рис. 1).

Вищевикладена модель демонструє взаємозв'язок темпів приросту індексу ПФТС і доходності акцій ПАТ «Укрнафта», де вісь ординат – це доходність акцій ПАТ «Укрнафта», вісь абсцис – темп приросту індексу ПФТС.

Ця сформована пряма лінія є прямою лінією регресії двох масивів даних: прибутковості індексу і акції. Графічне відображення взаємозв'язку цих масивів дасть певну сукупність, а лінія регресії дасть нам формулу. Потім з формули визначаємо коефіцієнт  $\beta$ .

Використаємо такі дані для розрахунку справедливої норми прибутковості акцій ПАТ «Укрнафта» за допомогою моделі оцінки капітальних активів:

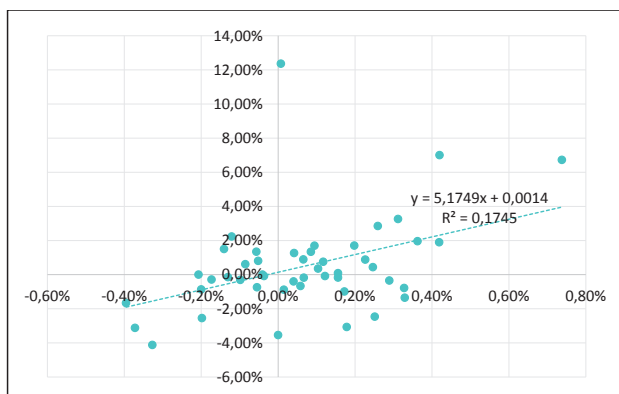
Дб/р – безризиковий дохід = 14,99%;

Таблиця 2

Дані для розрахунку  $\beta$ -коефіцієнта для ПАТ «Укрнафта»

| Дата                 | Індекс ПФТС | Ціна акцій ПАТ «Укрнафта», грн. | Темп приросту індексу ПФТС, % | Доходність акцій ПАТ «Укрнафта», % |
|----------------------|-------------|---------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|
| 14 березня 2017 року | 274,07      | 127,6                           | -0,10%                        | -0,31%                             |
| 13 березня 2017 року | 274,34      | 128                             | -0,33%                        | -4,12%                             |
| 10 березня 2017 року | 275,24      | 133,5                           | 0,06%                         | -0,67%                             |
| 9 березня 2017 року  | 275,08      | 134,4                           | -0,13%                        | -0,15%                             |
| 7 березня 2017 року  | 275,44      | 134,6                           | 0,25%                         | -2,46%                             |
| 6 березня 2017 року  | 274,75      | 138                             | -0,21%                        | 0,00%                              |
| 3 березня 2017 року  | 275,32      | 138                             | 0,09%                         | 1,69%                              |
| 2 березня 2017 року  | 275,06      | 135,7                           | 0,18%                         | -3,07%                             |
| 1 березня 2017 року  | 274,57      | 140                             | 0,01%                         | 12,36%                             |
| 28 лютого 2017 року  | 274,55      | 124,6                           | 0,04%                         | -0,40%                             |
| 27 лютого 2017 року  | 274,44      | 125,1                           | 0,07%                         | 0,89%                              |
| 24 лютого 2017 року  | 274,26      | 124                             | 0,33%                         | -1,35%                             |
| 23 лютого 2017 року  | 273,36      | 125,7                           | 0,20%                         | 1,70%                              |
| 22 лютого 2017 року  | 272,82      | 123,6                           | -0,12%                        | 2,23%                              |
| 21 лютого 2017 року  | 273,15      | 120,9                           | 0,12%                         | 0,75%                              |
| 20 лютого 2017 року  | 272,83      | 120                             | -0,04%                        | -0,08%                             |
| 17 лютого 2017 року  | 272,93      | 120,1                           | -0,05%                        | -0,74%                             |
| 5 січня 2017 року    | 265,67      | 104,4                           | 0,04%                         | 1,26%                              |
| 4 січня 2017 року    | 265,56      | 103,1                           |                               |                                    |





**Рис. 1. Однофакторна модель взаємозв'язку темпів приросту індексу ПФТС і доходності акцій підприємства ПАТ «Укрнафта» (4 січня 2017 року – 14 березня 2017 року)**

Др – індекс прибутковості ПФТС = 16,31%;  
 $\beta$  – спеціальний коефіцієнт «бета» для ПАТ «Укрнафта» = 5,1749.

Таким чином, можемо визначити норму доходності акцій ПАТ «Укрнафта»:

$$Д = 14,99 + 5,1749(16,31 - 14,99) = 14,99 + 6,83 = 21,82\%. (2)$$

Отримані результати свідчать про те, що справедлива норма прибутковості акції ПАТ «Укрнафта» повинна скласти 21,82%, з яких 14,99% – це безризиковий дохід, а 6,83% – компенсація ризику або премія за ризик. Насправді акція ПАТ «Укрнафта» принесла своїм акціонерам станом на 14 березня 2017 року 23,1%, що говорить про те, що акція ПАТ «Укрнафта» дуже приваблива з точки зору відношення прибутку до ризику.

#### Список використаних джерел:

1. Шелудько В.М. Финансовый рынок : [навч. посібник] / В.М. Шелудько. – К. : Кондор, 2002. – 535 с.
2. Терещенко О.О. Финансовая діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посібник] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
3. Офіційний сайт ПАТ «Фондова біржа ПФТС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pfts.ua>.
4. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
5. Информационный портал о личных инвестициях и финансах InvestFunds [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investfunds.ua>.

**Аннотация.** В статье проанализирована суть модели CAPM. Приведены определения понятия модели оценки капитальных активов и история его возникновения. Определены основные исходные положения данной модели. С помощью модели CAPM рассчитана доходность акций предприятия ПАО «Укрнафта». Апробированная модель предполагает использование данных по безрисковой ставке доходности, то есть ставке трехлетних государственных облигаций, определение доходности фондовой биржи и расчет  $\beta$ -коэффициента. Установлено, что норма доходности акций предприятия ПАО «Укрнафта» меньше фактической доходности, что свидетельствует о привлекательности акций для акционеров.

**Ключевые слова:** модели оценки капитальных активов (CAPM), безрисковая ставка доходности, норма доходности,  $\beta$ -коэффициент, индекс ПФТС, уровень рисков.

**Summary.** The article analyzes the essence of the model CAMP. An evaluation model definition of capital assets and the history of its occurrence. The basic assumptions of this model. Using the model calculated yield CAMP shares of PJSC «Ukrnafta». Proven model involves the use of data on the risk-free rate of return, i.e. the rate of three-year government bond yield determination of the stock exchange and the calculation of  $\beta$ -coefficient. Established that the rate of return shares of PJSC «Ukrnafta» is less than the actual yield, indicating the attractiveness of shares to shareholders.

**Key words:** techniques of capital assets (CAPM), risk-free rate of return, rate of return,  $\beta$ -factor, index PFTS risk.

Отже, очікувана рентабельність окремого виду капітальних активів за умови, що всі можливості диверсифікації вичерпані, залежить від таких чинників:

- безризикова процентна ставка на ринку капіталів;
- бета-коефіцієнт (рівень систематичного ризику, властивого для активу);
- очікувана середня прибутковість максимально диверсифікованого ринкового портфеля інвестицій.

Варто зазначити, що використання в процесі оцінки бізнесу моделі САРМ у вітчизняних умовах вкрай складне. Викривлення інформації, характерні сьогодні для фондового ринку, і брак інформації вимагають від оцінювача особливої уваги під час використання моделі.

**Висновки.** Модель оцінювання капітальних активів (САРМ) може допомогти визначитися з підбором акцій в інвестиційний портфель. Ця модель демонструє пряме сполучення між ризиком цінного паперу та її прибутковістю, що дає їй змогу показати справедливу прибутковість щодо наявного ризику і навпаки. Використання цієї фінансової моделі оцінки капітальних активів з іншими стратегіями і методами підбору дає змогу сформувати прибутковий портфель.

Наведений приклад розрахунків дає підстави зробити такі висновки щодо застосування моделі для оцінки активів підприємствами України: передбачити прибутковість фінансових інструментів на вітчизняному ринку досить важко, оскільки жодна модель не може врахувати усіх факторів, що впливають на ціни за сучасних політичних та економічних умов. Обвал ринку не може передбачити жодна модель. Проте за допомогою моделі САРМ можна визначити ступінь залежності прибутковості активу від ринкової прибутковості. Якщо в модель закладені адекватні оцінки ринкової і безризикової прибутковості, то передбачена прибутковість активу може служити індикатором для інвестора під час прийняття рішення про купівлю або продаж цінних паперів.

Лещук Г. В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
Прикарпатського інституту імені Михайла Грушевського  
Міжрегіональної академії управління персоналом

Leshchuk H. V.

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of Department of Economy and Enterprise  
Carpathian Institute named after M. Grushevskiy  
of the Interregional Academy of Personnel Management

## ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

### INVESTMENT DEVELOPMENT OF MODERN REGIONAL INFRASTRUCTURE

**Анотація.** У статті проведено дослідження теоретико-методологічних особливостей функціонування регіональної інфраструктури, а також впливу на її розвиток взаємозв'язку факторів ризиків та критеріїв інвестиційної привабливості. Виявлено основні проблеми інвестиційної діяльності в інфраструктурі регіону, сучасні інструменти управління розвитком територій, пов'язаних із формуванням інвестиційного потенціалу регіону, залученням обсягів фінансових ресурсів, політикою державного регулювання. Розглянуто інструменти та механізми регулювання інвестиційних процесів регіону. Сформовано заходи щодо формування механізму управління інвестиційною діяльністю розвитку регіональної інфраструктури.

**Ключові слова:** інвестиційний розвиток, інфраструктура, регіон, механізми, інструменти.

**Вступ та постановка проблеми.** В сучасних умовах регіональна інфраструктура є одним із пріоритетних чинників соціально-економічного розвитку регіону через забезпечення функціонування усіх секторів економіки, що створює умови для своєчасної адаптації галузей економіки регіону до змін навколишнього середовища, подальших ринкових трансформацій та зумовлює необхідність проведення системної інвестиційної політики, підвищення інвестиційної привабливості за допомогою реалізації відповідних стратегічних інвестиційних проєктів та програм. Недостатні капіталовкладення в розвиток інфраструктури, відсутність виваженої, комплексної та системної підтримки з боку регіональної влади й держави сприяють нагромадженню негативних зрушень, підвищенню впливу факторів інвестиційних ризиків, формують механізми гальмування в розвитку регіону й зниження його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вітчизняній науковій літературі дослідженню питань щодо особливостей функціонування, складових та видів інфраструктури присвячено праці таких авторів, як, зокрема, М. Герасимчук, А. Гриценко, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Злупко, В. Куценко, В. Пила, С. Писаренко, О. Чмир, І. Школа, В. Красовський. Проте теоретичні питання особливостей інфраструктурного забезпечення регіонального розвитку та напрямів їх реалізації носять фрагментарний характер та потребують більш глибокого наукового дослідження у вимірі інвестиційного забезпечення та шляхів підвищення інвестиційної привабливості сучасної регіональної інфраструктури із пошуком напрямів зниження інвестиційних ризиків.

**Метою роботи** є дослідження теоретико-методологічних особливостей функціонування регіональної інфраструктури, а також впливу на її розвиток взаємозв'язку факторів ризиків та критеріїв інвестиційної привабливості; встановлення основних проблем інвестиційної діяльності в інфраструктурі регіону, сучасних інстру-

ментів управління інвестиційним розвитком територій, пов'язаних із формуванням інвестиційного потенціалу регіону, залученням обсягів фінансових ресурсів, політикою державного регулювання; визначення інструментів та механізмів регулювання інвестиційних процесів регіону; створення заходів щодо формування механізму управління інвестиційною діяльністю розвитку регіональної інфраструктури.

**Результати дослідження.** Розвиток регіональної інфраструктури має свої особливості, що впливають зі зростаючої ролі регіону в господарському розвитку, ступеня його економічної самостійності, забезпеченості цієї самостійності нормативно-правовою, матеріальною, фінансовою та кадровою базою. Кожний регіон є складовою частиною єдиного господарського комплексу країни, саме тому заходи щодо розвитку регіонального господарства, його структури мають співвідноситися з роллю, яку відіграють регіони в єдиному господарському процесі. Становлення сучасної регіональної інфраструктури, яка відповідає вимогам ринку, є одним з ключових моментів соціально-економічного розвитку регіонів.

Детальний огляд вітчизняної та зарубіжної наукової економічної літератури вказує на неоднозначність та відмінності у розумінні сутності поняття «інфраструктура». Економічна категорія «інфраструктура» є досить вивченою, проте науковий пошук у цій сфері характеризується множинністю методологічних підходів та авторських позицій, що ускладнює їх узагальнення.

Лінгвістична сутність терміна «інфраструктура» у перекладі з латини означає «основу», «фундамент». Проте ще на початку ХХ ст. інфраструктура була синонімом поняття «забезпечення» і застосовувалася здебільшого у військовій термінології. Сучасні наукові підходи до трактування сутності поняття «інфраструктура регіону» ґрунтуються на узагальненні досягнень науковців у цій сфері та фундаментальних працях з регіональної економіки.

Зокрема, Л. Сотниченко у своїй науковій праці поняття «інфраструктура регіону» визначає як сукуп-

ність усіх відповідних детермінант, таких як інституціональні правила й інструкції, що законодавчо регулюють соціально-економічну діяльність регіону, чисельність та властивості людського капіталу, матеріально-технічний капітал, які в сукупності визначають рівень розвитку потенціалу регіону й забезпечують його конкурентоспроможність [1, с. 7].

Н. Іванова у контексті узагальнення процесів інфраструктурного забезпечення без їх адаптації до умов, притаманних конкретній регіональній господарській системі, вважає необхідним встановити дефініцію концепту «інфраструктурна сфера регіональної економіки» як складової частини суспільних відносин, базису забезпечення процесів життєдіяльності та створення умов для сталого розвитку регіону на основі розширеного відтворення продуктивних сил через виконання функцій соціальною, інституціональною, виробничою та ринковою підсистемами. Система інфраструктурного забезпечення регіону є просторово окресленою сукупністю об'єктів і форм економічної діяльності, які гармонізують процеси суспільного виробництва і споживання та створюють сприятливі умови для життєдіяльності населення [2, с. 8].

Представлені підходи сучасних авторів досить широко характеризують сутність дефініції «інфраструктура регіону», проте з позиції інвестиційного розвитку та акумулювання фінансових ресурсів сучасна регіональна інфраструктура повинна ґрунтуватись на умовах створення сприятливого інвестиційного клімату та середовища; збалансування загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів з визначенням пріоритетних напрямів регіонального розвитку, тобто напрямів соціально-економічної політики, що найбільшою мірою сприятимуть досягненню поставлених поточних та довгострокових цілей соціально-економічного розвитку інфраструктури регіону; формування інвестиційного потенціалу регіону й підвищення інвестиційної привабливості шляхом зменшення негативного впливу інвестиційних ризиків, що повною мірою впливатиме на формування валового регіонального продукту.

Фактично інвестиційна привабливість будь-якої країни чи регіону заснована на двох складових: інвестиційному потенціалі та інвестиційному ризику. Інвестиційний потенціал регіону визначається основними макроекономічними характеристиками, насиченістю території факторами виробництва (ресурсно-сировинними, трудовими, фінансовими), розміром та динамікою споживчого попиту населення тощо. Рівень інвестиційного ризику відображає вірогідність втрати інвестицій чи доходу від них. У тому чи іншому регіоні цей ризик визначається загальноекономічними (тенденції в економічному розвитку регіону), фінансово-валютними (ступінь збалансованості регіонального бюджету чи фінансів підприємств), політичними (розподіл політичних симпатій населення за результатами останніх парламентських виборів, легітимність місцевої влади), законодавчими, соціальними (рівень соціальної напруги), екологічними, кримінальними та іншими чинниками. Таким чином, рівень інвестиційної привабливості загалом визначається співвідношенням інвестиційного ризику та інвестиційного потенціалу, тобто тим, наскільки з огляду на наявний стан та перспективи майбутнього розвитку регіону ризику, пов'язані з інвестуванням в даний регіон, компенсуються надходженнями, які на ці інвестиції можна отримати. Інвестиційна привабливість є відносною категорією, яка відображає погляди певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня ризику, рівня прибутковості та вартості фінансових ресурсів у тому чи іншому регіоні [3, с. 255–256].

Дефініція «інвестиційна привабливість регіону» визначається також як сукупність багатьох об'єктивних ознак, засобів і обмежень, що зумовлюють можливість залучення інвестицій в регіон. Як зазначає О. Бражко, інвестиційна привабливість у загальному сенсі – це інтегральна характеристика, достатня соціально-економічна, організаційно-правова, морально-психологічна і суспільно-політична зацікавленість суб'єкта інвестиційної діяльності вкладати свої кошти у той або інший об'єкт [4].

Таким чином, інвестиційна привабливість регіону – це сукупна характеристика певного регіонального простору з погляду інвестиційного клімату, аналізу рейтингового місця регіону в економіці країни, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, рівня перспективності розвитку регіону, рівня державної підтримки в регіоні, значимості впливу адміністративних бар'єрів, можливостей залучення фінансових ресурсів, що істотно впливають на формування прибутковості засобів, які вкладуються, та інвестиційних ризиків. Наведене вище дає змогу зробити висновок про те, що поняття «інвестиційна привабливість» означає наявність таких умов інвестування, які впливають на переваги інвестора у виборі певного об'єкта (регіону) інвестування. При цьому на інвестиційну привабливість впливають такі фактори: політичні, які визначають можливість втрат інвестицій внаслідок дестабілізації ситуації в країні; економічні, які визначають сучасний економічний стан розвитку території, рівень фіскального навантаження на певній території, стратегічні можливості регіонального ринку; нормативно-правові, які передбачають додержання нормативних законів, підзаконних актів; інфраструктурні, які визначають забезпеченість регіону об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури; природоохоронні, які включають інформацію про ступінь забрудненості території; демографічні, які досліджують чисельність населення, статевовікову характеристику, зайнятість населення, тривалість життя; природно-кліматичні (географічні), які вивчають економіко-географічне положення регіону, його кліматичні умови, можливість появи надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру тощо.

Корелюючи вищезазначене з властивостями інфраструктури як економічної категорії та тенденціями регіоналізації, можна сказати, що концептуальні положення інфраструктурних трансформацій регіонального простору становлять таке: регіональна виробнича інфраструктура виступає як цілісна відкрита система та одночасно підсистема у складі господарського комплексу країни і глобального економічного простору; інфраструктурні трансформації покликані підтримати відкритість економіки регіону та забезпечити раціоналізацію його участі у міжрегіональній взаємодії; одним з головних орієнтирів структурних трансформацій та зміни міжгалузевих пропорцій в інфраструктурному обслуговуванні регіонів є обраний євроінтеграційний вектор України; стратегічним пріоритетом виступає гармонізація векторів і тенденцій регіонального та інфраструктурного розвитку; забезпечення відповідності інфраструктурних технологій принципам інноваційності та прогресивності розробок і науково-технічних досягнень; пріоритетне посилення та гармонізація міжсекторальної взаємодії у регіональній інфраструктурі, розгляд останньої не у вигляді сукупності галузей, а у формі інтегративного утворення [5, с. 79–80].

Отже, проведене дослідження сутності дефініції «інфраструктура регіону», взаємозв'язку «інвестиційна привабливість – інвестиційний потенціал – інвестиційні ризики» дає змогу сформулювати процес управління інвестиційною діяльністю розвитку регіональної інфраструк-

тури за принципом проектного підходу таким чином (рис. 1). Узагальнений процес управління інвестиційною діяльністю розвитку регіональної інфраструктури повинен ґрунтуватись на чіткості стратегічних інвестиційних цілей і напрямів інвестиційної діяльності за унеможливлення відхилення від них; об'єктивності критеріїв і процедур відбору інвестиційних проектів; орієнтації на кінцевий результат шляхом забезпечення цілісності ланцюга підтримки інвестиційного проекту на усіх етапах його реалізації; самоокупності без максимізації доходності; приватно-державному партнерстві у фінансуванні регіональних інвестиційних проектів; імплементації механізму регіонального контролю і нагляду; прозорості та

постійному моніторингу інвестиційної діяльності; гнучкості використовуваних засобів підтримки.

Окрім цього, розвиток та стимулювання інвестиційної привабливості (потенціалу) регіонів необхідно здійснювати за допомогою багатовекторної та комплексної політики, зокрема в таких напрямках: прогнозування економічних, соціальних, політичних, технологічних умов; аналізування ступеня впливу найважливіших тенденцій та оцінки нестабільності в цьому регіоні; аналізування факторів, що визначають попит, і оцінювання можливих змін в наявних тенденціях попиту.

**Висновки.** Таким чином, ефективність управління інвестиційним розвитком сучасної регіональної інфра-



Рис. 1. Процес управління інвестиційною діяльністю розвитку регіональної інфраструктури



структури забезпечується за рахунок орієнтації реалізованої інвестиційної політики на досягнення стратегічних цілей програм та проєктів регіону. Чітко визначаючи цілі, результати та вигоди інвестиційних проєктів, а також враховуючи взаємозв'язок «інвестиційна привабливість – інвестиційний потенціал – інвестиційні ризики», регіональні органи самоврядування та потенційні інвестори зможуть визначати й реалізовувати пріоритетні напрями розвитку інфраструктури регіону, що найбільшою мірою сприятимуть досягненню поставлених поточних та довгострокових цілей соціально-економічного розвитку інфраструктури регіону і при цьому визначатимуть шляхи ефективного формування валового регіонального продукту. Отже, застосування регіональними інститутами наведеного підходу в управлінні інвестиційною діяльністю регіону сприятиме досягненню підвищення обґрунтованості інвестиційного планування; зниженню інвестиційних ризиків; максимізації ефективності забезпечення інвестиційними ресурсами всіх учасників інвестиційної діяльності регіону; створенню бази, яка б забезпечувала гарантії іноземним інвестиціям; формуванню позитивного та сприятливого іміджу регіонів у сфері розвитку інфраструктури; створенню сприятливого інвестиційного клімату; гарантуванню недоторканості

інвестицій та прав власності для інвесторів; сприянню впливу капітальних інвестицій не тільки у реконструкцію, але й будівництво, створення сучасних виробничих та соціальних комплексів.

При цьому стратегічним завданням управління інвестиційним розвитком сучасної регіональної інфраструктури є створення системних і комплексних передумов для розвитку інвестиційного потенціалу регіону та підвищення його інвестиційної привабливості як одного із пріоритетних напрямів для соціально-економічного зростання регіону та наповнення бюджетів всіх рівнів. Ступінь інвестиційної привабливості інфраструктури регіону є визначальною умовою активної інвестиційної діяльності й ефективного соціально-економічного розвитку регіональної економіки, а також результативністю функціонування регіонального відтворювального комплексу та інтенсивності залучення ресурсів.

Досліджені та проаналізовані особливості інвестиційного розвитку сучасної регіональної інфраструктури будуть покладені в основу майбутніх наукових досліджень щодо розроблення методів та інструментів зниження регіональних інвестиційних ризиків та підвищення інвестиційної привабливості інфраструктури регіону.

#### Список використаних джерел:

1. Сотниченко Л. Забезпечення конкурентоспроможності регіону на засадах розвитку його інфраструктури : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Л. Сотниченко ; Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля Міністерства освіти і науки України. – Сєвєродонецьк, 2016. – 38 с.
2. Іванова Н. Методологічні засади забезпечення модернізації інфраструктурної сфери регіональної економіки в умовах євроінтеграції : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Н. Іванова ; Чернігівський національний технологічний університет. – Чернігів, 2016. – 40 с.
3. Васильєв О. Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України : [монографія] / О. Васильєв. – Х. : ХНАМГ, 2007. – 341 с.
4. Бражко О. Особливості формування оцінки інвестиційної привабливості економіки / О. Бражко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 12. – С. 16–20.
5. Економічний простір регіону в інтеграційній стратегії розвитку : [колективна монографія] / за заг. ред. М. Бутка. – К. : Кондор-Видавництво, 2016. – 432 с.

**Анотація.** В статті проведено дослідження теоретико-методологічних особливостей функціонування регіональної інфраструктури, а також вплив на її розвиток взаємозв'язку факторів ризиків і критеріїв інвестиційної привабливості. Виявлені основні проблеми інвестиційної діяльності в інфраструктурі регіону, сучасні інструменти управління розвитком територій, пов'язані з формуванням інвестиційного потенціалу регіону, залученням обсягів фінансових ресурсів, політикою державного регулювання. Розглянуті інструменти і механізми регулювання інвестиційних процесів регіону. Сформульовані заходи по формуванню механізму управління інвестиційною діяльністю розвитку регіональної інфраструктури.

**Ключевые слова:** інвестиційне розвиток, інфраструктура, регіон, механізми, інструменти.

**Summary.** The article presents the theoretical and methodological peculiarities of the functioning of regional infrastructure and its impact on the development of the relationship of risk factors and criteria for investment attractiveness. The basic problem of investment activity in regional infrastructure, modern tools of administration of investment development at the areas related to the investment potential formation in the region, involving amounts of financial resources and policy of state regulation are revealed. Generalization of the tools and methods of regulation of management processes of investment activity on development of regional infrastructure is proposed.

**Key words:** investment development, infrastructure, region, mechanisms, tools.

**Лизунова О. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту  
Індустріального інституту*

*Донецького національного технічного університету*

**Пуханов О. О.**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри електромеханіки та автоматизації  
Індустріального інституту*

*Донецького національного технічного університету*

**Lizunova O. M.**

*PhD, Associate Professor,  
Associate Professor of Management  
Industrial Institute  
Donetsk National Technical University*

**Pukhanov O. O.**

*PhD in Economics,  
Senior Lecturer, Department of Electromechanics and Automation  
Industrial Institute  
Donetsk National Technical University*

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### ENSURING THE EFFECTIVENESS OF THE COMPANY

**Анотація.** У статті розглянуті проблеми ефективного управління промисловими підприємствами. В роботі порівнюються погляди зарубіжних і вітчизняних спеціалістів щодо вирішення проблеми управління ефективністю діяльності. В роботі відображені причини необхідності управління результативністю діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання. Розглянута ефективність діяльності підприємства з точки зору прибутковості.

**Ключові слова:** прибутковість, потенціал підприємства, технологія управління, фактори управління, результативність, споживання ресурсів.

**Вступ та постановка проблеми.** Останніми роками у зв'язку з підвищенням цін на ресурси, загостренням конкурентної боротьби стало активно використовуватися поняття управління ефективністю виробництва. Міжнародний досвід показує, що промислові підприємства, які серйозно ставляться до управління прибутковістю, досягають зниження витрат на ресурси майже на третину. Підвищення ефективності відіграє важливу роль у переході до нової інноваційної економіки, пріоритетом якої є сталий розвиток. Тому проблема управління ефективністю діяльності підприємств є досить актуальною.

Проблема забезпечення ефективності підприємства у теперішніх умовах розвитку економіки набуває особливої актуальності, оскільки наслідки неправильно обраної стратегії і тактичної діяльності підприємства в умовах висококонкурентного середовища стають критичними та загрожують його існуванню. Управління підприємством визначає основні напрями його розвитку, можливості та ризики, пов'язані із зовнішнім середовищем та внутрішніми процесами. Ефективне керування сприяє формуванню довгострокової конкурентної переваги, що визначає позиції підприємства в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

Проте навіть досконало розроблене стратегічне управління не може бути ефективно впровадженим без науково-обґрунтованого механізму його реалізації. Це потребує розроблення спеціального інструментарію управління, здатного забезпечити ефективність діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В багатьох дослідженнях розглядаються обставини, що впливають на управління ефективністю промислового підприємства. Остання світова фінансово-економічна криза, що спричинила негативний вплив на підприємства України, носить глобальний характер, обумовлений безліччю об'єктивних і суб'єктивних причин. Більшість вітчизняних і зарубіжних дослідників схильна розглядати як головні її фактори параметри, що пов'язані з циклічним розвитком економіки, і насамперед перенакопичення фінансового капіталу, його віртуалізація і пов'язані з цим «піраміди» боргових зобов'язань і деривативів, що привели до переінвестування в окремих галузях економіки [1].

Складовою частиною формування механізму керування підприємства служить систематизація факторів підвищення ефективності. Однак поки така систематизація відсутня, хоча в багатьох дослідженнях [2] розглядаються обставини, що впливають на ефективність споживання ресурсів підприємств. Наприклад, у роботі Т.М. Поспелова виділені нормування видатку ресурсів, цінове й тарифне регулювання, бюджетна політика, грошово-кредитна система [3]. Але тут відсутній будь-який методологічний підхід або ознака виділення факторів. К.Б. Лейкіна, вивчаючи можливі резерви зниження втрат ресурсів, виділяє стабільність якості; удосконалення технологічних процесів; утилізацію вторинного тепла; модернізацію й відновлення фонду устаткування; запобігання прямих втрат; впровадження енергозберігаючих технологій [4]. К.Б. Лейкіна не використовує яку-небудь ознаку, тому

причинно-наслідковий зв'язок відсутній, оскільки такий фактор, як «модернізація й відновлення фонду устаткування», припускає впровадження енергозберігаючих технологій, а отже, і енергоефективність устаткування, що запобігає прямию втратам і вимагає подальшого вдосконалення технологічних процесів. Все це – ланки одного ланцюга, де детермінанта – «модернізація й відновлення фонду устаткування». Все інше – результат модернізації й відновлення. І.Д. Гайнуліллі у своїй роботі [5] такі фактори, як «наявність системи заохочення пропозицій персоналу по економії ресурсів» і «наявність системи заохочення економію ресурсів через фонд заробітної плати підрозділів», пропонує вважати самостійними, а такий підхід є методично помилковим.

Короткий огляд відомої літератури щодо систематизації доводить, що всі підходи фрагментарні, розглядаються поза рамками методології системного підходу, тому відсутній зв'язок економіки споживання ресурсів й організації поведінки підприємства з зовнішнім середовищем.

Мета роботи. Нині об'єктивною необхідністю є зменшення ризику прийняття невірних рішень шляхом переходу на наукові методи управління, широке застосування досвіду провідних технологій управління. Простежуючи еволюцію поглядів на поняття ефективності підприємства, можна відзначити, що на нинішньому етапі розвитку ринкових відносин склалися об'єктивні передумови для сучасної концепції ефективності господарюючих суб'єктів. Сьогодні політику підприємства слід розглядати в рамках промислової політики, яка здобуває нові риси, і у взаємозв'язку з нею. В сучасних умовах вона стимулює прогресивні структурні зрушення в реальному виробництві та впливає на ефективність діяльності. Обґрунтування необхідності нової концепції керування як методологічної основи підвищення ефективності викликало необхідність систематизації факторів для керування ефективністю підприємства. Розгляд проблем управління ефективністю діяльності підприємства та шляхів їх вирішення є метою статті.

**Результати дослідження.** Наявність органічного зв'язку між економічною ситуацією в державі та рівнем прибутковості потребує підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства. Промислові підприємства України функціонують в складних умовах господарювання. Тому вони, розробляючи управлінські рішення, повинні спрямовувати свої дії на укріплення фінансово-майнового стану та формування стратегічного потенціалу, здатного адаптуватися до несприятливих факторів зовнішнього середовища.

Незважаючи на різноманіття факторів за сферами діяльності підприємства, в основі ефективного управління діяльністю лежить індивідуальний набір факторів, які повинні бути в полі зору менеджменту підприємства, оскільки під впливом тих або інших факторів формується виробничий потенціал, а він повинен бути вчасно реалізований для підвищення конкурентоспроможності й стійкого соціально-економічного розвитку підприємства, а якщо ні, то ріст потенціалу характеризує зниження ефективності керування підприємством.

Єдність принципових основ організації виробництва дає змогу виділити фактори ефективності за такими основними сферами діяльності підприємства, як економічна, виробнича, організаційна, соціальна, екологічна й правова. Особливістю систематизації факторів ефективності є те, що вони розглядаються у взаємозв'язку з факторами, характерними для ринкової економіки: попит та пропозиція на продукцію й ресурси, доступ до ринку ресурсів і нових технологій.

Єдність принципових основ організації виробництва дає змогу також визначити фактори ефективності у виробничій сфері підприємства, такі як структура промислового виробництва; завантаження виробничих потужностей; ступінь фізичного й морального зношування основних фондів; матеріалоемність виробництва; технологічна трудомісткість виробництва; впровадження прогресивних технологічних процесів; використання менш ресурсоемних матеріалів; зниження всіх видів втрат виробництва; укрупнення одиничних потужностей і реалізація інших способів концентрації виробництва; рівень електрифікації промислового виробництва; технологічне комбінування виробництва. Фактори цієї сфери діяльності є визначальними під час формування й реалізації програм щодо економії витрат підприємства.

У сучасних ринкових умовах необхідність управління ефективністю на підприємствах України визначається багатьма причинами, серед яких слід назвати невизначеність майбутнього, ризики, координуючу роль плану та оптимізацію екологічних наслідків, а також потребу у фінансових ресурсах. З метою побудови моделі формування стратегії підприємства проаналізуємо фактори зовнішнього та внутрішнього оточення. Так, фактори зовнішнього впливу доцільно поділяти на фактори макросередовища (економічні, політичні фактори та фактори державного регулювання), галузевого та конкурентного оточення підприємства. Фактори внутрішнього впливу націлені на визначення ступеня відповідності майбутньої стратегії розвитку промислового підприємства і досягнення стратегічних цілей згідно з кожним функціональним напрямом діяльності: загального управління, економіки та фінансів, дослідження та технологічних розробок, виробництва, маркетингу та збуту, управління персоналом. Виокремлення та оцінка факторів зовнішнього середовища та внутрішнього впливу дають змогу визначити процес управління ефективністю підприємства, обґрунтувати організаційно-економічні передумови розробки стратегії діяльності.

Управління ефективністю роботи підприємства передбачає урахування основних положень теорії максимізації прибутку. Підприємство повинно працювати таким чином, щоб забезпечити максимальний дохід його власникам. У рамках традиційної неокласичної економічної моделі передбачається, що будь-яке підприємство існує для того, щоб максимізувати прибуток у довгостроковій перспективі. При цьому як орієнтир розглядається прибуток середній для галузі або той прибуток, що об'єктивно задовольняє власників.

Незважаючи на різноманіття факторів за сферами діяльності підприємства, в основі ефективного управління діяльністю лежить індивідуальний набір факторів, які повинні бути в полі зору менеджменту підприємства, оскільки під впливом тих або інших факторів формується виробничий потенціал, а він повинен бути вчасно реалізований для підвищення конкурентоспроможності й стійкого соціально-економічного розвитку підприємства, а якщо ні, то ріст потенціалу характеризує зниження ефективності керування підприємством.

Єдність принципових основ організації виробництва дає змогу виділити фактори ефективності за такими основними сферами діяльності підприємства, як економічна, виробнича, організаційна, соціальна, екологічна й правова. Особливістю систематизації факторів ефективності є те, що вони розглядаються у взаємозв'язку з факторами, характерними для ринкової економіки: попит та пропозиція на продукцію й ресурси, доступ до ринку ресурсів і нових технологій.

Єдність принципових основ організації виробництва дає змогу також визначити фактори ефективності у виробничій сфері підприємства, такі як структура промислового виробництва; завантаження виробничих потужностей; ступінь фізичного й морального зношування основних фондів; матеріалоємність виробництва; технологічна трудомісткість виробництва; впровадження прогресивних технологічних процесів; використання менш ресурсоємних матеріалів; зниження всіх видів втрат виробництва; укрупнення одиничних потужностей і реалізація інших способів концентрації виробництва; рівень електрифікації промислового виробництва; технологічне комбінування виробництва. Фактори цієї сфери діяльності є визначальними під час формування й реалізації програм щодо економії витрат підприємства.

У сучасних ринкових умовах необхідність управління ефективністю на підприємствах України визначається багатьма причинами, серед яких слід назвати невизначеність майбутнього, ризики, координуючу роль плану та оптимізацію екологічних наслідків, а також потребу у фінансових ресурсах. З метою побудови моделі формування стратегії підприємства проаналізуємо фактори зовнішнього та внутрішнього оточення. Так фактори зовнішнього впливу доцільно поділяти на фактори макросередовища (економічні, політичні фактори та фактори державного регулювання), галузевого та конкурентного оточення підприємства. Фактори внутрішнього впливу націлені на визначення ступеня відповідності майбутньої стратегії розвитку промислового підприємства і досягнення стратегічних цілей згідно з кожним функціональним напрямом діяльності: загального управління, економіки та фінансів, дослідження та технологічних розробок, виробництва, маркетингу та збуту, управління персоналом. Виокремлення та оцінка факторів зовнішнього середовища та внутрішнього впливу дає змогу визначити процес управління ефективністю підприємства, обґрунтувати організаційно-економічні передумови розробки стратегії діяльності.

Управління ефективністю роботи підприємства передбачає урахування основних положень теорії максимізації прибутку. Підприємство повинно працювати таким чином, щоб забезпечити максимальний дохід його власникам. У рамках традиційної неокласичної економічної моделі передбачається, що будь-яке підприємство існує для того, щоб максимізувати прибуток у довгостроковій перспективі. При цьому як орієнтир розглядається прибуток середній для галузі або той прибуток, що об'єктивно задовольняє власників.

Підвищення результативності виробничого потенціалу спрямоване на пошук шляхів більш ефективного його використання. Аналіз його складових та динаміки стає все більш актуальним, а сама ця проблема набуває народногосподарської значущості.

Економіка країни потребує структурної перебудови, значної уваги до процесів підвищення ефективності виробничої діяльності, розвитку внутрішнього ринку та експортно-орієнтованої діяльності.

Економічний потенціал будь-якого підприємства є складом його ресурсів, а саме трудових, матеріальних, фінансових та інших, наявних у розпорядженні організації для виробництва запланованих робіт і послуг [6]. Стан економічного потенціалу підприємства характеризують такі чинники і показники:

- обсяг і якість виробничих ресурсів, чисельність промислово-виробничого персоналу, склад основних виробничих фондів, величина оборотних фондів та матеріальних запасів, наявність фінансових ресурсів та нема-

теріальних активів, використання патентів, ліцензій, технологій, інформації;

- здатність персоналу підприємства до професійної діяльності у всіх сферах виробництва і на всіх рівнях управління;

- фінансовий стан підприємства, рівень поточної платіжної здібності і ліквідності, зовнішня і внутрішня заборгованість, ступінь кредитоспроможності;

- стан наукової, творчої, раціоналізаторської та інноваційної діяльності, здатність до оновлення виробництва і зміни діючої технології;

- інформаційне забезпечення маркетингової, проектної, фінансової діяльності, якість використовуваної інформації, ступінь її обґрунтованості і достовірності [7].

Проблема вимірювання ефективності діяльності досить важлива як у теоретичному, так і в практичному планах. Знання виробничих потенціалів підприємств дає змогу визначити сумарний потенціал галузі та народного господарства, створює основу для забезпечення спряженості суміжних підприємств і виробництв. Значення виробничих потенціалів підприємств необхідні для виявлення витрат виробничих ресурсів (величин його елементів), потрібних для оптимізації народногосподарських або галузевих темпів і пропорцій розвитку, визначення напрямів інвестиційної політики.

Величина виробничого потенціалу є характеристикою матеріальних умов оновлення продукції і підвищення її якості, а також може бути основою для прогнозування обсягів промислового виробництва. Уявлення про величину виробничого потенціалу підприємства та окремих його елементів дає змогу певною мірою управляти характеристиками потенціалу, в результаті чого виникає можливість цілеспрямованого впливу на віддачу виробничих ресурсів. Визначення величини потенціалу пов'язано з оцінкою вартості його елементів.

Нова концепція керування підприємствами повинна спиратися на критерії ефективності виробництва, маневреності виробництва, гнучкості стратегії. На основі цих критеріїв повинні формуватися узагальнюючі показники ефективності й ресурсозбереження, що дадуть змогу усувати протиріччя й погоджувати економічні інтереси держави як суб'єкта ринкової економіки й будь-якого суб'єкта ринкової економіки в процесі взаємодії. Необхідна інтеграція різних підходів до керування виробництва в єдину нову концепцію, що відповідає вимогам ринку й при цьому визначає стратегічні можливості для успішних внутрішніх і зовнішніх виробничо-фінансових, економічних маневрів як підприємства, так і держави.

Щоб визначити ефективність керування промисловим підприємством в сучасних умовах, необхідно вдосконалити методологію визначення кола показників і критеріїв оцінки взаємодії держави й ринкового механізму з бізнес-моделлю ефективності підприємства. Це повинно бути зроблене в рамках теорії керування. За ступенем того, як ринки стають все більш динамічними, а зміни стають несподіваними, системи керування підприємствами стають відкритими й гнучкими, а на перший план виходить такі загальні критерії, як здатність адаптуватися й вплив на ринки.

Саме такий підхід методологічно правильний для оцінки ефективності керування підприємством в сучасній економіці. Він органічно сполучає в собі парадигми традиційної ефективності й рентабельності виробництва, спрямованість на стійке задоволення ресурсних потреб і узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкової економіки, динамічність зовнішніх і внутрішніх факторів, а також їх взаємодію.



Доводиться визнати, нині економічний успіх підприємства визначають інновації. Успіх інновацій більш важливий, аніж ефект розміщення ресурсів. Найвні на підприємстві інформація та знання менш важливі, аніж здатність підприємства до генерації важливих знань, що потім матеріалізуються в інновації. Основними принципами функціонування підприємства повинні стати саморегуляція, саморозвиток [8]. Все це підтверджує обґрунтування стратегічного вибору інноваційного шляху розвитку країни. Основою інноваційного стратегічного курсу має стати спрямовування на структурну перебудову промисловості та розвиток інноваційної моделі економічного зростання, утвердження України як високотехнологічної держави. Сьогодні однією із цілей нашої держави є входження до числа провідних технологічно-розвинених країн світу. Це може стати не лише визначальною метою економічної стратегії, але й пріоритетним постулатом національної ідеї, базовою основою політизації суспільства.

Роль та значення виробничого потенціалу підприємства в суспільному виробництві не залишаються незмінними. Виробничий потенціал підприємства є матеріальною передумовою прискорення науково-технічного прогресу. Між ними існує такий взаємозв'язок: чим вищими є техніко-економічний рівень елементів потенціалу та ступінь їх використання, тим потужнішою є база (матеріально-технічна) науково-технічного прогресу, тим ширшими є горизонти впровадження його досягнень, можливості для вдосконалення та збільшення розмірів елементів виробничого потенціалу промислового підприємства. Вони взаємно вдосконалюють і розвивають один одного. Виробничий потенціал підприємства безпосеред-

ньо пов'язаний з темпами соціально-економічного розвитку країни.

Поліпшення його використання сприяє зростанню виробництва інвестиційних ресурсів і товарів народного споживання за одних і тих же витрат суспільної праці. А його якісні характеристики визначають ступінь задоволення матеріальних і духовних потреб народу і саму якість економічного та соціального зростання. Отже, розвиток виробничого потенціалу та зростання основних макроекономічних показників істотно позначаються рівні диференціації доходів населення. Економічне зростання повинне відбуватися на основі оновлення технологічної та технічної бази, а його результати повинні бути спрямовані на досягнення цілей розвитку.

**Висновки.** Аналіз теорії й практики управління ефективністю підприємства та узагальнення викладеного матеріалу дав змогу зробити такі висновки. Назріла необхідність розробки сучасних теоретико-методологічних підходів управління результативністю діяльності підприємств в теперішніх умовах господарювання. Ці питання не тільки становлять науковий інтерес, але й мають прикладне значення. Нова концепція керування ефективністю підприємства необхідна як продовження вчення про ефективний розвиток економіки промислового виробництва в рамках нової промислової політики, оскільки зовнішнє середовище сьогодні змінюється швидко, що створює більші труднощі для тактичної й стратегічної оцінки політики підприємства. Ключова ідея нової концепції керування ефективністю полягає в тому, щоб забезпечувати стійкий соціально-економічний розвиток промислового підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Макогон, Ю.В. Криза у світовій економіці: стратегічні пріоритети України / Ю.В. Макогон, М.Г. Шпундра // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1 (10). – С. 86–95. – (Соціально-економічна політика).
2. Петровська Т.Е. Альтернативні підходи до споживання вітчизняного вугілля у контексті енергетичної безпеки України / Т.Е. Петровська // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. – Вип. 21. – К., 2010. – С. 331–338.
3. Поспелов Т.М. Механізми управління споживанням ресурсами в Україні : [монографія] / Т.В. Поспелов. – Донецьк : Норд-Прес, 2014. – 350 с.
4. Лейкина К.Б. Материалоемкость и эффективность общественного производства / К.Б. Лейкина. – М. : Знание, 1981. – 64 с.
5. Гайнуллин И.Д. Современный взгляд на понятие и сущность энергоэффективности и энергоемкости / И.Д. Гайнуллин, А.В. Тарасов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mgutupenza.ru/mni/content/files/Gainylin,%20Tarasov.pdf>.
6. Кундакчан Р.М. Система экономических интересов среднего класса в концепции повышения качества жизни населения. Вопросы экономической теории. Макроэкономика / Р.М. Кундакчан // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3 (35). – С. 31–35.
7. Харченко К.В. Муниципальное стратегическое планирование: от теории к технологии : [учеб. пособие] / К.В. Харченко. – Белгород : Обл. типография, 2009. – 304 с.
8. Шляхом європейської інтеграції: стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки). – К., 2004. – 416 с.

**Аннотация.** В статье рассмотрены проблемы эффективного управления промышленными предприятиями. В работе сравниваются взгляды зарубежных и отечественных специалистов по поводу решения проблемы управления эффективностью деятельности. В работе отображены причины необходимости управления результативностью деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования. Рассмотрена эффективность деятельности предприятия с точки зрения прибыльности.

**Ключевые слова:** прибыльность, потенциал предприятия, технология управления, факторы управления, результативность, потребление ресурсов.

**Summary.** The article considers the problems of efficient management of industrial enterprises. The paper compares the points of views of Ukrainian and foreign specialists on the issue of performance management. The article reveals the reasons to manage performance of enterprise in modern conditions of managing. The efficiency of the enterprise activity from the point of view of profitability.

**Key words:** profitability, potential business, technology management, management factors, performance, resource consumption.

Головко О. П.

аспірант,

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Golovko O. P.

Postgraduate,

Classic Private University, Zaporizhzhya

## АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

## ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCE ON BUILDING INDUSTRY DEVELOPMENT

**Анотація.** В статті проаналізовано тенденції розвитку будівельної галузі України. Досліджено фактори, що впливають на стійкий розвиток будівельної галузі. Доведено, що на сьогоднішній день задача пошуку чинників впливу на розвиток будівельної галузі є вкрай актуальною та викликає певний науковий інтерес, однак, уніфікованої множини факторів, що в однаковій мірі впливають на розвиток будівництва в кожній окремій країні, не існує.

**Ключові слова:** будівельна галузь, будівництво нового житла, державне регулювання галузі, розвиток будівництва, чинники впливу.

**Вступ.** Основною діяльністю будівельної галузі є виробництво будівельної продукції та виконання будівельних робіт. Класифікатор видів економічної діяльності ДК 009:2010 відносить до будівельних робіт загальні та спеціалізовані роботи з будівництва будівель та інженерних споруд. Ця діяльність включає як нове будівництво, так і всі види ремонтних робіт та проведення реконструкцій об'єктів зі зведенням необхідних конструкцій та тимчасових об'єктів. Всі будівлі класифікуються на дві великі групи: житлові та нежитлові.

Не житлове будівництво складається з будівель сільськогосподарського призначення, промислових, торговельних, транспортних та складських приміщень. Також до його складу відносяться будівлі освітнього, медичного та соціально-культурного призначення, офісні, готельні та ресторани.

Будівництво інженерних споруд включає до свого складу окремі виробничі потужності, такі як:

- електростанції та трансформатори;
- лінії електропередач;
- магістральні газопроводи та відводи від них;
- газові та нафтові свердловини;
- автомобільні дороги з твердим покриттям;
- збірні залізобетонні конструкції та всі види будівельних матеріалів;
- будівлі зв'язку (телефонні станції тощо).

**Постановка проблеми.** Житлове будівництво виконує важливу соціальну функцію з забезпечення населення житлом як в кількісному обсязі, так і в якісному складі. Наявний житловий фонд включає до свого складу житло у міській та сільській місцевостях, з урахуванням аварійного та ветхого житлового фондів. Актуальною є задача встановлення залежності розвитку будівельної галузі України від різних чинників, що впливають на це.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідженню питань розвитку будівельної галузі економіки у сучасних умовах присвячено багато праць науковців, в тому числі Е.Е. Лемер [1], Левіт Л.Г. [7], Ажаман А.І [5], С.М. Анпілов [4], Сафонов Ю. [6] та інші. Втім, в даних працях не виділені універсальні чинники впливу на розвиток будівельної галузі як впровадних країни світу так і на Україні.

**Мета статті.** Дослідити особливості розвитку будівельної галузі України, та встановити чинники впливу на розвиток будівельної галузі.

**Основна частина.** Отримати уявлення про динаміку випуску продукції будівельної галузі України протягом 2010-2016 років у діючих цінах кожного року можна з табл. 1.

Таблиця 1

**Випуск продукції будівельної галузі України протягом 2010-2016 років у діючих цінах кожного року**

| Рік  | Обсяги виконаних робіт, млн. грн. |                   |                   |                             |
|------|-----------------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
|      | Житлові будівлі                   | Нежитлові будівлі | Інженерні споруди | Разом продукції будівництва |
| 2010 | 22076,00                          | 40449,81          | 74592,19          | 137118,00                   |
| 2011 | 22108,93                          | 49497,60          | 93385,47          | 164992,00                   |
| 2012 | 25310,89                          | 56903,31          | 102536,81         | 184751,00                   |
| 2013 | 30129,33                          | 53466,51          | 90562,16          | 174158,00                   |
| 2014 | 35923,77                          | 43076,02          | 83551,21          | 162551,00                   |
| 2015 | 45639,99                          | 49223,30          | 93731,72          | 188595,00                   |
| 2016 | 54024,17                          | 60445,07          | 106941,29         | 221410,53                   |

Тенденції розвитку будівельної галузі за даними табл. 1 представлені на рис. 1.

Аналізуючи часові ряди, представлені на рис. 3.1, можна відмітити наступні загальні тенденції розвитку, що притаманні будівельній галузі України на протязі останніх років:

1. Житлове будівництво демонструє сталу тенденцію до зростання. Середньорічний темп росту знаходиться на рівні  $\overline{T}_{жб} = \sqrt[6]{\frac{54024,17}{22076,00}} = 1,16085$ , а середньорічний темп приросту  $\overline{T}_{пр,жб} = (\overline{T}_{жб} - 1) \times 100\% = 16,085\%$ . Це означає, що середній щорічний приріст продукції будівництва у діючих цінах кожного року складав 16,085%.

2. Динаміка нежитлового будівництва та інженерних споруд мають спільні риси, а саме:

– протягом 2010-2012 років обсяги випуску продукції за обома напрямками зростали;

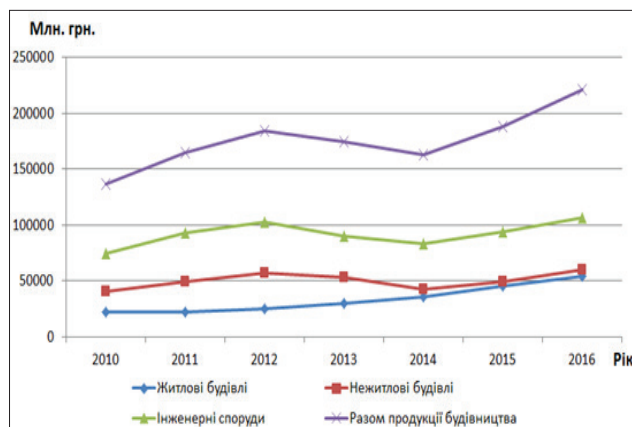


Рис. 1. Динаміка випуску продукції будівельної галузі України протягом 2010-2016 років у діючих цінах кожного року

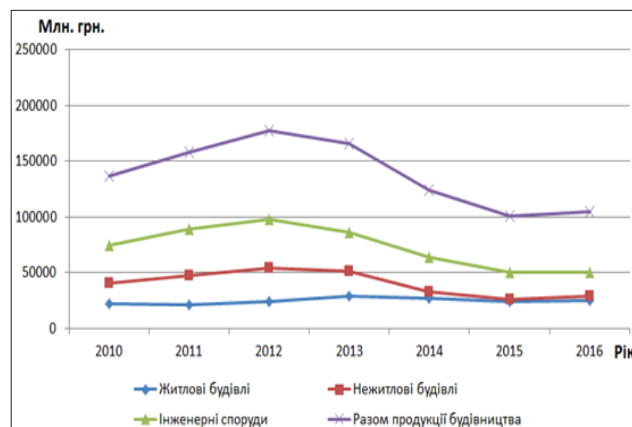


Рис. 2. Динаміка випуску продукції будівельної галузі України протягом 2010-2016 років в цінах 2010 року

– з 2012 р. по 2014 р. відбувся спад, який повернув будівельну галузь за вказаними напрямками практично на рівень 2010 року;

– після 2014 року та по сьогоднішній час за нашими показниками знову спостерігається підйом.

Зв'язок між статистичними даними динаміки нежитлового будівництва та інженерних споруд підтверджується стійким прямим кореляційним зв'язком. Коефіцієнт кореляції дорівнює  $K_{кор} = 0,9509$ .

Середньорічний темп росту нежитлового будівництва склав  $\overline{T}_{нжб} = \sqrt[6]{\frac{60445,04}{40449,81}} = 1,06924$ , відповідно, середньорічний

темпер приросту –  $\overline{T}_{пр,нжб} = 6,924\%$ . Як бачимо, середньорічні темпи зростання в даному випадку є більш помірними, ніж у житловому будівництві.

Середньорічний темп росту інженерних споруд дорівнює  $\overline{T}_{ис} = \sqrt[6]{\frac{106941,3}{74592,19}} = 1,06188$ , а середньорічний темп приросту –  $\overline{T}_{пр,ис} = 6,188\%$ .

3. Динаміка нежитлового будівництва та інженерних споруд зумовила загальну тенденцію розвитку будівельної галузі, яка повністю відтворює їхні підйоми та спади. Сектор житлового будівництва, маючи постійну динаміку до зростання, позитивно вплинув на узагальнюючий результат. Отже, середньорічний темп росту будівельної галузі України протягом 2010-2016 років склав

вельної галузі України протягом 2010-2016 років склав  $\overline{T}_{бг} = \sqrt[6]{\frac{221410,50}{137118,00}} = 1,08314$ . Тобто, щороку будівельна галузь в середньому збільшувала обсяги виробництва на 8,31%.

Як бачимо, офіційні статистичні дані вказують на подальший оптимістичний розвиток галузі. Однак, ціни кожного року не враховують впливу фактору інфляції, який здатний перетворити зростання на спад. Індекс інфляції, або індекс споживчих цін – це показник, який характеризує зміну загального рівня цін на товари та послуги, які придбаються населенням для невиробничого споживання. Згідно статистичних даних, індекс інфляції протягом 2010-2016 років в Україні приймав такі значення, табл. 2.

Індекс інфляції кожного року обчислюється в порівнянні з рівнем цін попереднього року. Тобто, це ланцюговий відносний показник динаміки. Для отримання реальної динаміки випуску продукції будівельної галузі України протягом 2010-2016 років, обчислимо випуск продукції кожного року у цінах 2010 року, рис. 2.

Тобто, з урахуванням фактору інфляції, будівельна галузь України протягом 2010-2016 років в цілому мала тенденцію до скорочення своєї діяльності.

Винятком є лише житлове будівництво, яке незначно наростило випуск продукції. Офіційна статистика цих

Таблиця 2

Індекс інфляції протягом 2010-2016 років

|                    | 2010  | 2011  | 2012 | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  |
|--------------------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|
| Індекс інфляції, % | 109,1 | 104,6 | 99,8 | 100,5 | 124,9 | 143,3 | 112,4 |

Таблиця 3

Випуск продукції будівельної галузі України протягом 2010-2016 років з урахуванням інфляції

| Рік                             | Обсяги виконаних робіт, млн. грн. (в цінах 2010 року) |                   |                   |                             |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
|                                 | Житлові будівлі                                       | Нежитлові будівлі | Інженерні споруди | Разом продукції будівництва |
| 2010                            | 22076,00                                              | 40449,81          | 74592,19          | 137118,00                   |
| 2011                            | 21136,64                                              | 47320,84          | 89278,65          | 157736,14                   |
| 2012                            | 24246,28                                              | 54509,89          | 98223,99          | 176980,16                   |
| 2013                            | 28718,47                                              | 50962,83          | 86321,40          | 166002,70                   |
| 2014                            | 27415,19                                              | 32873,41          | 63762,02          | 124050,61                   |
| 2015                            | 24305,73                                              | 26214,03          | 49917,13          | 100436,89                   |
| 2016                            | 25596,75                                              | 28638,99          | 50668,98          | 104904,72                   |
| Середньорічний темп росту       | 1,0250                                                | 0,9441            | 0,9376            | 0,9563                      |
| Середньорічний темп приросту, % | 2,50%                                                 | -5,59%            | -6,24%            | -4,37%                      |

даних не наводить, тому результати обчислень, що були виконані в рамках даної роботи, представлені в табл. 3.

Таким чином, в середньому, протягом 2010-2016 років будівельна галузь скорочувала обсяг своєї діяльності на 4,37%. Це скорочення відбувалось за рахунок:

- середньорічного зростання житлового будівництва на 2,50%;

- середньорічного скорочення нежитлового будівництва на 5,59% та скорочення будівництва інженерних споруд на 6,24%.

Отже, результати проведених досліджень свідчать про те, що проблема відновлення зростання будівельної галузі в Україні на сьогоднішній день є актуальною. На відміну від більшості інших галузей, продукція будівельної галузі має свої специфічні особливості, а саме:

- продукція будівельної галузі, як правило, представляє собою товари тривалого користування з терміном корисного використання, що може становити від декількох років (будівельні матеріали) до багатьох десятиріч (інженерні споруди та будівлі);

- переважна більшість продукції потребує значних видатків, які неможливі без привабливого інвестиційного клімату та нормально функціонуючого фінансового ринку, який здатний забезпечувати кредитування об'єктів будівництва та накопичення капіталу в умовах помірного фінансового ризику;

- значна питома вага продукції будівельної галузі напряму залежить від державного фінансування інфраструктурних програм. Це стосується значної кількості інженерних споруд та нежитлового будівництва, зокрема, закладів соціального забезпечення населення тощо.

Наявність високого прямого кореляційного зв'язку між динамікою нежитлового будівництва та інженерних споруд з одного боку, та відсутність такого зв'язку між житловим будівництвом з іншими його видами, що розглядалися вище, може свідчити про різну природу, тобто, передумови вказаних явищ. Іншими словами, динаміка та тенденції розвитку житлового будівництва залежить від однієї множини соціально-економічних показників, або факторів, а нежитлового будівництва й інженерних споруд – від іншої множини факторів.

На вказані відмінності звертали увагу й інші науковці. Так, в роботі відомого економіста Е.Е. Лемера [1] на прикладі американського житлового ринку доводиться, що житлові інвестиції є найважливішим упереджувальним індикатором економічного циклу. При цьому, житлові інвестиції автор відносить до споживчого бізнес-циклу, а всі інші інвестиції у будівничу галузь – відповідно, до виробничого бізнес-циклу. Це означає, що житлові інвестиції суттєво залежать від очікувань та

переваг споживачів та, внаслідок цього, можуть носити випадковий характер.

В іншому дослідженні Світового банку [2] звертається увага на наявність зв'язку між ВВП та душою населення та житловим будівництвом. Проводячи порівняльний міждержавний аналіз, Світовий банк дійшов висновку, що обсяг житлових інвестицій починає зростати з 2% - 4% ВВП, коли ВВП на душу населення дорівнює 1000 дол. до 6% - 8% ВВП, коли ВВП на душу населення зростає до 5000 дол. Далі зростання житлових інвестицій припиняється та залишається на більш-менш постійному рівні. Вказана залежність пізніше також знайшла підтвердження в роботі [3].

Російський науковець С.М. Анпілов [4], досліджуючи фактори, що впливають на стійкий розвиток будівельної галузі, відокремлював наступну множину найбільш суттєвих: валовий регіональний продукт на душу населення; валове нагромадження на душу населення; індекс споживчих цін; рівень економічної активності населення; рівень безробіття; роздрібний товарообіг тощо.

Вітчизняний науковець Ажаман А.І в своїй роботі [5] вивчав економічні фактори розвитку промислового та цивільного будівництва в сільському господарстві України. На державному рівні серед найбільш впливових чинників він відзначав такі: темпи росту ВВП; темпи інфляції; податкова та митна політика держави; програми державного фінансування капітальних інвестицій та кредитної політики тощо.

**Висновок.** Підсумовуючи вищесказане можна зробити висновок, що спроби пов'язати економічне зростання з розвитком будівельної галузі притаманні як зарубіжним, так і вітчизняним вченим. Кожен з них досліджував визначену систему факторів та їхній вплив на стан будівельної галузі, з урахуванням рівня деталізації макроекономічних процесів, специфічних особливостей та умов функціонування державних економік в цілому. Крім того, в кожному дослідженні система факторів, що вивчалась, мала свої індивідуальні відмінності, а вплив кожного окремого макропоказника на динаміку розвитку галузі будівництва був зумовлений рівнем економічної ситуації в окремій країні. Іншими словами, саме поточний економічний стан в країні з ринковою економікою визначає найбільш дієві інструменти стабілізації її економічного зростання, з урахуванням динаміки росту кожної галузі. Тому, незважаючи на те, що на сьогоднішній день дана задача є вкрай актуальною та викликає певний науковий інтерес, однак, уніфікованої множини факторів, що в однаковій мірі впливають на розвиток будівництва в кожній окремій країні, не існує. В таких умовах універсальним методом дослідження впливу одних економічних факторів на інші є кореляційний та множинний регресійний аналіз.

#### Список використаних джерел:

1. Leamer E. Housing is the business cycle // NBER Working Paper No. 13428, September 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.146.1025&rep=rep1&type=pdf>
2. World Bank. 1993. Housing: enabling markets to work. A World Bank policy paper. Washington DC; World Bank.
3. Economics for Modern Built Economy/ ed. by Less Ruddock. – New-York, 2009. – 90 p.
4. Антипов С.М. Анализ факторов, влияющих на уровень устойчивого развития строительной отрасли в Российской Федерации. – Вопросы экономики и права. – 2012. – №8. – 52-58 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://law-journal.ru/files/pdf/201208/201208\\_52.pdf](http://law-journal.ru/files/pdf/201208/201208_52.pdf)
5. Ажаман І. Інституційна інфраструктура розвитку промислового та цивільного будівництва в сільській місцевості. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.tneu.edu.ua/316497/302/1/Економічний-аналіз-2016\\_1.pdf](http://www.tneu.edu.ua/316497/302/1/Економічний-аналіз-2016_1.pdf)
6. Сафонов Ю. М. Економіко-правові основи капітального будівництва [текст]: навч. посіб. / Ю. М. Сафонов, В. Р. Кравець, В. Г. Олюха – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 244 с.
7. Левіт Л.Г. Порівняльна ефективність інвестицій у житлове будівництво за формами власності [Текст] / Л.Г. Левіт // Комуніальное хозяйство городов. науч.-техн. сб. – К.: Техніка, 2003. – Випуск 48. – С. 67–71



**Аннотация.** В статье проанализированы тенденции развития строительной отрасли Украины. Исследованы факторы, влияющие на устойчивое развитие строительной отрасли. Доказано, что на сегодняшний день задача поиска факторов влияния на развитие строительной отрасли является крайне актуальной и вызывает определенный научный интерес, однако, унифицированного множества факторов, в равной степени влияющих на развитие строительства в каждой отдельной стране, не существует.

**Ключевые слова:** строительная отрасль, строительство нового жилья, государственное регулирование отрасли, развитие строительства, факторы влияния.

**Summary.** The article analyzes the trends of the construction industry in Ukraine. The author investigated the factors, which influence the sustainable development of the construction industry. It is proved that the problem of recovery of the construction industry in Ukraine to date is important. Unlike most other industries, the construction industry has its own specific features, namely: products of the construction industry, representing durable goods; the vast majority of products require significant expenditures that are impossible without an attractive investment climate and a normally functioning financial market; a significant proportion of production of the construction industry directly depends on state funding of infrastructure programs.

**Keywords:** construction industry, construction of new housing, state regulation of industry, construction development, factors of influence.

УДК 338.246:[005.934]:316.776

**Баранова В. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства  
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

**Baranova V. V.**

*PhD in Economic, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Travel  
Business and Regional Studies  
V. N. Karazin Kharkiv National University*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

## THEORETICAL ASPECTS OF INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY

**Анотація.** Функціонування та розвиток сучасних суб'єктів господарювання постійно стикаються з різноманітними загрозами внутрішнього та зовнішнього впливу. Це безперечно визначає рівень захищеності суб'єктів господарювання та стан економічної безпеки. При цьому, це стосується як безпеки окремих суб'єктів господарювання, так й національного господарства. Мінімізувати ризики впливу негативних проявів внутрішнього та зовнішнього середовища, підвищити стан економічної безпеки допомагає своєчасна та різноманітна інформація. Тож, відповідно до цього в роботі: розкрито взаємозв'язок між інформацією та знаннями, узагальнено принципи ведення процесу інформаційно-аналітичного забезпечення та методів вимірювання стану економічної безпеки, визначено властивості порівняння показників функціонування суб'єктів господарювання з погляду забезпечення економічної безпеки. Вказано, що у підсумку подане дозволяє комплексно підійти до обговорення загальних питань із забезпечення економічної безпеки національного господарства.

**Ключові слова:** інформація, знання, забезпечення, економічна безпека, національне господарство.

**Вступ.** Найважливішою ознакою ефективної ринкової економіки є наявність різних за формою суб'єктів господарювання у загальній структурі національного господарства. Проте сучасний стан функціонування та розвитку різних суб'єктів господарювання характеризується значною мінливістю внутрішнього та зовнішнього середовища. Це викликано низкою загроз їх діяльності. До таких загроз можна віднести: зовнішні (нормативно-правові, ринкові, соціально-демографічні, природно-кліматичні, науково-технічні тощо) та внутрішні (виробничі, управлінські, транспортні, постачання тощо) [1]. Отже, ведення господарської діяльності беззаперечно базується на багатофункціональній системі оцінювання

загроз та ризиків, що у підсумку впливає на формування заходів із забезпечення економічної безпеки національного господарства.

Задля забезпечення певного рівня своєї економічної безпеки, визначеного об'єктивними вимогами сфери діяльності та суб'єктивними прагненнями власників, звертають особливу увагу на своєчасне отримання інформації про зовнішні та внутрішні процеси щодо своєї діяльності [2]. Відтак це визначає за доцільним необхідність вибору найбільш прийнятних методів, підходів та інструментів інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки. При цьому сучасна проблематика питання щодо застосування відповідних методів, підходів, інструментів

знаходиться на зламі таких наукових напрямів, як: фінансовий аналіз, статистика та теорія ймовірності [3; 4; 5].

За таких умов необхідно впроваджувати систему інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності вдосконалення форм та методів управління, досягнення позитивних та стійких результатів. Це визначається тим, що недосконалість інформаційно-аналітичної діяльності ускладнює і сповільнює обґрунтування та вибір конкретних напрямків розвитку, збільшує ймовірність помилок. Все це й обумовлює актуальність вибору теми дослідження та необхідність її розкриття у різних аспектах.

**Постановка завдань дослідження.** Питанням інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності різних суб'єктів господарювання присвячено достатньо велика кількість досліджень. Серед таких досліджень можна виділити праці, які, насамперед, розкривають форми та методи роботи з інформацією для забезпечення економічного розвитку [2; 6; 7]. Особливої уваги науковці, також, приділяють питанням інформаційного забезпечення державних структур та економіки [8; 9]. Поряд з цим не менш важливим є й розгляд інформаційного забезпечення процесів управління та прийняття виробничих, фінансових, інвестиційних рішень [5; 10]. Досить значна кількість досліджень присвячена й тематиці інформаційно-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки різноманітних суб'єктів господарювання [2; 11; 12].

Попри достатню кількість наукових досліджень проблема інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки потребує подальшої уваги. Це пов'язано з тим, що процес інформаційно-аналітичного забезпечення є двокомпонентним – і включає збір та аналіз інформації. Відтак кожна з таких компонент потребує детального розкриття з урахуванням забезпечення економічної безпеки.

До того ж не повною мірою у науковій літературі висвітлено прикладні аспекти інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки. Також, потребує уваги науковців питання щодо удосконалення ключових засад визначення стану економічної безпеки будь-яких суб'єктів господарювання. Майже відсутні дослідження процесів взаємодії між суб'єктами забезпечення економічної безпеки на мікро- та макrorівнях економіки. Втім усі ці питання так або інакше можна звести до ключових питань збору та аналізу інформації.

У свою чергу розкриття окреслених вище питань базується на теоретичних аспектах визначення інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки. Відтак саме цей є головною метою даного дослідження. Для досягнення поставленої мети дослідження та враховуючи двокомпонентність процесу інформаційно-аналітичного забезпечення в якості окремих завдань дослідження варто вказати:

- розкриття взаємозв'язку між інформацією та знаннями, які узагальнюються до етапів збору до обробки первинних даних;
- узагальнення принципів ведення процесу інформаційно-аналітичного забезпечення та методів вимірювання стану економічної безпеки;
- визначення властивостей порівняння показників функціонування суб'єктів господарювання з погляду забезпечення економічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасне управління інформаційними ресурсами залежить від економічних, науково-технічних, виробничих та соціальних процесів, що відбуваються в суспільстві. Світова тенденція останніх років до комп'ютеризації усіх сфер життя та обмеженого доступу до Всесвітньої мережі Інтернет призвела до неможливості чіткого розподілення меж впливу

певного суб'єкту господарювання, об'єднання чи навіть країни на світові інформаційні ресурси.

Зважаючи на це, сьогодні в інформаційно-комунікаційній сфері виникли нові явища, елементи та категорії, з'явилися нетрадиційні трактування сталих понять та визначилися спірні наукові моменти, за якими ведеться гостра дискусія. У наукових колах поняття «інформація» також зазнає змін і викликає значну полеміку [13].

Найбільш значуща властивість інформації – це здатність викликати зміни. Неодмінною умовою виживання в умовах ринку й збереження конкурентоспроможності є адаптація до мінливих потреб ринку та забезпечення економічної безпеки підприємства. Практично цінність інформації прямо пропорційна тій ролі, яку вона відіграє в прийнятті управлінських рішень. Цінність інформації визначається тим, як суб'єкт зможе розпорядитися нею. Інформація, покликана забезпечити прийняття рішень, вносить істотний вклад у прийняття управлінського рішення. Вона стає фактором виробництва й подібно праці, матеріалам і капіталу дозволяє створювати додану вартість, тому інформація є критерієм забезпечення економічної безпеки.

З урахуванням спрямованості даного дослідження на забезпечення безпеки певного суб'єкту господарювання інформацію варто розуміти так, що інформація може виступати в якості певного набору даних, який здатен бути перетворений на джерело знань.

Так, наприклад, М.А. Василік вважає, що інформація – це дані, які передаються людьми від однієї особи до іншої усним, письмовим чи іншим способом [14]. В економічній інтерпретації поняття «інформація» акцентується на тому, що для споживача інформацією вважаються ті дані, які отримані ним (пройшли через синтаксичний фільтр), є йому зрозумілими (подолали семантичний фільтр) і корисними для виконання будь-якого завдання або проблеми (прагматичний фільтр) [15].

Поряд з цим, також, підкреслюється, що «інформація або знання розуміється не як субстанція, втілена в процесах або засобах виробництва, а як безпосередня сучасна продуктивна сила» [16].

Тож варто відмітити, що інформація та знання це не тотожні поняття, але ці поняття є взаємопов'язаними. Тобто, інформація не містить самого знання і передається описами та відповідями на питання, які починаються зі слів «хто», «коли», «що», «де», «скільки». Водночас знання передається інструкціями, тобто відповідями на питання, які починаються зі слова «як» [13; 14].

Відтак з метою запобігання виникнення непередбачених загроз у діяльності окремого суб'єкту господарювання та національного господарства в цілому варто знати як перетворити інформацію на знання, що й визначає забезпечення прийнятного рівня економічної безпеки. У цьому аспекті варто надати тлумачення І.Т. Фролова, який зазначає, що «кажучи про знання, ми маємо на увазі іменний вищий рівень інформації» [17]. Тобто, дані та інформація можуть перетікати в знання, а знання беруть участь у виробництві нового знання через обробку інформації та даних.

Під час перетворення інформації на знання значний вплив мають певні закономірності, діяльність мозку конкретної людини, різні психічні процеси та різноманітні правила у контексті певної епохи.

Проте, різноманітність підходів під час дослідження інформації зумовила появу величезної кількості поглядів на це явище, які інколи суперечать один одному. Це означає, що універсального визначення інформації не існує внаслідок її різноманітності. З одного боку, інформація

може вводитись в комп'ютер для виконання формалізованого завдання або передаватись проводами чи радіоканалами. А з іншого, – інформація може впливати на знання людини та її оцінку навколишнього світу [13].

Система аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень відрізняється складністю. Причому спостерігається тенденція ускладнення взаємозв'язків в інформаційному потоці. Одночасно відбувається систематичне зростання обсягів інформації, її надмірності при інформаційній недостатності для прийняття оптимальних управлінських рішень. Усе це ускладнює її використання в управлінні економічною безпекою. При цьому, отримання, обробка та застосування інформації, створення раціонального потоку інформації про економічну безпеку повинне опиратися на такі принципи [13]: уніфікованості, системності, принцип вирішення нових завдань, принцип першого керівника, принцип розвитку, принцип сумісності, принцип стандартизації, принцип ефективності, принцип єдиної інформаційної бази.

До збору, накопичення й систематизації інформації також пред'являються певні вимоги: інформація повинна бути повною й своєчасною, достовірною, корисною й зручною для сприйняття й подальшого використання. Необхідність збору, накопичення й зберігання економічної інформації диктується багатьма обставинами. До них належать: багаторазовість і тривалість її застосування, розрив у часі між збором і використанням інформації при проведенні аналізу й управлінні економічною безпекою на підприємстві.

Хаотичність потоків інформації, недосконалість їх каналів, методів і техніки збору, зберігання й обробки приводять до істотного запізнювання інформації й до втрати її якості та виникнення загроз для підприємства. Основа сучасного одержання інформації – це інтеграція її збору й обробки. Результати проведення аналітичних досліджень прямо залежать від якості інформації, яка використовується, тому перед їх проведенням слід ретельно перевірити вхідну інформацію.

Процес підготовки матеріалу до аналізу економічної безпеки включає також приведення показників у порівняльний вид і спрощення цифрового матеріалу. Однорідність і порівнянність даних – обов'язкова умова одержання правильних результатів при проведенні економічного аналізу.

Найпоширенішими прийманнями приведення показників у порівняльний вид є:

- нейтралізація ціннісного фактора шляхом відображення різних видів об'ємних показників у єдиних цінах;
- нейтралізація кількісного фактора при аналізі ефективності використання якого-небудь виду ресурсу за допомогою розрахунку ряду умовних показників, де незмінним залишається об'ємний показник і послідовно змінюється величина ресурсу, що витрачається;
- нейтралізація впливу на рівень кількісних і якісних показників методик їх розрахунку. Сукупність однорідних планових, звітних і облікових показників повинна мати єдину методику визначення;
- вирахування середніх величин при вивченні ряду однорідних показників;
- заміна абсолютних величин відносними, коли це найбільш доцільно, для більшої наочності, доступності й сприйнятливості [13].

У процесі аналізу виявляються переваги й недоліки інформації, повнота її використання для аналізу й управління економічною безпекою. Поряд з цим, економічні показники для проведення оцінки і аналізу економічної безпеки повинні бути представлені у вигляді системи. Це пов'язано з тим, що саме системність та комплексність

дозволяє виявити потенційні загрози та визначити систему заходів щодо їх запобігання.

Також, необхідно враховувати всі вимоги до: конфіденційності інформації, формування системи показників, вибору комплексу методів та індикаторів економічної безпеки.

Водночас з цим, для вимірювання стану економічної безпеки можливим є застосування цілої низки різноманітних методів: моніторингу основних соціально-економічних показників і співставлення їх з граничними значеннями; експертної оцінки; аналізу й обробки сценаріїв; оптимізації; теоретико-ігрові; багатовимірного статистичного аналізу; теорії штучних нейронних мереж тощо [18; 19; 20; 21].

Зокрема, моніторинг основних соціально-економічних показників передбачає збір інформації за переліком показників, які можуть бути використані під час дослідження економічної безпеки.

Метод аналізу і обробки сценаріїв дозволяє проводити багатоваріантний ситуаційний аналіз системи економічної безпеки на основі прогнозування ймовірних варіантів розвитку ситуації.

Методи експертних оцінок використовується для встановлення коефіцієнтів значущості при функціональних складових при проведенні розрахунку інтегрального показника рівня економічної безпеки.

Методи оптимізації використовується для вибору оптимальної комбінації ресурсів для вирішення завдання підвищення економічної безпеки.

Метод аналізу і обробки сценаріїв дозволяє проводити багатоваріантний ситуаційний аналіз системи економічної безпеки на основі прогнозування ймовірних варіантів розвитку ситуації [22].

Метод оцінки фінансової стійкості дозволяє порівнювати рівень економічного ризику та тип фінансової стійкості.

За допомогою методів стохастичного факторного аналізу виявляються латентні фактори, які впливають на економічну безпеку.

Основною метою кластерного аналізу є виділення у вихідних багатомірних даних такі однорідні підмножини, щоб об'єкти усередині груп були схожі відповідно до мети дослідження один на одного, а об'єкти з різних груп – не схожі. Це дозволяє уникнути впливу ймовірних ризиків при побудові системи управління економічною безпекою. Тож, методи кластерного аналізу дозволяють провести градацію рівнів економічної безпеки.

Відтак, наведене вище являє собою теоретичну основу різноманітних аспектів інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки національного господарства.

**Висновки.** Інформація застаріває дуже швидко. Актуалізувати її зовсім не дешево і дуже непросто завдання. Однак саме інформація є основою для прийняття виважених рішень, створення умов щодо забезпечення економічної безпеки. Відповідно до цього, було розкрито взаємозв'язок між інформацією та знаннями. Це дозволяє конкретизувати двокомпонентність процесу інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки. Разом з цим, проведене узагальнення принципів ведення процесу інформаційно-аналітичного забезпечення та методів вимірювання стану економічної безпеки, розкрито визначення властивостей порівняння показників функціонування суб'єктів господарювання з погляду забезпечення економічної безпеки.

Подальші дослідження можуть бути пов'язані з оптимізацією інформаційних ресурсів і ефективного управління ними з метою покращення показників економічної діяльності, досягнення позитивної сталості у забезпеченні економічної безпеки народного господарства.



Список використаних джерел:

1. Классификация угроз экономической безопасности предпринимательства // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://un1ce.ru/publ/1-1-0-606>.
2. Kuzemin O. Analysis of Spatial-temporal Dynamics in the System of Economic Security of Different Subjects of Economic Management / O. Kuzemin, V. Lyashenko // Information Technologies and Knowledge. – 2008. – Vol. 2(3). – pp. 234-238.
3. Dobrovolskaya I.A. Interrelations of banking sectors of European economies as reflected in separate indicators of the dynamics of their cash flows influencing the formation of the resource potential of banks / I.A. Dobrovolskaya, V. V. Lyashenko // European Applied Sciences. – 2013. – Vol. 1-2. – pp. 114-118.
4. Kots G.P. Banking sectors of the economies of European countries in the representation of statistical interrelation between indices that characterize their development / G.P. Kots, V.V. Lyashenko // European Applied Sciences. – 2012. – Vol. 1. – pp. 461-465.
5. Kuzemin O. Methods of comparative analysis of banks functioning: classic and new approaches / O. Kuzemin, V. Lyashenko // Information Theories & Application. – 2009. – Vol. 16(4) – pp. 384-396.
6. Тульчинська С.О. Принципи розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів / С.О. Тульчинська // Агросвіт. – 2012. – № 16. – С. 28-31.
7. Захаров О.І. Інформація в управлінні системою економічної безпеки підприємства / О.І. Захаров // Вчені записки Університету «Крок». – 2009. – № 19. – С. 177-186.
8. Баланда А.Л. Інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності: стан та перспективи розвитку / А.Л. Баланда // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля. – 2011. – № 1 (37). – С. 150-155.
9. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л.В. Гнилицька // Вісник Східно-українського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – № 3. – С. 157-163.
10. Захарчук Н.М. Аналіз фінансової звітності як фактор прийняття інвестиційних рішень / Н.М. Захарчук // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. – №. 1. – С. 196-199.
11. Чібісова І.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / І.В. Чібісова, Є.М. Івашина // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2012. – № 31. – С. 12-18.
12. Крупка І.М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І.М. Крупка // Бізнес інформ. – 2012. – №. 6. – С. 168-175.
13. Економічна безпека: Підручник / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук., проф. О.Б. Жихор, д-ра екон. наук., проф. О.І. Барановського. – К.: УБС НБУ, 2015. – 467 с.
14. Основы теории коммуникации / Под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
15. Мартинюк П.М. Теорія систем та математичне моделювання / П.М. Мартинюк, Н.А. Федорчук. – Рівне: НУВГП, 2010. – 225 с.
16. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н.В. Тарасенко. – К.: Алерта, 2003. – 485 с.
17. Фролов И.Т. Философский словарь / И.Т. Фролов. – М.: Республика, 2001. – 719 с.
18. Отенко І.П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства: наукове видання / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Івашенко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 208 с.
19. Азаренкова Г. Відношення переваг у порівняльній оцінці діяльності банків / Г. Азаренкова, В. Ляшенко // Банківська справа. – 2009. – №. 5. – С. 65-72.
20. Ляшенко В.В. Интерпретация и анализ статистических данных, описывающих процессы экономической динамики / В.В. Ляшенко // Бизнес Информ. – 2007. – № 9 (2). – С. 108-113.
21. Куштим В.В. Динаміка розвитку банківського сегмента міжнародного фінансового ринку / В.В. Куштим, В.В. Ляшенко // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 96-105.
22. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.

**Аннотация.** Функционирование и развитие современных субъектов хозяйствования постоянно сталкиваются с различными угрозами внутреннего и внешнего воздействия. Это бесспорно определяет уровень защищенности субъектов хозяйствования и состояние экономической безопасности. При этом, это касается как безопасности отдельных субъектов хозяйствования, так и национального хозяйства. Минимизировать риски влияния негативных проявлений внутренней и внешней среды, повысить состояние экономической безопасности помогает своевременная и разнообразная информация. Поэтому, в соответствии с этим в работе: раскрыта взаимосвязь между информацией и знаниями, обобщены принципы ведения процесса информационно-аналитического обеспечения и методов измерения состояния экономической безопасности, определены свойства сравнения показателей функционирования субъектов хозяйствования с точки зрения обеспечения экономической безопасности. Указано, что в итоге рассмотренный материал позволяет комплексно подойти к обсуждению общих вопросов по обеспечению экономической безопасности национального хозяйства.

**Ключевые слова:** информация, знания, обеспечение, экономическая безопасность, национальное хозяйство.

**Summary.** The functioning and development of modern business entities constantly face various threats of internal and external influence. This undoubtedly determines the level of protection of business entities and the state of economic security. At the same time, this concerns both the security of individual economic entities and the national economy. Timely and diverse information helps to minimize the risks of negative effects of the internal and external environment, and to improve the state of economic security. Therefore, in accordance with this, the work: reveals the relationship between information and knowledge, summarizes the principles of conducting the process of information and analytical support and methods for measuring the state of economic security, defines the properties of comparison of performance indicators of business entities from the point of view of ensuring economic security. It is indicated that, as a result, the material reviewed allows a comprehensive approach to the discussion of general issues of ensuring the economic security of the national economy.

**Keywords:** information, knowledge, security, economic security, national economy.



Кравець Л. О.

здобувач

Міжнародного університету бізнесу і права

Kravets L. O.

Degree Seeking Applicant

International University of Business and Law

## ОЦІНКА ВПЛИВУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ

### ASSESSMENT OF THE IMPACT OF INVESTMENT AND INNOVATION PROCESSES ON MACROECONOMIC INDICATORS

**Анотація.** Як показали результати проведеного дослідження, існує прямий мультиплікативний зв'язок між інвестиціями та зростанням ВВП в економіці, який послаблюється в умовах дестабілізації. Саме тому, першочерговими завданнями на сучасному етапі є пошук фінансової, зовнішньоекономічної, політичної та соціальної рівноваги, що дозволить забезпечити стабільні умови розвитку національної економіки та стимулюватиме приріст інвестиційного потенціалу за рахунок покращення інвестиційного клімату, детінізації економіки і припливу зовнішніх інвестицій. Доведено, що переважання інвестицій у матеріальні активи відображає екстенсивний розвиток та негативно характеризує процеси інноваційного оновлення економічної діяльності. Обґрунтовано, що оскільки інноваційна орієнтація інвестиційних процесів виступає необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та умовою подолання рецесії, то інвестиційне середовище країни неможливо відокремити від інноваційної складової. Доведено вплив інвестиційно-інноваційних процесів на макроекономічні показники. Досліджено інвестиційний процес в економіці із врахуванням його двоякої природи, зокрема за своєю сутністю, він передбачає вкладення інвестиційних ресурсів з метою отримання певного економічного ефекту (на макрорівні це приріст ВВП), а з іншого боку – частина ВВП виступає складовою інвестиційного потенціалу та джерелом наступних інвестиційних вкладень. Таким чином, інвестиційний процес запропоновано розглядати водночас і як витрати, і як результат.

**Ключові слова:** інвестиції, інновації, інвестиційно-інноваційні процеси, національна економіка.

**Вступ та постановка проблеми.** Світова глобалізація, прискорений науково-технічний розвиток, розширення ринків національної економіки та посилення конкурентного протистояння висувають завдання до світової та вітчизняної науки стосовно дослідження інвестиційно-інноваційних процесів. Ефективне управління інвестиційним потенціалом в Україні гальмується також відсутністю комплексного стратегічного бачення розвитку економіки у довгостроковому періоді та слабкістю системних аналітичних механізмів формування інвестиційного балансу на різних рівнях (державному, секторальному, галузевому та регіональному).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження впливу інвестицій на стан національної економіки та розвиток макроекономічних процесів є предметом дослідження багатьох відомих вчених, серед яких Сімків Л.Є. та Даляк Л.А., Паршин Ю.І., Харазішвілі Ю.М. та Назарага І.М. Федулова Л. І., Борецько В.І. та багато інших вітчизняних науковців. На сьогодні розроблено ряд економіко-математичних моделей, що дозволяють визначати вплив інвестицій на різні аспекти економічного зростання та стан національної економіки та прогнозувати потребу в інвестиціях. Водночас, сучасні умови економічної нестабільності та зростаючі потреби в інвестиціях, що здатні привести економічну систему до стану рівноваги та забезпечити сталий розвиток економіки потребують дослідження ефективності використання наявного потенціалу у контексті забезпечення економічного зростання та визначення обсягів додаткових потреб інвестицій.

**Метою роботи** є дослідження впливу інвестиційно-інноваційних процесів на макроекономічні показники та оцінка цього впливу, в тому числі внутрішнього валового

продукту як найважливішого показника розвитку економіки.

**Результати дослідження.** Інноваційні процеси володіють властивістю масовості та циклічності. Властивість масовості інноваційного процесу пояснюється поширенням в часі і у просторі отриманої новачії. Властивість масовості породжує, так звану, циклічність інноваційного процесу. Впровадження інновацій та інноваційних технологій в життя та у виробничий процес потребує фінансових вкладень, тобто інвестиційного забезпечення.

Складність сучасних інноваційних процесів вимагає їх постійного моніторингу та аналізу їх закономірностей, тенденцій розвитку. Важливим та цікавим є питання оцінки впливу інвестиційно-інноваційних процесів на макроекономічні показники.

Серед макроекономічних показників важливе місце займає валовий внутрішній продукт. Валовий внутрішній продукт (ВВП) – один із найважливіших показників розвитку економіки, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері матеріального і нематеріального виробництва. Вимірюється вартістю товарів та послуг, виготовлених цими одиницями для кінцевого використання. ВВП – сума валової доданої вартості (ВДВ) галузей плюс чисті податки на продукти (ПДВ) (ЧП) не зараховані до неї:  $ВВП = \sum ВДВ + ПДВ, ЧП$ . ВВП визначають, як суму первинних доходів, розподілених економічними одиницями-резидентами між виробниками товарів та послуг: оплата праці найманих працівників, чисті податки на виробництво та імпорт, валовий прибуток та валові змішані доходи. Використання ВВП – кінцеве споживання товарів та послуг, валове накопичення основного капіталу, зміна

запасів матеріальних оборотних коштів, чисте надбання цінностей і сальдо експорту та імпорту товарів і послуг [1].

У таблиці 1 представлена динаміка ВВП України за 2010-2016 роки.

Таблиця 1  
Динаміка ВВП України за 2010-2016 роки

| Рік  | Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах, млн грн | Абсолютні прирости, млн грн | Темпи зростання, $k$ |
|------|-------------------------------------------------------|-----------------------------|----------------------|
| 2010 | 1079346                                               |                             |                      |
| 2011 | 1299991                                               | 220645                      | 1,204424716          |
| 2012 | 1404669                                               | 104678                      | 1,080522096          |
| 2013 | 1465198                                               | 60529                       | 1,043091291          |
| 2014 | 1586915                                               | 121717                      | 1,083072049          |
| 2015 | 1988544                                               | 401629                      | 1,25308791           |
| 2016 | 2385367                                               | 396823                      | 1,199554548          |

Джерело: [2]

Статистичні дані свідчать про поступове зростання ВВП України за період 2010-2016 роки. Середній рівень ВВП за досліджуваний період становить 1972513,111 млн грн. Середньорічний абсолютний приріст ВВП за 2010-2016 роки становить 309920 млн грн, що відповідає значення темпу зростання 1,16 рази або темпу приросту +16%. Очевидною є тенденція зростання ВВП України, що дає підстави визначити оціночне значення ВВП за 2017 рік на підставі середньорічного абсолютного приросту шляхом його додавання до останнього рівня ряду динаміки. Таким чином, нами визначено оціночне значення ВВП за 2017 рік у розмірі 3868626 млн грн.

Як вже зазначалося, інвестиційні процеси нерозривно пов'язані із інноваційними. Складність сучасних інноваційних процесів вимагає їх постійного моніторингу та аналізу їх закономірностей, тенденцій розвитку, а впровадження інновацій та інноваційних технологій в життя та у виробничий процес потребує фінансових вкладень, тобто інвестиційного забезпечення.

Багато науковців висловлюють думку, що ВВП країни залежить як від інвестиційних, так і від інноваційних процесів. Дослідимо залежність ВВП України від характеристик інноваційності національної економіки на підставі даних Державної служби статистики (табл. 2).

Слід зазначити, що витрати на інновації промислових підприємств складаються із витрат на дослідження і розробки (внутрішні та зовнішні) плюс придбання інших зовнішніх знань та придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, а також включають інші витрати.

Згідно з дослідженнями Харазішвілі Ю.М. та Назараги І.М., зв'язок між інвестиціями й економічним зростанням реалізується трьома шляхами:

1) збільшення сукупного попиту, що обумовлює одночасно зростання інфляції (дефлятора ВВП) і наявного доходу домогосподарств, збільшуючи заощадження і, як наслідок, інвестиції, що збільшує виробничий капітал, збільшуючи зайнятість і сукупну пропозицію, скорочуючи, тим самим, інфляцію;

2) нагромадження виробничого капіталу. Збільшення обсягу надходжень інвестицій спочатку збільшує сукупний попит та інфляцію, тобто розрив між сукупним попитом і сукупною пропозицією, але з незаниманим запізненням збільшує виробничий капітал, тобто збільшує сукупну пропозицію;

3) збільшення завантаження виробничого капіталу в поточному періоді [3].

Доцільно зазначити, що інвестиційний процес в економіці має двояку природу, зокрема за своєю сутністю, він передбачає вкладення інвестиційних ресурсів з метою отримання певного економічного ефекту (на макрорівні це приріст ВВП), а з іншого боку – частина ВВП виступає складовою інвестиційного потенціалу та джерелом наступних інвестиційних вкладень. Таким чином, інвестиційний процес потрібно розглядати водночас і як витрати, і як результат.

Двоякість інвестиційного процесу у загальному вигляді проявляється через взаємодію мультиплікатора і акселератора, які в свою чергу можна вважати узагальнюючими показниками ефективності реалізації інвестиційного потенціалу.

В сучасних наукових дослідженнях, мультиплікатор інвестицій використовують насамперед для оцінки впливу інвестицій на формування національного доходу. Сутність теорії мультиплікатора полягає в тому, що збільшення капіталовкладень приводить до збільшення валового внутрішнього продукту суспільства на величину більшу, ніж первинне зростання капіталовкладень. Математично, розрахунок мультиплікатора здійснюється за формулою:

$$k_m = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\Delta I} \quad (1)$$

де  $k_m$  – мультиплікатор;

$\Delta \text{ВВП}$  – зміна валового внутрішнього продукту;

Таблиця 2

Динаміка ВВП та характеристик інноваційної сфери України за 2010-2016 роки

|      | Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах, млн грн, $Y$ | Витрати на інновації промислових підприємств млн грн, $x_1$ | Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, $x_2$ | Витрати на виконання наукових досліджень і розробок, млн грн, $x_3$ |
|------|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 2010 | 1079346                                                    | 7949,9                                                      | 182484                                                                            | 8107,1                                                              |
| 2011 | 1299991                                                    | 8045,5                                                      | 175330                                                                            | 8513,4                                                              |
| 2012 | 1404669                                                    | 14333,9                                                     | 164340                                                                            | 9419,9                                                              |
| 2013 | 1465198                                                    | 11480,6                                                     | 155386                                                                            | 10248,5                                                             |
| 2014 | 1586915                                                    | 9562,6                                                      | 136123                                                                            | 9487,5                                                              |
| 2015 | 1988544                                                    | 7695,9                                                      | 122504                                                                            | 11003,6                                                             |
| 2016 | 2385367                                                    | 13813,7                                                     | 97912                                                                             | 11530,7                                                             |

Джерело: [2]

$\Delta I$  – приріст інвестицій.

На основі мультиплікатора, можна визначити прогнозований приріст національного доходу під впливом збільшення (зменшення) темпів інвестування:

$$\Delta \text{ВВП} = k_m \times \Delta I. \quad (2)$$

Чим вищим є ефект мультиплікатора, тим ефективніше використовуються інвестиційний потенціал у країні. Використовуючи модель мультиплікатора також можна здійснювати прогнозування зростання національного доходу під впливом планового залучення інвестицій а також моделювати потрібні обсяги інвестицій, що необхідні для запланованого зростання ВВП.

Важливим показником взаємозв'язку між інвестиціями та економічним зростанням є акселератор інвестицій. Зокрема, науковець Паршин Ю.І. стверджує, що з використанням акселератора можна визначити ефект прискорення розвитку національної економіки, кількісне значення якого можна розрахувати за формулою [Паршин Ю.І. Аналіз нерівномірностей розвитку національної економіки з визначенням ефектів акселератора і мультиплікатора / Ю.І. Паршин // Економічний простір. – 2014. – № 91. – С. 50-62]:

$$k_a = \frac{I_t}{\text{ВВП}_{t-1} - \text{ВВП}_{t-2}}, \quad (3)$$

де  $k_a$  – акселератор;

$I_t$  – інвестиції в основний капітал за період  $t$ ;

Відповідно, якщо відомий акселератор та абсолютний обсяг капіталовкладень певного року, можна визначити обсяги приросту національного доходу у наступному році за формулою:

$$\Delta \text{ВВП}_{t+1} = \frac{I}{k_a}. \quad (4)$$

Таким чином, в моделі економічного зростання дія мультиплікатора інвестицій трактується як приріст національного доходу (під впливом приросту попиту на продукцію і послуги), що у  $k$ -разів більший ніж приріст інвестицій у тому самому періоді, у той час як акселератор показує обсяг інвестицій у певному  $t$ , які необхідні для приросту виробництва у періоді  $t+1$ , що є у  $k$  разів меншими за приріст цього виробництва. На нашу думку, показники мультиплікатора та акселератора інвестицій у загальному вираженні інтерпретують ефективність використання інвестиційного потенціалу у контексті його

вкладу в економічне зростання країни та виступають інструментами моделювання потреб в інвестиціях для забезпечення сталого розвитку економіки в нестабільних умовах.

З використання статистичних даних за період 2006-2016 років проведено розрахунок показників мультиплікатора та акселератора інвестицій в економіці України. Вихідні дані для розрахунку показників мультиплікатора наведено у таблиці 3.

Як показують результати розрахунків, зростання вартості капітальних інвестицій на 1 млн. грн. у 2008-2010 роках призводило до зростання ВВП на 1,08-1,35 млн. грн. У 2011-2012 році темпи приросту капітальних інвестицій в економіку були в середньому вищими, ніж темпи приросту ВВП, що не призвело в цих роках до мультиплікативного ефекту, проте як свідчать дані таблиці 3.1, результати попереднього інвестування зумовили приріст ВВП у 2013-2015 роках, що дозволило певним чином зберегти певні темпи економічного зростання у цьому періоді. У 2015-2016 роках темпи приросту капітальних інвестицій випереджають зростання економіки, що дає надію виникнення мультиплікативного ефекту із запізненням у 2018-2020 роках. Проте, слід мати на увазі, що при збереженні наявних тенденцій щодо скорочення виробничого потенціалу та темпів втрати людського капіталу, ефект мультиплікатора може не спрацювати.

У таблиці 4 проведено розрахунок акселератора інвестицій, що здійснювався на підставі зведених статистичних даних.

Аналізуючи результати розрахунків слід відмітити, що найвищий показник акселератора інвестицій (3,63) характерний для 2014 року, в якому приріст економічної активності в економіці у 2012-2013 роках зумовив збільшення інвестицій в економіку у 2014 році майже у 3,5 разів. У 2010 році спостерігається різке зниження акселератора до негативного значення (-4,2), що пов'язано з від'ємним приростом ВВП та зниженням ділової активності в економіці 2008-2009 років внаслідок фінансової кризи. Сповільнення акселератора у 2016 році до значення 0,89 викликане насамперед наслідками економічної кризи 2014-2015 років, яка була пов'язана із значними втратами економічного потенціалу країни внаслідок окупації частини територій, відтоком іноземних інвестицій та скороченням виробництва. На рис. 1 наведено динаміку мультиплікатора та акселератора інвестицій в економіці України.

Таблиця 3

Розрахунок показників мультиплікатора інвестицій в економіці України

| Період | Капітальні інвестиції, млн. грн. | $\Delta I$ | ВВП у факт. цінах, млн. грн. | $\Delta \text{ВВП}$ | Мультиплікатор, $k_m$ |
|--------|----------------------------------|------------|------------------------------|---------------------|-----------------------|
| 2006   | 188486                           |            | 565018                       |                     |                       |
| 2007   | 222679                           | 1,18       | 751106                       | 1,33                | 1,13                  |
| 2008   | 272074,0                         | 1,22       | 990819                       | 1,32                | 1,08                  |
| 2009   | 192878,0                         | 0,71       | 947042                       | 0,96                | 1,35                  |
| 2010   | 180575,5                         | 0,94       | 1079346                      | 1,14                | 1,22                  |
| 2011   | 241286,0                         | 1,34       | 1299991                      | 1,20                | 0,90                  |
| 2012   | 273256,0                         | 1,13       | 1404669                      | 1,08                | 0,95                  |
| 2013   | 249873,4                         | 0,91       | 1465198                      | 1,04                | 1,14                  |
| 2014   | 219419,9                         | 0,88       | 1586915                      | 1,08                | 1,23                  |
| 2015   | 273116,4                         | 1,24       | 1988544                      | 1,25                | 1,01                  |
| 2016   | 359216,1                         | 1,32       | 2385367                      | 1,20                | 0,91                  |

Джерело: [2]

Розрахунок показників акселератора інвестицій в економіці України

|      | Капітальні інвестиції,<br>млн. грн. (I) | ВВП у факт. цінах<br>млн. грн. | $ВВП_{t-1} - ВВП_{t-2}$ | Акселератор<br>інвестицій, $k_a$ |
|------|-----------------------------------------|--------------------------------|-------------------------|----------------------------------|
| 2005 | 125254                                  | 457325                         | -                       | -                                |
| 2006 | 188486                                  | 565018                         | -                       | -                                |
| 2007 | 222679                                  | 751106                         | 107693                  | 2,07                             |
| 2008 | 272074,0                                | 990819                         | 186088                  | 1,46                             |
| 2009 | 192878,0                                | 947042                         | 239713                  | 0,80                             |
| 2010 | 180575,5                                | 1079346                        | -43777                  | -4,12                            |
| 2011 | 241286,0                                | 1299991                        | 132304                  | 1,82                             |
| 2012 | 273256,0                                | 1404669                        | 220645                  | 1,24                             |
| 2013 | 249873,4                                | 1465198                        | 104678                  | 2,39                             |
| 2014 | 219419,9                                | 1586915                        | 60529                   | 3,63                             |
| 2015 | 273116,4                                | 1988544                        | 121717                  | 2,24                             |
| 2016 | 359216,1                                | 2385367                        | 401629                  | 0,89                             |

Джерело: [2]

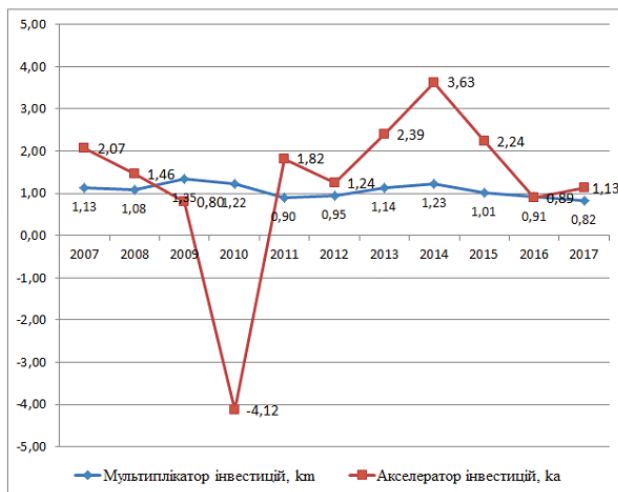


Рис. 1. Динаміка мультиплікатора та акселератора інвестицій в економіці України

Таким чином, результати проведеного аналізу показали, що ефективність використання інвестиційного потенціалу країни з позиції їх впливу на економічне зростання (мультиплікатор інвестицій) та продукування інвестиційних ресурсів економікою (акселератор інвестицій) залежать насамперед від стабільності розвитку економіки. Значні коливання (спад) показників мультиплікатора у періоди загострення економічних

криз, (зокрема 2008-2010 та 2014-2015) свідчать про те, що потенціал інвестицій як інструменту економічної стабілізації використовується недостатньо ефективно.

**Висновки.** Отже, на сучасному етапі розвитку національної економіки, що характеризується макро-економічною дестабілізацією та значною мінливістю зовнішнього оточення, важливими проблемами інвестиційної політики є не тільки формування інвестиційного потенціалу, а також розроблення механізмів ефективного використання обмежених фінансових ресурсів. Не зважаючи на кризові явища, інвестиції повинні мати насамперед стратегічне спрямування та вкладатися в проекти, сфери і види діяльності, що фундаментально сприяють їх мультиплікативному ефекту, і за рахунок дифузії потенційно охоплюють всі сфери господарства країни. На макрорівні такими пріоритетами повинні стати: людський капітал, наукові дослідження та розбудова інфраструктури. Це сфери, що якісно впливають на розвиток продуктивних сил та є провідними чинниками забезпечення інвестиційної привабливості країни.

Проведений аналіз ефективності реалізації інвестиційного потенціалу у вітчизняній економіці дозволяє стверджувати, що на сьогодні існують значні резерви, як щодо збільшення обсягів інвестиційних ресурсів, що повинні спрямовуватися в економіку, так і більш ефективних напрямків їх використання, що у підсумку повинно забезпечити її стабілізацію та перехід до сталої моделі розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Валовий внутрішній продукт. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Валовий\\_внутрішній\\_продукт](https://uk.wikipedia.org/wiki/Валовий_внутрішній_продукт)
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Харазішвілі Ю.М. Інвестиції: підхід до прогнозування/ Ю.М. Харазішвілі, І.М. Назарага / Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №9(135). – С. 213-222.
4. Іртишева І.О. Методичні підходи до визначення рівня інвестиційної привабливості галузі, підприємства / І.О. Іртишева, М.І. Стегней, М.І. Паук // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки». – № 5. – 2014. м. Харків. – С. 15-25.
5. Іртишева І.О. Умови та чинники стратегічного формування інновацій / І.О. Іртишева // Вісник ХНАУ: зб.наук.праць. – Харків: ХНАУ, 2009. – Вип. 14. – С. 34-40.



**Аннотация.** Как показали результаты проведенного исследования, существует прямая мультипликативная связь между инвестициями и ростом ВВП в экономике, который ослабляется в условиях дестабилизации. Именно поэтому, первоочередными задачами на современном этапе является поиск финансовой, внешнеэкономической, политической и социальной равновесия, что позволит обеспечить стабильные условия развития национальной экономики и стимулировать прирост инвестиционного потенциала за счет улучшения инвестиционного климата, детенизации экономики и притока внешних инвестиций. Доказано, что преобладание инвестиций в материальные активы отражает экстенсивное развитие и негативно характеризует процессы инновационного обновления экономической деятельности. Обосновано, что поскольку инновационная ориентация инвестиционных процессов выступает необходимым условием обеспечения конкурентоспособности национальной экономики и условием преодоления рецессии, то инвестиционная среда страны невозможно отделить от инновационной составляющей. Доказано влияние инвестиционно-инновационных процессов на макроэкономические показатели. Исследован инвестиционный процесс в экономике с учетом его двойной природы, в частности по своей сути, он предусматривает вложения инвестиционных ресурсов с целью получения определенного экономического эффекта (на макроуровне это прирост ВВП), а с другой - часть ВВП выступает составной инвестиционного потенциала и источником следующих инвестиционных вложений. Таким образом, инвестиционный процесс предложено рассматривать одновременно и как расходы, и как результат.

**Ключевые слова:** инвестиции, инновации, инвестиционно-инновационные процессы, национальная экономика.

**Summary.** According to the results of the research, there is a direct multiplicative link between investment and GDP growth in an economy that is weakening under conditions of destabilization. That is why, at the present stage, the primary task is to seek financial, foreign economic, political and social balance, which will ensure stable conditions for the development of the national economy and stimulate growth of investment potential by improving the investment climate and the inflow of foreign investment. It is proved that the predominance of investments in tangible assets reflects extensive development and negatively characterizes the processes of innovative renewal of economic activity. It is substantiated that since the innovation orientation of investment processes is a necessary condition for ensuring the competitiveness of the national economy and the condition for overcoming the recession, the country's investment environment cannot be separated from the innovation component. Influence of investment and innovation processes on macroeconomic indicators is proved. It is proved that the increase in the cost of capital investment by UAH 1 million. in 2008-2010 had led to GDP growth by UAH 1.08-1.35 million. In 2011-2012, the growth rates of capital investment in the economy were on average higher than the GDP growth rate, which did not have a multiplier effect in those years, however, pre-investment results led to GDP growth in 2013-2015. This allowed to maintain a certain rate of economic growth in this period. In 2016-2017, the growth rate of capital investment outpaced the growth of the economy, which gave hope for a multiplier effect with a delay in 2018-2020. However, it should be understood that if current trends in production capacity and human capital loss are maintained, the multiplier effect may not work. The investment process in the economy with regard to its dual nature was studied. It involves investing resources in order to obtain a certain economic effect (at the macro level, this is an increase in GDP), and on the other hand, a part of GDP acts as a component of investment potential and a source of subsequent investment. Thus, the investment process is proposed to be considered both as a cost and as a result.

**Keywords:** investments, innovations, investment-innovation processes, national economy

## НОТАТКИ

*Наукове періодичне видання*

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія  
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

**Випуск 12**

**Частина 1**

*Коректура • авторська*

*Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.*

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 23,72.  
Підписано до друку 31.03.2017 р. Замов. № 3103/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.