

## Редакційна колегія

**Федоренко Валентин Григорович**, головний редактор, перший віце-президент Спілки будівельників України, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

**Кучеренко Ганна Борисівна**, відповідальний секретар

**Амоша Олександр Іванович**, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

**Андрощук Генадій Олександрович**, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

**Бакуменко Валерій Данилович**, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

**Бандур Семен Іванович**, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

**Бендасюк Олег Олександрович**, головний спеціаліст департаменту атестації кадрів вищої кваліфікації МОН України, д-р екон. наук

**Бондаренко Ольга Олександрівна**, професор кафедри фінансів, директор Інституту післядипломної освіти Київського національного університету технологій та дизайну, к.т.н., доцент

**Воротін Валерій Євгенович**, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

**Гайдуцький Андрій Павлович**, заступник керівника управління платіжних систем УКР СІБ банку, д-р екон. наук

**Гайдуцький Павло Іванович**, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

**Гнебіденко Іван Федорович**, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

**Грищенко Іван Михайлович**, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор, член-кореспондент НАПН України, заслужений працівник освіти України

**Гудинський Олексій Дмитрович**, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

**Денисенко Микола Павлович**, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, академік УТА, д-р екон. наук, професор

**Завізня Наталя Станіславівна**, провідний науковий співробітник відділу стратегії сталого розвитку та інвестиційно-інноваційної політики Науково-дослідного економічного Інституту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, д-р екон. наук, доцент

**Киричук Олександр Васильович**, завідувач кафедри психології ІПК ДСЗУ, доктор педагогічних наук, професор

**Криклій Артур Станіславович**, завідувач кафедри фінансів Хмельницького економічного університету, доктор економічних наук, професор, дійсний член АЕН України

**Кузьмін Олег Євгенович**, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, заслужений працівник народної освіти України

**Кучменко Еліонора Миколаївна**, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор

**Маршавін Юрій Миколайович**, перший проректор ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, доцент, заслужений працівник освіти України

**Мищенко Катерина Семенівна**, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, кандидат наук з державного управління, доцент

**Могильний Олексій Миколайович**, ректор ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук

**Момир Джурович**, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

**Мордвінов Олександр Григорович**, завідувач кафедри, Класичний приватний університет ( м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

**Онищенко Володимир Олександрович**, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

**Патика Наталя Іванівна**, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент

**Поважний Олександр Станіславович**, ректор Донецького державного університету управління, д-р екон. наук, професор

**Раднш Ярослав Федорович**, професор кафедри управління охороною здоров'я НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

**Розпутенко Іван Васильович**, завідувач кафедри економічної політики НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

**Саблук Петро Трохимович**, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УАН, заслужений діяч науки і техніки України

**Сорока Микола Петрович**, д-р наук з державного управління, професор, народний депутат України

**Тимошенко Іван Іванович**, ректор Європейського університету, професор

**Федоренко Станіслав Валентинович**, доцент кафедри інформаційних систем і технологій ІПК ДСЗУ, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент

**Чапка Мирослав**, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

**Шаров Юрій Павлович**, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

№ 3

березень 2015

Журнал засновано у січні 2003 року.  
Виходить щомісяця.

*Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з*

### ЕКОНОМІКИ

*(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2, наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014 р.), ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ (постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2)*

Свідоцтво КВ № 9144,  
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька,  
18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Телефон/факс: (044) 458-10-73

E-mail: [economy\\_2008@ukr.net](mailto:economy_2008@ukr.net)

[www.economy.in.ua](http://www.economy.in.ua)

Засновники:

*Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,*

*ТОВ "Редакція журналу*

*"Економіка та держава"*

Видавець:

*ТОВ "Редакція журналу*

*"Економіка та держава"*

*Відділ інформації*

Стаднік С. Б.

*Відділ реклами*

Чурсіна А. М.

*Коректор*

Строганова Г. М.

*Комп'ютерна верстка*

Полулященко А. В.

*Технічне забезпечення*

Дідук Б. Б.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПК ДСЗУ 26.03.15 р.

Підписано до друку 26.03.15 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 30,5.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2603/2.

Віддруковано у ТОВ «ДКС центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

© Економіка та держава, 2015

# У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 3/2015

Економічна  
наука

<u>Грабинський І. М., Міхел Р. В.</u> Потенціал розвитку торгівлі послугами України з ЄС після підписання угоди про асоціацію з ЄС .....	6
<u>Гоблик В. В.</u> Інституційно-організаційні форми співпраці в межах транскордонних регіонів Європейського Союзу .....	11
<u>Семак Б. Б.</u> Проблеми формування ринку медичного нанотекстилю в Україні .....	15
<u>Чернюк А. Г., Пена Т. В.</u> Концептуальні засади трансформації та системної організації соціальної інфраструктури .....	19
<u>Дракохруст Т. В.</u> Модернізація інституційної бази регіональної структурної політики .....	23
<u>Кудлаєнко С. В.</u> Адаптована система управління підприємства в умовах кризи .....	27
<u>Сабецька Т. І.</u> Методика комплексної оцінки виробничо-маркетингового потенціалу підприємства .....	31
<u>Грищенко А. І.</u> Освітнє кредитування: світовий досвід та перспективи впровадження в Україні .....	38
<u>Босовська М. В.</u> Концепція інтеграційного розвитку туристичних підприємств .....	43
<u>Вовк С. М.</u> Взаємовідношення держави з малим та середнім бізнесом в охороні здоров'я країни .....	48
<u>Галаган Т. І.</u> Еколого-економічна оцінка рекультивованих земель .....	52
<u>Паршин Ю. І.</u> Концептуальні підходи до формування стратегії забезпечення сталого розвитку національного господарства .....	55
<u>Літвінов О. С.</u> Відтворення нематеріальних ресурсів підприємства: сутність та види .....	59
<u>Руга О. Л.</u> Державний борг України на сучасному етапі розвитку .....	64
<u>Льчук П. Г.</u> Вплив часу входу на закордонні ринки на фінансові результати діяльності і рівень інтернаціоналізації українських підприємств .....	68
<u>Махначова Н. М.</u> Реформування муніципальної публічної влади в Україні: концептуальний підхід .....	74
<u>Лобов С. П.</u> Теоретичні основи оцінки рівня економічного ризику .....	78
<u>Нехайчук Д. В.</u> Дослідження механізмів державного регулювання економічного розвитку та його складових .....	82
<u>Каламбет С. В., Микитюк Ю. С.</u> Систематизація теоретичних підходів до визначення сутності фінансового планування на підприємстві та особливостей його реалізації .....	86
<u>Паєнтко Т. В., Марчук В. Г.</u> Необхідність та напрями фінансового регулювання цін на лікарські засоби .....	91
<u>Корнійко Я. Р., Валявська Н. О.</u> Антикризове управління на підприємствах водного транспорту .....	96
<u>Гончарова О. М., Нікітнік О. Ю.</u> Оцінка синергетичного ефекту в угодах М&А .....	98

*Економічна  
наука*

<i>Євтушенко О. В.</i>	Особливості формування сервісної економіки .....	103
<i>Ніколаєнко Д. В.</i>	Теоретичні та методичні засади оцінки міжгалузевої взаємодії виробничих комплексів .....	107
<i>Мурадли Арзуман Агаммед оглы</i>	Балансовые элементы: экономическая сущность и критерии признания .....	111
<i>Карпенко С. П.</i>	Сутність та особливості акцизного оподаткування: світовий досвід та перспективи в Україні .....	117
<i>Баскаков А. Ю.</i>	Функції бюджетного менеджменту у механізмі управління фінансовими ресурсами держави .....	122
<i>Дивінець О. Л.</i>	Методика оцінки розвитку міського електротранспорту .....	126
<i>Королович О. О.</i>	Оцінка рівня автоматизації системи внутрішнього фінансового контролю корпоративного підприємства з іноземними інвестиціями .....	129
<i>Кирилюк Н. В.</i>	Рівень та інструменти корпоративної соціальної відповідальності в євроінтеграційному полі .....	134
<i>Нестерова Д. С.</i>	Шляхи оптимізації інвестиційного портфеля страхової компанії .....	138
<i>Барташук К. А.</i>	Фінансовий лізинг як джерело фінансування розвитку підприємств України .....	142

*Нові видання*

<i>Гудзь М.В.</i>	Рецензія на монографію "Інтеграційні процеси в туризмі" (автор — Босовська М. В. ) .....	148
-------------------	--	-----

## ДО УВАГИ АВТОРІВ!

### ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (**References**) в романському алфавіті (**harvard reference system**), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файла з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.
- Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).
- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

# CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 3/2015

*Economy*

<u>Hrabynskyi I., Mikhel R.</u>	
POTENTIAL FOR THE TRADE IN SERVICES AFTER UKRAINE'S SIGNING OF THE ASSOCIATION AGREEMENT WITH THE EU .....	6
<u>Hoblyk V.</u>	
INSTITUTIONAL AND ORGANIZATIONAL FORMS OF COOPERATION WITHIN THE CROSS-BORDER REGIONS OF THE EUROPEAN UNION .....	11
<u>Semak B.</u>	
PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF MEDICAL NANO-TEXTILES MARKET IN UKRAINE .....	15
<u>Chernyuk L., Pepa T.</u>	
CONCEPTUAL BASES OF SYSTEM TRANSFORMATION AND SOCIAL INFRASTRUCTURE .....	19
<u>Drakhohrust T.</u>	
MODERNIZATION OF THE INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF REGIONAL STRUCTURAL POLICY .....	23
<u>Kudlayenko S.</u>	
ADAPTED SYSTEM MANAGEMENT IN CRISIS .....	27
<u>Sabets'ka T.</u>	
METHODS OF COMPLEX VALUATION OF PRODUCTION-MARKETING POTENTIAL OF AN ENTERPRISE .....	31
<u>Grischenko A.</u>	
STUDENT LOANS: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR IMPLEMENTATION IN UKRAINE .....	38
<u>Bosovskaya M.</u>	
THE CONCEPT OF THE INTEGRATION OF TOURISM ENTERPRISES .....	43
<u>Vovk S.</u>	
THE STATE'S RELATIONS WITH SMALL AND MEDIUM BUSINESSES IN THE HEALTH OF THE COUNTRY .....	48
<u>Galagan T.</u>	
ECOLOGICAL AND ECONOMIC EVALUATION OF CULTIVATED LANDS .....	52
<u>Parshin Y.</u>	
CONCEPTUAL APPROACHES TO STRATEGY OF STEADY DEVELOPMENT PROVIDING OF NATIONAL ECONOMY .....	55
<u>Litvinov O.</u>	
REPRODUCTION OF INTANGIBLE RESOURCES OF THE ENTERPRISE: THE NATURE AND TYPES .....	59
<u>Ruda O.</u>	
THE NATIONAL DEBT OF UKRAINE AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT .....	64
<u>Il'chuk P.</u>	
INFLUENCE OF TIME ENTRANCE INTO FOREIGN MARKETS ON FINANCIAL PERFORMANCE AND LEVEL OF INTERNATIONALIZATION OF UKRAINIAN ENTERPRISES .....	68
<u>Makhnachova N.</u>	
REFORMATION OF MUNICIPAL PUBLIC POWER IN UKRAINE: CONCEPTUAL ASPECT .....	74
<u>Lobov S.</u>	
THE THEORETICAL FOUNDATIONS FOR EVALUATING THE LEVEL OF ECONOMIC RISK .....	78
<u>Nekhaychuk D.</u>	
THE RESEARCH MECHANISMS OF STATE REGULATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND ITS COMPONENTS .....	82
<u>Kalambet S., Mikityuk Y.</u>	
SYSTEMATIZATION OF THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF FINANCIAL PLANNING AT THE ENTERPRISE AND FEATURES OF ITS REALIZATION .....	86
<u>Paientko T., Marchuk V.</u>	
THE NECESSITY AND DIRECTIONS OF FINANCIAL REGULATION OF PRICES FOR DRUGS .....	91
<u>Korniyko Y., Valiavska N.</u>	
CRISIS MANAGEMENT ENTERPRISES WATER TRANSPORT .....	96
<u>Goncharova O., Nikitnik O.</u>	
EVALUATION OF SYNERGY EFFECT IN M&A DEALS .....	98

# CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 3/2015

<i>Economy</i>	<u>Yevtushenko O.</u> PPECULIARITIES OF SERVICE ECONOMY FORMATION ..... 103	
	<u>Nikolaenko D.</u> THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF INDUSTRIAL COMPLEXES INTERBRANCH COOPERATION ..... 107	
	<u>Muradly Arzumana Agammed</u> BALANCE ELEMENTS: ECONOMIC ESSENCE AND THE RECOGNITION CRITERIA ..... 111	
	<u>Karpenko S.</u> ESSENCE AND FEATURES OF EXCISE TAXATION: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR UKRAINE ..... 117	
	<u>Baskakov A.</u> FUNCTIONS OF BUDGET MANAGEMENT IN THE MECHANISM OF PUBLIC FINANCIAL RESOURCES ADMINISTRATION ..... 122	
	<u>Divinec O.</u> METHOD OF ESTIMATION THE DEVELOPMENT OF CITY ELECTRIC ..... 126	
	<u>Korolovich O.</u> EVALUATION OF THE AUTOMATION SYSTEM OF INTERNAL FINANCIAL CONTROL OF CORPORATE ENTERPRISE WITH FOREIGN INVESTMENT ..... 129	
	<u>Kuryliuk N.</u> LEVEL AND TOOLS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION ..... 134	
	<u>Nesterova D.</u> WAYS TO OPTIMIZE THE INVESTMENT PORTFOLIO OF THE INSURANCE COMPANY ..... 138	
	<u>Bartashuk K.</u> FINANCIAL LEASING AS A FINANCING SOURCE FOR THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ENTERPRISES ..... 142	
	<i>New Books</i>	<u>Gudz M.</u> REVIEW OF THE BOOK "INTEGRATION PROCESSES IN TOURISM" (AUTHOR — BOSOVSKAYA M. V. ) ..... 148

## ДО УВАГИ АВТОРІВ!

### ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложении») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (**References**) в романському алфавіті (**harvard reference system**), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.

— Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).

- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

*Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.*

*І. М. Грабинський,  
д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин  
Львівського національного університету імені Івана Франка  
Р. В. Міхель,  
к. е. н.*

## ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ З ЄС ПІСЛЯ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

*I. Hrabynskiy,  
Doct. of Econ. Sciences, Professor,  
Head of the International Economic Relations Department of Ivan Franko National University of L'viv  
R. Mikhel,  
PhD in economics*

POTENTIAL FOR THE TRADE IN SERVICES AFTER UKRAINE'S SIGNING OF THE ASSOCIATION AGREEMENT WITH THE EU

---

*У статті проаналізовано динаміку торгівлі послугами між Україною та ЄС протягом останніх років, визначено основні статті українського експорту та імпорту. З підписанням Угоди про асоціацію України з ЄС, обидві сторони зобов'язалися лібералізувати торгівлю як товарами, так і послугами. У дослідженні проведено аналіз основних статей Угоди, що стосуються торгівлі послугами та наведено пріоритетні напрямки українського експорту послуг.*

*The article analyzes the dynamics of trade between Ukraine and the EU in recent years, the main articles of Ukrainian export and import. With the signing of the Association Agreement between Ukraine the EU, both parties are committed to liberalize trade in both goods and services. The study analyzes the main articles of the Agreement relating to the trade in services and priority areas of Ukrainian exports of services.*

---

*Ключові слова: Угода про асоціацію Україна-ЄС, зона вільної торгівлі, торгівля послугами.  
Key words: Association Agreement Ukraine-EU, free trade zone, trade in services.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах розвитку європейського інтеграційного процесу, в якому Україна бере активну участь, загострюється значення збалансованого та справедливого, недискримінаційного розвитку її зовнішньоекономічних, зокрема, зовнішньоторговельних зв'язків з європейськими партнерами. Починаючи з 1991 року, коли Україна здобула незалежність, наша країна та ЄС започаткували відносини, що динамічно розвивалися. У 1998 році Україна і ЄС зробили рішучий крок до покращення своїх відносин шляхом укладення Угоди про партнерство та співробітництво, яка разом із Планом дій Україна-ЄС забезпечили правову і практичну основу для подальшого розвитку стосунків Україна-ЄС [7]. У березні 2007 року було розпочато переговори щодо укладення нової угоди на заміну Угоди про партнерство та співробітництво. Після вступу України до Світової організації торгівлі у травні 2008 року в новій угоді були закладені перспективи створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [13, с. 1].

Необхідність вдосконалення договірних відносин ЄС, зокрема у сфері торгівлі, зі східними сусідами було визнано ще 2003 року (наприклад, у документі Євро-

пейської Комісії Communication on Wider Europe — Neighbourhood: a New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours, COM (2003) 104 Final). Європейська Комісія висунула пропозиції щодо "угоди про поглиблену та всебічну вільну торгівлю" у своєму Повідомленні від 2006 року про посилення Європейської політики сусідства, у якому зазначила, що з часом виконання планів дій у рамках Європейської політики сусідства, особливо у регуляторних сферах, підготує ґрунт для укладення угоди нового покоління "про поглиблену та всебічну торгівлю" з усіма партнерами ЄПС, на зразок угоди, щодо якої ЄС має намір провести переговори з Україною [6, с. 8]. У лютому 2008 року ЄС і Україна розпочали переговори щодо основних елементів Угоди про асоціацію, що охоплює поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі, політична частина якої була підписана 21 березня 2014 року, а економічна — 27 червня 2014 року.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження проблем зовнішньоекономічних відносин України з ЄС знайдено у працях таких вчених, як Л. Бальцеровича, І. Бураковського, О. Зелінської, Б. Кошеля, С. Лутца, В. Мовчан, В. П'ятницького, О. Сушка,

Таблиця 1. Зовнішня торгівля України послугами з країнами Європи

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Експорт послуг (всього), млн дол. США	6135	7506	9039	11741	9598	11759	13792	13599	14836
в т.ч. в країни Європи), млн дол. США	1870	2361	3154	4176	2936	3298	4104	4027	4973
Частка країн Європи в експорті послуг України, %	30,5	31,5	34,8	35,6	30,6	28	29,8	29,6	33,5
Імпорт послуг (всього), млн дол. США	2935	3719	4981	6468	5174	5448	6235	6736	7608
в т.ч. з країн Європи), млн дол. США	1220	1704	2402	3489	2640	2421	2814	3056	3556
Частка країн Європи в імпорті послуг України, %	41,6	45,8	48,2	53,9	51	44,4	45,1	45,4	46,7
Сальдо торгівлі послугами з країнами Європи, млн дол. США	650	657	752	687	296	877	1290	971	1417

Складено за: Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg\\_posl/?country=eu](http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg_posl/?country=eu); Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році. — К.: Державна служба статистики України, 2014. — С. 109.

М. Хайлієра та Р. Хорольського. Серед українських вчених-економістів торгівлю послугами України з ЄС вивчали Р. Боднар, В. Корчун, В. Єлейко, І. Єлейко, Ю. Чирченко та інші. Останній, зокрема, зазначає, що зовнішньоекономічні послуги є товаром, який не проходить митного контролю і на який не оформлюється вантажна митна декларація. Послуги не набувають форми матеріальних об'єктів, на які поширюються права власності. Реалізація послуг та їх виробництво невідокремлені один від одного. Головним у торгівлі послугами є те, що має відбутися операція купівлі-продажу, яка охоплює діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності (резидентів та нерезидентів), побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на економічній території України, так і за її межами [11].

### МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження ринку послуг України в контексті підписання Угоди про асоціацію з ЄС та визначення перспективних напрямків у торгівлі послугами між Україною та її стратегічним партнером — Європейським Союзом.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

З 23 квітня 2014 року в торговельній політиці ЄС передбачаються односторонні митні преференції для товарів, що походять з України (далі ОМП), що визначено постановою Європейського парламенту та Ради ЄС № 374/2014 від 16 квітня 2014 року "Про скорочення або ліквідації мит на товари, що ввозяться з України". ОМП є частиною пакету допомоги ЄС для України у зв'язку з надзвичайною економічною та політичною ситуацією в країні. Їх прийняття є політичним рішенням і де-факто односторонньою імплементацією торговельної частини Угоди про асоціацію Україна-ЄС у вигляді так званої поглибленої зони вільної торгівлі. Ці преференції мають тимчасовий характер, чинність яких мала закінчуватися в листопаді 2014 року, або до набрання чинності ЗВТ.

Частина Угоди про асоціацію щодо створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) є невід'ємною складовою Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і становить майже 85% від загального обсягу Угоди. Положення цієї частини передбачають лібералізацію торгівлі як товарами, так і послугами, лібералізацію руху капіталів і до певної міри руху робочої сили. Відмінною рисою ЗВТ Україна-ЄС є комплексна програма адаптації регуляторних норм у сферах, пов'язаних з торгівлею, до відповідних стандартів ЄС. Це дозволить значною мірою усунути нетарифні (технічні) бар'єри у торгівлі між Україною та ЄС та забезпечити роз-

ширений доступ до внутрішнього ринку ЄС для українських експортерів і навпаки європейських експортерів до українського ринку. На додаток до зниження тарифних ставок і зниження торговельних бар'єрів, Угода передбачає регулювання доступу до ринку послуг, регулює інтелектуальну власність та захищає запатентовані товари в ЄС та географічні назви [10, с. 22—23]. Таким чином, поглиблена і всеосяжна ЗВТ має забезпечити поступову інтеграцію економіки України до внутрішнього ринку ЄС.

Як зазначають В. Корчун та О. Наневич, у структурі зовнішньої торгівлі України з перших років незалежного розвитку торгівля послугами займала важливе місце, забезпечуючи реалізацію сприятливого, певною мірою унікального гео економічного розташування між Російською Федерацією та іншими країнами СНД та Європою [5]. Експорт послуг України завжди переважав над імпортом, ніколи не фіксувалося негативне сальдо. Аналіз статистичних даних за 2005—2013 роки свідчить, що протягом цього часу загальний експорт послуг України розвивався динамічно, за винятком 2009 року, коли в результаті кризи в економіці він скоротився, хоча вже в наступному році повернувся на докризовий рівень. Подібна динаміка характеризує експорт послуг до країн Європи (табл. 1).

Тепер розглянемо докладніше структуру торгівлі послугами України з країнами Європи за видами послуг в 2012 і 2013 роках (табл. 2). Як видно з таблиці структури торгівлі послугами України транспортна галузь є визначальною в порівнянні з іншими, що в свою чергу обумовлено географічним положенням України, розвинутою мережею залізничного сполучення і конкурентоспроможними цінами на транспортування вантажів українськими перевізниками в порівнянні з іноземними. Варто також відзначити зростання експорту комп'ютерних та інформаційних послуг, адже в нашій країні виробничі суб'єкти, що працюють в даній сфері за співвідношенням ціна — якість на міжнародному ринку, стають все більш конкурентоспроможними. Високоякісні фінансові, страхові, аудіовізуальні, особисті, культурні та рекреаційні послуги Україні вигідно імпортувати з Європейського Союзу.

Враховуючи, що Угода про асоціацію України з ЄС передбачає лібералізацію торгівлі, можна очікувати й пошвавлення торгівлі послугами між Україною та ЄС. Зокрема лібералізація торгівлі послугами передбачає:

- поступову взаємну лібералізацію заснування підприємницької діяльності;
- транскордонне надання послуг;
- співпрацю щодо електронної комерції;
- основи торгівлі іншими видами послуг, зокрема,

Таблиця 2. Структура торгівлі послугами України з країнами Європи за видами послуг

	2012					2013				
	Експорт		Імпорт		сальдо	Експорт		Імпорт		сальдо
	млн дол. США	в % до загального обсягу	млн дол. США	в % до загального обсягу		млн дол. США	в % до загального обсягу	млн дол. США	в % до загального обсягу	
<b>Європа</b>	<b>4027,3</b>	<b>29,6</b>	<b>3055,9</b>	<b>45,4</b>	<b>971,4</b>	<b>4973,6</b>	<b>33,5</b>	<b>3556,0</b>	<b>46,7</b>	<b>1417,6</b>
Транспортні послуги	2161,6	53,7	734,8	24,1	1426,8	2150,0	43,2	839,9	23,6	1310,1
в тому числі:										
морські	461,5	21,4	81,5	11,1	380,0	401,3	18,7	90,3	10,7	311,1
повітряні	785,3	36,3	337,2	45,9	448,1	752,7	35,0	463,2	55,2	289,5
залізничні	354,3	16,4	157,3	21,4	197,0	<b>471,9</b>	<b>21,9</b>	98,2	11,7	373,7
трубопровідні	9,7	0,5	0,5	0,1	9,2	12,9	0,6	2,7	0,3	10,2
Подорожі	113,6	2,8	210,9	6,9	-97,4	89,3	1,8	266,6	7,5	-177,3
Будівельні послуги	20,2	0,5	55,3	1,8	-35,1	<b>25,2</b>	<b>0,5</b>	164,0	4,6	-138,9
Страхові послуги	41,6	1,0	122,9	4	-81,3	26,5	0,5	129,0	3,6	-102,5
Фінансові послуги	24,5	0,6	549,4	18	-524,9	<b>66,4</b>	<b>1,3</b>	519,0	14,6	-452,6
Комп'ютерні послуги	364,1	9,0	197,7	6,5	166,4	<b>476,3</b>	<b>68,8</b>	165,7	47	310,6
Роялті та послуги ліцензування	18,2	0,5	180,0	5,9	-161,9	<b>26,7</b>	<b>0,5</b>	316,4	8,9	-289,7
Різні ділові, професійні і технічні послуги	991,0	24,6	581,0	19	409,9	713,4	14,3	771,4	21,7	-57,9

Складено за: Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році. — К.: Державна служба статистики України, 2014. — С. 122—125.

комп'ютерними, поштовими і кур'єрськими, телекомунікаційними, фінансовими, транспортними та ін;

— лібералізацію заходів сторін щодо в'їзду та тимчасового перебування на їх території постачальників послуг: ключового персоналу, бізнес-відвідувачів, керівників, фахівців, випускників-стажерів продавців бізнес-послуг, постачальників договірних послуг, незалежних фахівців [8].

В Угоді про асоціацію між Україною та ЄС послугам присвячується розділ IV [9]. Згідно з положеннями Угоди має відбутися поступова лібералізація торгівлі більшістю послуг, крім видобутку і переробки ядерних матеріалів, зброї та боєприпасів, міжнародних авіаперевезень, аудіовізуальних послуг (ст. 87). Українські компанії зможуть відкривати філії в країнах ЄС, а українські інвестиції в ЄС отримають додатковий захист. Однак Угода встановлює і обмеження на експорт послуг, а також згідно з Угодою Україна зобов'язується почати поступове зближення національного законодавства у цій сфері з нормами відповідного регулювання ЄС, що відзначено зокрема в Додатках XVI-B і XVI-E.

Особливої уваги заслуговує частина 3 розділу IV "Транскордонне надання послуг", ст. 93 п.1 якої зазначає, що для забезпечення доступу на ринок за допомогою транскордонного надання послуг кожна Сторона повинна створити режим регулювання ринків послуг постачальників послуг не менш сприятливий, ніж уже встановлений Сторонами.

У секторах, в яких існують зобов'язання щодо забезпечення доступу на ринок, заходи, які Сторона не повинна підтримувати або приймати, як на основі територіального поділу, так і на основі всієї території, якщо це не визначено інакше в Додатках XVI-B і XVI-E до цієї Угоди, визначаються таким чином:

— обмеження щодо кількості постачальників послуг, як у формі кількісних квот, монополій, ексклюзивних постачальників послуг, так і вимог перевірки економічних потреб;

— обмеження стосовно загальної вартості транзакцій або активів у рамках надання послуг у формі кількісних квот або вимог перевірки економічних потреб;

— обмеження стосовно загальної кількості операцій з надання послуг або стосовно загального обсягу послуг, що виражається в умовних кількісних одиницях у формі квот або вимог щодо перевірки економічних потреб [9].

З урахуванням ряду застережень і винятків, в тому числі, в розрізі окремих секторів економіки, що стосуються національних режимів підстави підприємств у країнах-членах ЄС та в Україні, Сторони повинні взаємно гарантувати створення такого національного режиму та функціонування дочірніх компаній, філій та представництв юридичних осіб, який був би не менш сприятливим, ніж той режим, який застосовується до власних юридичних осіб або юридичних осіб третіх країн, причому, повинен обиратися той режим, який є кращим.

У секторах, де зобов'язання щодо доступу на ринок описані в Додатках XVI-B і XVI-E до цієї Угоди, з урахуванням всіх умов і застережень в них, кожна Сторона повинна гарантувати щодо послуг і постачальників послуг іншої Сторони і стосовно всіх заходів, що впливають на транскордонне постачання послуг, режим не менш сприятливий, ніж той, який застосовується до таких самовласних послуг і постачальників послуг (ст. 88).

Ще однією з умов постачання послуг між сторонами є ліцензування (ст. 103—105). Під ліцензуванням тут мається на увазі процедура отримання постачальником послуг або інвестором дозволу від компетентного органу (регулятора) на поставку послуг, в тому числі, через здійснення інших видів діяльності, ніж надання послуг. При цьому ліцензійні процедури повинні застосовуватися тільки до тих категорій послуг і постачальників послуг, які визначені специфічними зобов'язаннями Сторін. Наприклад, під ліцензування підпадають поштові та кур'єрські послуги, однак, через три роки після набрання чинності Угоди ліцензування буде вимагатися тільки для універсальних послуг з чітким визначенням критеріїв та умов отримання ліцензії, строків прийняття рішення про подачу заявки на отримання ліцензії, причин для відмови в видачі такої ліцензії, а також прозорості та недискримінаційної процедури оскарження такої відмови (ст. 112).



Згідно з Угодою, якщо Україна введе всі вимоги, визначені в Угоді, в тому числі і в Додатках XVI-B і XVI-E, то сфери поштових, кур'єрських (ст. 109, 110), фінансових (ст. 125—133), телекомунікаційних послуг (ст. 115—124), а також морського судноплавства (ст. 135) стануть повноправною частиною ринку послуг ЄС.

Що стосується регулювання ринку фінансових послуг, то тут варто зупинитися на двох моментах. По-перше, виключенням з вищенаведених положень є діяльність держави у сфері надання фінансових послуг, що стосуються функціонування, пенсійної системи та системи соціального захисту, та центрального банку країни або центрального державного органу, що здійснює монетарну політику (ст. 130). По-друге, відповідно до режиму національного регулювання ринків фінансових послуг кожна із Сторін повинна гарантувати постачальникам фінансових послуг з іншої Сторони вільний доступ до платіжних та клірингових систем, управління якими здійснюють публічні компанії, і до необхідних для нормального ведення бізнесу каналів фінансування та рефінансування. Однак цей пункт не надає доступ до кредитора останньої інстанції (ст. 132).

Створення ефективною системи державного пруденційного нагляду (ст. 126) над ринками фінансових послуг на основі кращих міжнародних стандартів, прозорою дозвільною системою (ст. 127) та усунення бар'єрів, що перешкоджають конкуренції у сфері розробки та впровадження нових видів фінансових послуг і як наслідок імплементація положень цієї Угоди в національне законодавство, дозволить створити прогнозоване і сприятливе для ведення бізнесу та залучення інвестицій регуляторне середовище. Особливо важливі у цьому контексті є взаємні зобов'язання Сторін щодо забезпечення вільного доступу фінансових компаній платіжної і клірингової інфраструктури, що допоможе в майбутньому уникнути конфліктів, пов'язаних зі штучною монополізацією ринків платіжних систем [3, с. 57].

Угода докладно описує регулювання ринку міжнародних морських транспортних послуг, однак варто звернути увагу на один момент. Положення цієї Угоди не повинні перешкоджати застосуванню положень інших морських угод, укладених між Україною та ЄС, що виходять за рамки цієї Угоди. Якщо положення цієї Угоди є менш сприятливими, ніж положення чинних договорів, то застосовуватися повинні останні. Якщо ж положення таких угод є несумісними з положеннями цієї Угоди або ідентичні, то застосовуватися повинні положення цієї Угоди (ст. 135, п. 11).

Що стосується скоординованого розвитку та поступової лібералізації транспортного сектора, питань взаємного доступу до ринків автомобільних, залізничних та внутрішніх водних перевезень, то вони повинні вирішуватися шляхом підписання окремих угод (ст. 136).

Щодо комп'ютерних послуг, то сторони зобов'язуються здійснити лібералізацію сектора комп'ютерних послуг (відповідно до вимог глав цієї Угоди 2—4), беручи до уваги, що надання комп'ютерних та пов'язаних з ними послуг передбачає також надання й інших (в тому числі, електронних) послуг, які не підпадають під класифікацію, наведену в цій Угоді (ст. 108).

Якщо Україна візьме на себе зобов'язання лібералізувати ринки комп'ютерних послуг, поштових та кур'єрських послуг, а також телекомунікаційних послуг, та приведе норми їхнього регулювання до рівня європейських стандартів, наша країна зможе створити сприятливе конкурентне середовище для роботи компаній-постачальників відповідних послуг. Це, в свою чергу, призведе до полегшення транскордонного руху таких послуг та дозволить вирішити цілий ряд важливих для бізнесу проблем, а саме: уточнення принципів та напрямів діяль-

ності регулятора в частині регулювання монопольних ринків і забезпечення недискримінаційного доступу третіх сторін до електронних комунікаційних мереж, удосконалення процесу ліцензування та розподілу частотного і номерного ресурсу і т.п., оскільки сьогодні ці питання в Україні вирішуються непослідовно і непрозорим способом. Несвоєчасне вирішення цих проблем може призвести до штучної монополізації ринків, завищення цін на відповідні послуги для споживачів, гальмування проникнення нових технологій на окремі ринки (наприклад, Україна досі не змогла виділити частоти під функціонування мобільного зв'язку покоління 3G, тоді як окремі країни ЄС вже почали розгортання мереж наступного покоління — 4G) [1]. Спрощення транскордонного руху послуг також спростить вихід на європейські ринки для достатньо конкурентоспроможного сектора вітчизняних ІТ компаній.

Поступова лібералізація ринків міжнародних транспортних перевезень дозволить створити умови для зростання рівня конкуренції на цих ринках, що за інших рівних умов буде сприяти підвищенню якості надання відповідних послуг і зростанню інвестицій в розвиток відповідної інфраструктури (зокрема, портів, доріг, залізної дороги і т.д.). Цей момент особливо важливий для України як досить великого транспортного коридору, який з'єднує країни ЄС та Азії. Наприклад, співпраця України з Польщею в секторі транспортних послуг та поступова уніфікація стандартів транспортних перевезень дозволить усунути ряд діючих бар'єрів для транскордонного руху товарів і пасажирів, що, в свою чергу, може стати вагомим стимулом для зростання обсягів пасажиро- і вантажоперевезень транспортними компаніями, а відтак, і зменшить витрати споживачів на транспортні послуги. Також співпраця в рамках спільних проектів ЄС (зокрема, можлива участь України у проектах структурних фондів ЄС) дозволить залучити додаткові інвестиції на розвиток і модернізацію наявної і побудови нової транспортної інфраструктури, отримати доступ до нових технологій в транспортному секторі, зокрема, таких, як інтелектуальні транспортні системи, використання інноваційних видів палива тощо.

Спрощення та уніфікація регулювання сектора електронної торгівлі повинна створити певні стимули для зростання цього відносно молодого ринку. Сьогодні наявність різних регуляторних моделей, які застосовуються в Україні та країнах-членах ЄС для регулювання електронної торгівлі, значною мірою перешкоджають динамічному зростанню обсягів електронної торгівлі. Також очевидно, що взаємне відкриття ринків приведе до розширення присутності європейських компаній на українському ринку електронних послуг, що сприятиме його розвитку [3, с. 60].

## ВИСНОВКИ

Відкриття європейського ринку послуг для бізнесу означатиме посилення конкуренції з одного боку, та полегшення доступу на ринки країн-членів ЄС, з іншого. В першу чергу це стосуватиметься тих сфер послуг, де Україна має конкурентні переваги надання послуг у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Угода створить умови для поглиблення торговельно-економічних відносин України з ЄС, тому що компанії ЄС зможуть вести бізнес в Україні на тих же умовах, що і в ЄС. ЗВТ у короткостроковій перспективі призведе до збільшення експорту з ЄС товарів на український ринок за відсутності ризику значного збільшення імпорту українських товарів в ЄС, тому що багатьом українським товарам уже полегшили доступ на ринок ЄС у зв'язку з використанням генералізованої системи преференції ЄС.

Разом з тим, необхідно розуміти той факт, що економічні вигоди від зони вільної торгівлі прийдуть до України не відразу. Неготовність вітчизняної економі-

ки до реалій відкритого ринку призведе до її значного спаду, проте українським керманічам слід чітко усвідомлювати, що загрозою для вітчизняної економіки є не європейські інвестиції, а якраз їх брак. Можливими є й окремі труднощі. Наприклад, можна очікувати тимчасового зростання витрат, пов'язаних із адміністративними та правовими змінами. Додаткових видатків від бізнесу потребуватиме дотримання високих стандартів. Вільна торгівля з таким потужним партнером, як Європейський Союз означатиме для українських компаній більшу конкуренцію, якої можуть не витримати слабші фірми. Однак якщо зона вільної торгівлі з ЄС і призведе до певних втрат у короткостроковій перспективі, то безперечними й вагомими будуть вигоди на середні та довгі терміни. У зв'язку з відкриттям нового і досить об'ємного ринку європейські компанії мають альтернативу: або розширити експорт капіталу в Україну, налагоджуючи тут своє виробництво, або збільшити експорт готової продукції, інвестувавши хіба що в логістику.

Таким чином, імплементація Угоди про асоціацію Україна-ЄС відкриває вченим нові горизонти для подальших досліджень, а отримані дані можуть бути використані як вітчизняними, так і зарубіжними компаніями, що зацікавлені у веденні бізнесу в Україні.

## Література:

1. Внутрішнє регулювання окремих секторів послуг [Електронний ресурс] // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. — Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine\\_EU\\_project/materials/AA\\_title\\_4/chapter\\_6/internal\\_regulation/](http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine_EU_project/materials/AA_title_4/chapter_6/internal_regulation/)
2. Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg\\_posl/?country=eu](http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg_posl/?country=eu)
3. Економічна складова угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління / За ред. І. Бураковського та В. Мовчан. — К.: Інститут економічних досліджень і політичних консультацій, 2014. — 141 с.
4. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році. — К.: Державна служба статистики України, 2014. — С. 122—125.
5. Корчун В., Наневич О. Особливості зовнішньої торгівлі послугами України з країнами Європейського Союзу / В. Корчун, О. Наневич // Зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. ["Актуальні проблеми міжнародних відносин і зовнішньої політики країн світу"], (Луцьк, 2013 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://integrationconference2011.wordpress.com/2011/07/11/hello-world/>
6. Можливі наслідки від імплементації положень майбутньої Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС та поглибленої зони вільної торгівлі як її головного компоненту. — К.: Представництво Європейської комісії в Україні, 2009. — 89 с.
7. Порядок денний асоціації Україна — ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://unesco.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu>
8. Пятницький В., Хайлігер М. Торговля з ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про вільну Торговлю: роз'яснення переваг поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю (ЗВТ+) між Україною та ЄС. — К.: СТАЕCONOMIC & EXPORT ANALYSTS LTD, 2013. — 18 с.
9. Текст Угоди про асоціацію України з ЄС [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=246581344](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246581344)
10. Угода про асоціацію Україна-ЄС: дороговказ реформ / О. Сушко, О. Зелінська, Р. Хорольський та ін. — К.: Фонд Конрада Аденауера, 2014. — 54 р.
11. Чичиренко Ю. Зовнішня торгівля послугами: глобальна емерджентність / Ю. Чичиренко // Держава та

Регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2013. — № 1 (70). — С. 64—69.

12. European Statistics Office "International trade in services, geographical breakdown" [Electronic resource]. — Available from: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/balance\\_of\\_payments/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/balance_of_payments/data/database)

13. Langbein J. The EU-Ukraine: Plus or minus? // European Focus. — November 2009 [Electronic resource]. — Available from: [http://www.icps.com.ua/files/articles/54/76/EF\\_November\\_2009\\_ENG.pdf](http://www.icps.com.ua/files/articles/54/76/EF_November_2009_ENG.pdf)

## References:

1. The Institute for Economic Research and Policy Consulting (2015), "The internal regulation of individual services sectors", available from: [http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine\\_EU\\_project/materials/AA\\_title\\_4/chapter\\_6/internal\\_regulation/](http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine_EU_project/materials/AA_title_4/chapter_6/internal_regulation/)
2. State export support [Electronic resource]. — Available from: [http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg\\_posl/?country=eu](http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg_posl/?country=eu)
3. Burakovskiy, I. and Movchan, V. (2014), Ekonomichna skladova uhody pro asotsiatsiyu mizh Ukrainoyu ta YeS: naslidky dlya biznesu, naselennya ta derzhavnoho upravlinnya [The economic component of the Association Agreement between Ukraine and the EU: implications for business, people and governance], Institute for Economic Research and Policy Consulting, Kyiv, Ukraine.
4. State Statistics Service of Ukraine (2014), "Ukraine's foreign trade in goods and services in 2013", Kyiv, Ukraine.
5. Korchun, V. and Nanevych, O. (2013), "Features of Ukraine's foreign trade in services with the EU countries", Zb. tez dopovidej Mizhnarjdnoji nauovo-praktychnoi internet-konferentsii ["Actual problems of international relations and states foreign policy"], Lesya Ukrainka Eastern European National University, Luts'k, Ukraine, available from: <https://integrationconference2011.wordpress.com/2011/07/11/hello-world/>
6. European Commission Delegation to Ukraine (2009), "Possible consequences of the implementation of the future Association Agreement between Ukraine and the EU and the deep free trade area as its main component", Kyiv, Ukraine.
7. Ministry of Foreign Affairs of Ukraine (2015), "The EU-Ukraine Association Agenda for preparation and facilitation of the Association Agreement implementation", available from: <http://unesco.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu>
8. Pyatnyts'kyy, V. Khayliher, M. (2013), Torhivlya z YeS v ramkakh pohlyblenoyi ta vseosyazhnoyi uhody pro vil'nu Torhivlyu: roz'yasnennya perevah pohlyblenoyi ta vseosyazhnoyi uhody pro vil'nu torhivlyu (ZVT+) mizh Ukrainoyu ta YeS [EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area], СТАЕCONOMIC & EXPORT ANALYSTS LTD, Kyiv, Ukraine.
9. Ministry of Foreign Affairs of Ukraine (2015), "EU-Ukraine Association Agreement", available from: [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=246581344](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246581344)
10. Sushko, O. Zelinsky, O. Khorolskyi, R. (2014), Uhoda pro asotsiatsiyu Ukrainyina-YeS: dorohovkaz reform [The Ukraine-EU Association Agreement reform roadmap], Konrad Adenauer Stiftung, Kyiv, Ukraine.
11. Chychyrenko, Y. (2013), "Foreign trade in services: global emergence", Derzhava ta Rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo, vol. 1 (70), pp. 64—69.
12. European Statistics Office (2015), "International trade in services, geographical breakdown", available from: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/balance\\_of\\_payments/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/balance_of_payments/data/database)
13. Langbein, J. (2009), The EU-Ukraine: Plus or minus? European Focus, available from: [http://www.icps.com.ua/files/articles/54/76/EF\\_November\\_2009\\_ENG.pdf](http://www.icps.com.ua/files/articles/54/76/EF_November_2009_ENG.pdf)

Стаття надійшла до редакції 04.02.2015 р.

*В. В. Гоблик,  
к. філос. н., доцент, Мукачівський державний університет*

## ІНСТИТУЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ СПІВПРАЦІ В МЕЖАХ ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

*V. Hoblyk,  
Candidate of Philosophical Sciences, assistant professor, Mukachevo State University*

### INSTITUTIONAL AND ORGANIZATIONAL FORMS OF COOPERATION WITHIN THE CROSS-BORDER REGIONS OF THE EUROPEAN UNION

---

*У статті здійснено аналіз зарубіжного досвіду активізації транскордонного співробітництва через дієвість організаційно-інноваційних форм розвитку транскордонних регіонів, що ґрунтуються на сучасних пріоритетах регіональної політики ЄС.*

*In the article the analysis of foreign experience activation of cross-border cooperation through the effectiveness of organizational research and development forms of cross-border regions, based on the current priorities of regional policy of the EU.*

---

*Ключові слова: Європейський Союз, транскордонне співробітництво, кластери, євро регіони, промислові зони.*

*Key words: The European Union, cross-border cooperation, clusters, euro regions, industrial zones.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Для прикордонних територій розвиток транскордонного співробітництва відіграє все більш значну роль у підвищенні життєвого рівня населення, становленні громадянського суспільства; у транскордонних регіонах відкриваються нові перспективи отримання фінансової допомоги для вирішення спільних та ідентичних проблем, а також створюються умови для розвитку нових інноваційних-організаційних форм співпраці, що пройшли випробування часом у країнах Європейського Союзу.

#### МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення основних інституційних форм розвитку транскордонних регіонів країн ЄС.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Першою інституційною формою цілісного розвитку транскордонних регіонів у Європі, що ґрунтувалась на відповідних організаційних засадах і системних принципах соціально-економічної еволюції, можуть вважатися євро регіони. Євро регіони — це одна з організаційних форм транскордонних відносин, де у межах своєї компетенції та за згодою центральних державних органів — на базі спеціальних розширених повноважень на міжнародне співробітництво — місцеві органи влади прикордонних областей мають можливість розробляти спеціальні комплексні програми економічної, культурної та гуманітарної взаємодії, реалізувати конкретні транскордонні економічні проекти, вирішувати проблеми зайнятості, інфраструктури, екології. Євро регіони можуть створюватися як юридична або не юридична особа, мають свою організаційну структуру та визначені джерела фінансування. Формування євро регіонів передбачає також можливість створення організаційної структури та системи фінансування у формі міжнародних міжрегіональних асоціацій, об'єднань, консорціумів тощо [1].

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання становлення та розвитку транскордонного співробітництва вже протягом тривалого часу є предметом уваги науковців. Теоретичним і практичним питанням транскордонного співробітництва, виявленням різних інституційно-організаційних форм розвитку транскордонних регіонів, присвячені праці таких провідних дослідників, як П. Біленький, І. Будкін, І. Вахович, М. Долішній, С. Кіш, М. Мальська, Н. Мікула, Ю. Макогон, В. Пила, В. Приходько, І. Тимечко, І. Школа, М. Янків та ін.

Водночас не вирішеними залишаються проблеми, пов'язані з виявленням резервів підвищення ефективності функціонування транскордонних регіонів з урахуванням досвіду ЄС.

Таблиця 1. Розподіл країн за рівнем кластерного розвитку

Ранг країни серед 75 держав Європи за рівнем конкурентоспроможності кластерів	Ранг за рівнем державного розвитку кластерів	Загальний кластерний ранг	Загальний ранг за розвитком сфери бізнесу	Загальний ранг за мікроекономічним розвитком
Фінляндія	4	7	2	2
Великобританія	5	5	3	3
Німеччина	7	3	4	4
Швеція	9	14	8	6
Нідерланди	14	10	10	7
Данія	22	21	9	8
Австрія	16	11	12	12
Бельгія	5	16	15	13
Франція	21	13	21	15
Ірландія	10	26	22	20
Італія	1	4	24	24
Іспанія	30	18	25	25
Португалія	32	38	32	36
Середній показник конкурентоспроможності ЄС	19	17	16	16
Середньозважений показник конкурентоспроможності ЄС	14	11	13	12

Єврорегіони почали активно формуватися у 60—70-х роках ХХ століття, коли інституційні основи транскордонної співпраці в Європі набули свого достатнього розвитку. Перший єврорегіон — Regio Басілієнсіс, був створений у 1963 р. у регіоні верхнього Рейну. До його складу увійшли земля Баден (Німеччина), департамент Верхній Ельзас (Франція) та район Базель (Швейцарія). Функціонування цього єврорегіону започаткувало налагодження прямого співробітництва між прикордонними адміністративно-територіальними одиницями держав, що мають різний політичний устрій, створивши тим самим позитивний прецедент інституційного оформлення діяльності транскордонного регіону, поряд із внутрішніми регіонами держав Європи [2]. Відтак, категорія регіональної політики вийшла за межі виключно національного законодавства і набула свого поширення у міжнародному (транскордонному) масштабі.

На сучасному етапі в Європі налічується понад 120 єврорегіонів і 14 великомасштабних транскордонних об'єднань, більшість з яких були сформовані протягом 90-х років минулого століття. Основними стимулами розвитку єврорегіонів на нинішньому етапі еволюції транскордонного співробітництва дослідники вважають: наявність сформованої інституційної бази та нормативно-правового забезпечення; удосконалення механізмів фінансової допомоги ЄС, пов'язаних із розвитком транскордонної співпраці та соціально-економічною еволюцією транскордонних регіонів; розширення ЄС та використання відкладених у попередні роки інструментів європейської інтеграції, зокрема у транскордонній площині, з внутрішніх на зовнішні кордони ЄС [3].

За словником визначень ЄС, єврорегіон — це форма співробітництва прикордонних територій сусідніх держав, метою створення якого є зміцнення добросусідських стосунків, культурних і господарських контактів, спільне інвестування, боротьба з наслідками стихійних лих та охорона історико-культурної спадщини.

До основних принципів формування єврорегіонів належать принципи добровільності, рівноправності, консенсусу та паритетності співфінансування [3]. Таким чином, діяльність єврорегіонів сприяє реалізації принципів функціонування транскордонних регіонів загалом, а також безпосереднім чином пов'язана з розвитком їхніх структуротворчих складових. Адаже завдяки координації зусиль та спільному фінансуванню транскордонних проектів у межах єврорегіону суттєво підвищується ефективність роботи органів місцевого самоврядування, розвивається транскордонна інфраструк-

тура, активізується транскордонний бізнес, відбувається еволюція транскордонних ринків, підвищується якість людського капіталу транскордонного регіону тощо.

Водночас слід відзначити, що формування єврорегіонів лише частково сприяє вирішенню тих проблем, які виникають у процесі функціонування сучасних транскордонних регіонів.

У зв'язку із цим, протягом останнього часу, поряд з єврорегіонами набули також поширення інші інституційно-організаційні форми транскордонної співпраці, сконцентровані в межах транскордонних регіонів. Насамперед це стосується транскордонних кластерів, європейських угруповань територіального співробітництва, транскордонних партнерств, транскордонних промислових парків тощо.

Транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, що географічно зосереджені у транскордонному регіоні, співпрацюють та конкурують, спеціалізуються в різних галузях, проте пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, об'єднуючись для реалізації спільних проєктів чи виготовлення спільних продуктів, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків тощо [4].

Теоретичні основи створення кластерів на європейському континенті були сформульовані в першій половині ХХ століття. На національному рівні вони вперше з'явилися під час Великої депресії у Великобританії [5]. З середини 80-х кластери набули поширення і на транскордонному рівні, оскільки виступили важливим елементом підвищення конкурентоспроможності транскордонних регіонів. Основною перевагою транскордонного кластеру є інтегрування в єдине ціле різних складових транскордонного регіону, на основі використання переваг міжнародного поділу праці та транскордонної спеціалізації. Характерною особливістю транскордонних кластерів є те, що їх учасники розміщені у різних податкових, митних, законодавчих середовищах сусідніх країн, однак можуть мати спільні підприємства та організації, користуватися спільною інфраструктурою, і функціонують насамперед на транскордонних ринках. Водночас інтенсивність мережевих взаємодій у кластері обмежується наявністю кордону, який створює додаткові бар'єри для вільного руху товарів, робочої сили, капіталу. Бар'єрами для налагодження співпраці можуть бути різний менталітет, традиції, мова, культура, негативні сторінки історії. Для того, щоб кластери стали успішними, потрібен час. Численні приклади

свідчать про те, що на формування кластеру потрібно близько десятиріччя, щоб розробити вагому та реальну конкурентну перевагу [6].

Лідуючі позиції у здійсненні сучасної кластерної регіональної політики ЄС займають Будапешт, Варшава і Прага. Європейські транскордонні кластери, так само, як і регіональні, формуються, виходячи з пріоритетів їхньої спеціалізації: продовольчі, будівельні, транспортно-логістичні, фінансові, готельно-туристичні, промислово-індустріальні, сервісно-обслуговуючі тощо. Нинішні кластерні утворення в державах ЄС досягнули достатньо високого рівня свого розвитку (табл. 1) [5].

Створення кластерів, сформованих на основі регіональної спеціалізації, сприяло підвищенню конкурентоспроможності територіальних утворень у цілій Європі. За даними досліджень, як правило, найбільш ефективними кластерами виявляються ті, що мають у своєму складі найбільшу кількість галузей або взаємозв'язків між різними установами [5]. Сучасні транскордонні регіони країн ЄС повною мірою включилися в процеси кластеризації і отримують синергетичні ефекти на транскордонних ринках [7].

Крім того, слід зазначити, що в країнах-членах ЄС сьогодні реалізуються спеціальні стратегії щодо підтримки формування та розвитку кластерів, які є або частиною національних стратегій підвищення їх конкурентоспроможності, або частиною регіональних програм для стимулювання територіального розвитку. У нових країнах-членах ЄС кластерний підхід використовується для прискорення змін та стимуляції бізнесу до інновацій [8].

Найбільш яскравими прикладами функціонування транскордонних кластерів у контексті розвитку транскордонних регіонів Європи є транскордонне об'єднання навколо затоки Ересунн на території Данії та Швеції, включаючи "Долину Медікон", розміщену на півночі ЄС, між датським регіоном (столиці Копенгаген) і шведським Сконе (цей кластер нараховує 26 лікарень, 12 університетів з 4 тис. дослідників та 135 тис. студентів, створивши 30 тис. робочих місць більш ніж на 160 підприємствах, що функціонують у фармацевтичній галузі) [11]; транскордонний кластер біотехнологій, який об'єднує мережу численних фармацевтичних і біотехнологічних фірм, університетські лікарні та університети в регіоні Орезунд між Данією та Швецією; німецько-голландський транскордонний кластер у м. Твенте, який охоплює регіональні кластери і мережі в технологічних секторах пластмас, металообробки та біомедичному секторі; німецько-голландську мережу регіональних кластерів постачальників, технічних агентств та інноваційних установ навколо транснаціональних корпорацій Осе і Nedcar (м. Венло); "Долину Доммель" на бельгійсько-голландському кордоні, яка складається з регіональних кластерів фірм високих технологій та інноваційних організацій; автомобільний кластер між Португалією й Іспанією тощо [6].

У 2006 році уряд Норвегії запропонував ідею створення Поморської зони для розвитку потенціалу кожного із партнерів у співпраці: порт Кіркенес та порт Ліінхамарі, аеропорт Кіркенес та аеропорт Ліінхамарі, спільні економічні зони та інші заходи. Основні цілі — розвиток транскордонного співробітництва у промисловості та бізнесі між підприємствами Печенгського району та муніципалітету Сьор-Варангер у Поморській зоні, сприяння створенню нових підприємств великими державними та міжнародними промисловими підприємствами, підготовка робота із встановлення діалогу та початок співробітництва. Центральну роль у цьому транскордонному кластері має відігравати "Промисловий парк Кіркенеса", а основним результатом реалізації проекту повинне стати поліпшення умов для створення нових підприємств на основі знищення

перешкод, розвитку виробничого потенціалу, спільного маркетингу та координація управлінських зусиль [10].

Є також успішні приклади створення транскордонних регіональних кластерів за участю країн Центрально-Східної Європи, зокрема кластера скла: Верхня Австрія (Австрія) — Баварія (ФРН) — Богемія (Чехія), текстильного кластера: Нижня Австрія (Австрія) — Богемія (Чехія), технологічного кластера: Штирія (Австрія) — Словенія, а також інших [11].

Інша форма транскордонного співробітництва в межах транскордонних регіонів — Європейські угруповання територіального співробітництва (ЄУТС), виникли в межах ЄС після прийняття у 2006 році Європарламентом і Радою Європи Регламенту № 1082/2006, пов'язаного з основними процедурами створення ЄУТС. Відповідно до цього регламенту, ЄУТС є об'єднаннями, створеними з метою сприяння транскордонній, транснаціональній та/чи міжрегіональній співпраці між країнами ЄС для зміцнення їх економічного та соціального єднання. Зчленами такого угруповання можуть бути держави-члени ЄС, органи регіональної влади, органи місцевого самоврядування, громадські установи та організації, інші юридичні особи, а також об'єднання, що складаються з вище перелічених учасників. Основною відмінністю ЄУТС від інших інституцій транскордонної співпраці, зокрема єврорегіонів і транскордонних кластерів, є їх правосуб'єктність, набуття статусу юридичної особи, володіння власним майном, достатньо широке коло потенційних учасників, яке може охоплювати всі складові транскордонного регіону, а також чітка цільова орієнтація на виконання пріоритетних завдань цього об'єднання на всіх трьох рівнях регіональної політики ЄС — транскордонному, транснаціональному і міжрегіональному. Ще однією перспективною формою розвитку транскордонної співпраці, спрямованою на підвищення ефективності використання ресурсно-економічного потенціалу транскордонного регіону в межах ЄС, є транскордонні партнерства. Вони виступають організаційною формою транскордонного співробітництва, яке здійснюється на основі добровільної співпраці двох чи більшої кількості територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій, юридичних і фізичних осіб, що розташовані по різні боки кордону та діють на основі формалізованої угоди з метою виконання спільних проектів і програм, спрямованих на вирішення соціальних, благодійних, освітніх, наукових та управлінських завдань. Європейський досвід засвідчує значний позитивний вплив транскордонних партнерств на розвиток транскордонних регіонів, насамперед, в частині створення передумов для ефективного вирішення наявних проблем, підвищення конкурентоспроможності економіки в межах усього транскордонного регіону, активізації інноваційних процесів і запровадження реальних механізмів узгодження інтересів влади, бізнесу, науки та освіти при розробці стратегічних програм розвитку транскордонних регіонів [12].

Досліджуючи сучасні організаційні форми розвитку транскордонного співробітництва в контексті диверсифікації системи зовнішньоекономічних зв'язків у межах транскордонних регіонів країн ЄС, не можна оминути увагою також діяльність транскордонних промислових зон і парків.

Політика використання транскордонних промислових зон отримала найбільшого поширення у транскордонних регіонах західної Європи і, як показала практика, значною мірою сприяє економічному розвитку прикордонних територій, стимулюючи інноваційно-інвестиційний розвиток транскордонних регіонів, ефективне використання наявних ресурсів та сприяючи створенню робочих місць у периферійних,

віддалених від центру районах. Наприклад, у 84 основних промислових зонах та бізнес-парках Австрії протягом останніх кількох років функціонувало понад 1700 компаній, більше 100 із них розміщуються в двох найбільших індустріальних парках в Нижній Австрії та Зальцбурзі, де існують транс-кордонні бізнес-парки вздовж національних кордонів з Угорщиною та Чехією. Так, у транскордонному промисловому парку Хайлігенкройц-Сентготтхард (Австрія, Угорщина) на площі 30 га розміщені понад 30 фірм машинобудівної, будівельної, харчової промисловості, транспорту, логістики, консалтингу тощо. Промисловий Парк Ассес Гмюнд-Чеське Веленіце (Австрія, Чехія) — перший європейський транскордонний бізнес-парк із комплексним інкубатором і центром обслуговування, де понад 40 високотехнологічних фірм розміщені на 83 га (з них 33 на австрійській стороні і 50 на чеській), створений до вступу Чехії до ЄС.

Важливою перевагою транскордонних промислових парків є сприяння розвитку транскордонного бізнесу та диверсифікації транскордонних ринків за рахунок вертикальної інтеграції виробництва, високого рівня логістики та прискорення процедур митного оформлення вантажів і перетину ними кордону [3].

## ВИСНОВКИ

Основними інституційними формами розвитку транскордонних регіонів, що ґрунтуються на сучасних пріоритетах регіональної політики ЄС, виступають єврорегіони, транскордонні кластери, Європейські угруповання територіального співробітництва, транскордонні партнерства, а також транскордонні промислові зони та парки.

Кожна з окреслених форм розвитку транскордонних регіонів чинить свій вплив на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків у їхніх межах, вилучаючи у становлення відповідних механізмів стимулювання торговельного та інвестиційного співробітництва між прикордонними регіонами сусідніх держав Європи.

### Література:

1. Мікула Н. Єврорегіони: досвід та перспективи / Н. Мікула. — Львів: ІРД НАН України, 2003. — С. 14—15.
2. Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України / За ред. С. Максименка. — К.: Логос, 2000. — С. 151.
3. Украина и её регионы: монография: [в 4 т.]. — Т. 3. — Донецк: Юго-восток. 2011. — С. 145.
4. Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н.А. Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів: Збірник наукових праць. Вип. 3 (71) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Редкол.: Відп. ред. Є.І. Бойко. — Львів, 2008. — С. 546.
5. Внукова Н.М. Концептуальні основи формування трансграничних фінансових кластерів / Н.М. Внукова [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://crossborder.ucoz.com/publ/transgranichnye\\_klastery/transgranichnye\\_klastery/konceptualnye\\_osnovy\\_formirovaniya\\_transgranichnykh\\_finansovykh\\_klastero/6-1-0-8](http://crossborder.ucoz.com/publ/transgranichnye_klastery/transgranichnye_klastery/konceptualnye_osnovy_formirovaniya_transgranichnykh_finansovykh_klastero/6-1-0-8)
6. Мікула Н. Стан та перспективи розвитку транскордонних кластерів в Україні / Н. Мікула: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Geopolityka/2010\\_2/PDF/Mikula.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Geopolityka/2010_2/PDF/Mikula.pdf).
7. Сільвестрі А. Досвід Великої Британії з розвитку hightech кластерів / А. Сільвестрі // Інтернетжурнал "Інновації в Києві". — 2005. — № I [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.innovation.com.ua>
8. Скороход І.С. Кластерна модель транскордонної співпраці / І.С. Скороход, Я.Б. Подошворний [Електрон-

ний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/soc\\_gum/prvse/2010\\_3/11.pdf](http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/soc_gum/prvse/2010_3/11.pdf)

9. Regionale Cluster in Europa. / Kapitel 3 — Statistische Erfassung regionaler Cluster in Europa. // Beobachtungsnetz der europäischen KMU 2002 № 3. Im Auftrag der Gemeinschaften von KPMG Special Services und EIM Business & Policy Research, Niederlande im Zusammenarbeit mit ENSR und Intomart. — 2002. — P. 27.

10. Внукова Н. Транскордонні кластери: закордонний та вітчизняний досвід / Н. Внукова [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.inno.kharkov.ua/wp-content/uploads/2009/10/transkordonnd196-klasteril.pdf>

11. Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Network / European Commission Enterprise Directorate-General, 2002. — 92 p.

12. Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва / За ред. Н. Мікули. — Львів: ІРД НАН України, 2010. — С. 55—60.

### References:

1. Mikula, N. (2003), Yevrorehiony: dosvid ta perspektyvy [Euroregions: experience and perspectives], IRD NAN Ukraine, Lviv, Ukraine.
2. Maksymenko, S. (2000), Regional'na polityka v krainakh Yeuropy: Uroky dlia Ukrainy [Regional policy in European Countries: Lessons for Ukraine], Logos, Kyiv, Ukraine.
3. Dubnickij, V.I. and Bulev, I.P. (2011), Ukraina i jej regiony [Ukraine and Its regions] (2011), Donetsk, South-East, Ukraine.
4. Mikula, N.A. (2008), "Strategy of the development formation and support of cross-border clusters", Social and economical problems of present-day Ukraine. Clusters and competitiveness of border regions, vol. 3 (71), pp. 129—141.
5. Vnukova, N.M. (2010), "Conceptual bases for cross-border financial clusters formation", available at: [http://crossborder.ucoz.com/publ/transgranichnye\\_klastery/transgranichnye\\_klastery/konceptualnye\\_osnovy\\_formirovaniya\\_transgranichnykh\\_finansovykh\\_klastero/6-1-0-8](http://crossborder.ucoz.com/publ/transgranichnye_klastery/transgranichnye_klastery/konceptualnye_osnovy_formirovaniya_transgranichnykh_finansovykh_klastero/6-1-0-8) (Accessed 27 February 2015).
6. Mikula, N. (2010), Stan ta perspektyvy rozvytku transkordonnnykh klasteriv v Ukraini [Status and prospectives of cross-border clusters in Ukraine], available at: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Geopolityka/2010\\_2/PDF/Mikula.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Geopolityka/2010_2/PDF/Mikula.pdf) (Accessed 5 January 2015).
7. Sil'vestri, A. (2005), "Great Britain Experience in development of hightech clusters", Innovacii v Kyevi, [Online], vol. 1, available at: <http://www.innovation.com.ua> (Accessed 5 January 2015).
8. Skorokhod, I.S. (2010), "Cluster model of cross-border cooperation", available at: [http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/soc\\_gum/prvse/2010\\_3/11.pdf](http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/soc_gum/prvse/2010_3/11.pdf). (Accessed 5 January 2015).
9. Niederlande im Zusammenarbeit mit ENSR und Intomart (2002), Beobachtungsnetz der europäischen KMU. Im Auftrag der Gemeinschaften von KPMG Special Services und EIM Business & Policy Research, Veröffentlichungen — GD Unternehmen, vol. 3.
10. Vnukova, N. (2009), Transkordonna klasteri: zakordonna ta vitchyzniansky dosvid [Cross-border clusters: foreign and national experience], available at: <http://www.inno.kharkov.ua/wp-content/uploads/2009/10/transkordonnd196-klasteril.pdf> (Accessed 5 January 2014).
11. European Commission Enterprise Directorate-General (2002), Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Network, European Commission Enterprise Directorate-General, European Union.
12. Mikula, N. (2010), Rekomendacii schodo vprovadzhennja novykh form transkordonnoho spivrobitnyctva [Recommendations for implementation of new forms of cross-border cooperation], IRD NAN Ukraine, Lviv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 25.01.2015 р.

Б. Б. Семак,  
д. е. н., професор, професор кафедри маркетингу, Львівська комерційна академія

## ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ МЕДИЧНОГО НАНОТЕКСТИЛЮ В УКРАЇНІ

B. Semak,  
Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Department of Marketing, Lviv Commercial Academy

### PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF MEDICAL NANO-TEXTILES MARKET IN UKRAINE

*Метою статті є обґрунтування концепції для нанотекстилю медичного призначення як нового товару на вітчизняному товарному ринку. Наведено класифікацію нових типів медичного текстилю різного цільового призначення, що набувають все більшого поширення у світі. Розглянуто чинники, які характеризують медичний нанотекстиль, як новий товар на ринку України. Основну увагу приділено обґрунтуванню інноваційних властивостей цього товару, економічної, екологічної та технологічної доцільності впровадження його на вітчизняний ринок, вивченню специфіки формування даного ринку. Розглянуто ряд важливих аспектів інформаційного забезпечення ринку медичного нанотекстилю в Україні. Обґрунтовані критерії та методику тестування нанотекстилю медичного призначення як нового товару на ринку України. Сформульовано особливості розробки маркетингової концепції для медичного нанотекстилю як нового товару на вітчизняному ринку. Запропоновано напрями проведення подальших досліджень, основні з яких повинні стосуватись вивчення перспектив налагодження серійного виробництва окремих видів медичного нанотекстилю в Україні.*

*The aim of the article is to substantiate the concept for nano-textile for medical needs as a new product in the domestic commodity market. It was given the classification of new types of medical textiles for different purposes, which are becoming increasingly common in the world. The factors that characterize medical nano-textile as a new product in the market of Ukraine were considered. The main attention was paid to the justification of this product's innovative features, as well as economic, environmental and technological feasibility of its introduction in to the domestic market, the specificity of the formation of the mentioned market. A number of important aspects of information provision of medical nano-textile market in Ukraine were considered. Criteria and methods of testing of nano-textiles for medical purposes as a new product in the market of Ukraine were substantiated. The features of development of marketing concept for medical nano-textile as a new product in the domestic market were formulated. Directions for further research, the main of which shall apply to study the prospects of mass production of certain types of medical nano-textiles in Ukraine were proposed.*

*Ключові слова: ринок медичного нанотекстилю, економічна доцільність, новизна асортименту, методика тестування.*

*Key words: market of medical nano-textiles, economic feasibility, novelty of range, methods of testing.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В останні роки в багатьох економічно розвинутих країнах світу, як відомо, чітко намітилась тенденція постійного розширення асортименту та збільшення обсягів виробництва різноманітних за призначенням та технологіями виробництва текстильних матеріалів і виробів медичного призначення. Це, в свою чергу, обумовило появу в цих країнах окремих спеціалізованих ринків цих товарів. Враховуючи перспективи розгортання виробництва нанотекстилю медичного призначення в нашій країні і значні обсяги його імпорту (особливо після підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС), на часі створення такого ринку і в Україні.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Як свідчить аналіз літературних джерел [1; 2; 3; 6; 7], проблеми досліджень властивостей нанотекстилю медичного призначення та розробки засад формування спеціалізованого ринку для реалізації такої продукції відображені у працях цілого ряду авторів, таких як Кричевський Г.Є. [1], Олтаржевська Н.Д. [2], Осипенко Н.І. [3], Рябушко В.І., Захарова С.А., Тондаре Н. [6], Бутшер К. [7], Хуфнер Д. [8]. Однак праці згаданих авторів не містять даних про конкретні напрями вирішення проблем формування в Україні спеціалізованого ринку нанотекстилю медичного призначення. Враховуючи цей факт, дослідження шляхів вирішення проблем форму-



Таблиця 1. Асортимент текстильних виробів медичного призначення

№ з/п	Назва виробу чи матеріалу	Будова та волокнистий склад текстильного матеріалу
1	Штани та сорочки для хірургів	Ткани та неткани поліпропіленові волокна
2	Шапочки для хірургів	Неткани віскозні полотна
3	Маски для хірургів	Неткани віскозні та лавсанові полотна
4	Шкарпетки для хірургів	Трикотажні поліамідні, поліефірні бавовняні полотна
5	Драпіровка хірургічних кімнат	Ткани та неткани поліефірні та поліетиленові полотна
6	Лікарняний одяг	Тканини бавовняні та поліефірні
7	Лікарняна постільна білизна	Білизняні бавовняні тканини
8	Уніформа для медперсоналу	Тканини бавовняні та поліефірні
9	Памперси для людей похилого віку	Неткани поліефірні, поліпропіленові бавовняні полотна
10	Абсорбційні матеріали	Неткани суперсорбційні бавовняні полотна
11	Пелюшки лікарняні	Неткани віскозні та льоцелові полотна

вання згаданого ринку носить актуальний для вітчизняної економіки характер.

Як свідчить аналіз літературних джерел [1; 2; 3; 8], значним поштовхом для суттєвого розширення асортименту, вдосконалення властивостей і збільшення обсягів виробництва нанотекстилю медичного призначення у всьому світі в останні роки стало його широке застосування у різних галузях медицини та фармацевтики. Виробництвом медичного нанотекстилю зайнялись цілий ряд компаній у текстильній, легкій та інших галузях промисловості, що використовують сучасні нано-, біо- і хімічні технології.

Використання названих технологій, які свідчить світова практика, дозволило створити принципово нові типи медичного текстилю різного цільового призначення, а саме [1; 2; 3; 6; 8]:

- багатофункціональні та "інтелектуальні" види текстилю медичного призначення із широким спектром лікувальної і профілактичної дії, отримані на основі нанотехнологій;

- тонковолокнисті просочені фармацевтичними препаратами текстильні структури для обробки ран і пухлин;

- високостерильні текстильні матеріали і вироби одноразового використання у хірургії та онкології;

- нові типи медичного текстилю із біополімерів, здатних до саморозкладання після їх застосування;

- нові типи поліпропіленових матеріалів і виробів медичного призначення, які відрізняються від традиційних більшою еластичністю, міцністю та легкістю.

Характеристика основних видів текстильних матеріалів і виробів медичного призначення [1], для прикладу, наведені в таблицях 1—2.

Разом з тим, широке застосування сучасних нанотехнологій для виробництва медичного текстилю вимагає більш глибокого вивчення негативного впливу наночастинок різного хімічного складу і будови на організм людини. Недостатньо вивчена та обгрунтована і економічна доцільність застосування нанотехнологій для виробництва текстилю медичного призначення. Все це обмежує використання нанотехнологій саме для формування асортименту, екологічної безпечності та гігієнічності різноманітних за призначенням текстильних матеріалів і виробів медичного призначення.

Враховуючи зростаючі обсяги використання нанотекстилю медичного призначення у світі та перспективи розгортання виробництва такої продукції в Україні, на наш погляд, доцільно розглянути ряд важливих проблем інформаційного забезпечення та формування спеціалізованого ринку для згаданої продукції у нашій країні. В даній роботі обмежимося постановкою та пошуком шляхів вирішення тільки окремих проблем цього різнопланового завдання.

## МЕТОЮ СТАТТІ

Метою статті є розробка та обгрунтування концепції для нанотекстилю медичного призначення як

нового товару на вітчизняному товарному ринку, що створить певні передумови для успішного розвитку такого ринку в Україні.

## ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ТА ЙОГО АВТОРСЬКА ТРАКТОВКА

Як показали наші дослідження [4; 5], для формування будь-якого товарного ринку чи його окремого сегменту, включаючи і вітчизняний ринок нанотекстилю медичного призначення, необхідно:

- вивчити та узагальнити реальні потреби в конкретних видах текстильних матеріалів і виробів медичного призначення для різних галузей медицини;

- обгрунтувати економічну, екологічну та технологічну доцільність виробництва чи імпорту основних видів нанотекстилю медичного призначення;

- обгрунтувати сфери найбільш раціонального використання різноманітних видів нанотекстильних матеріалів і виробів медичного призначення;

- вивчити ймовірний негативний вплив нанотехнологій, що застосовуються для виробництва медичного текстилю, на здоров'я людини та забруднення довкілля;

- створити необхідний банк даних для інформаційного забезпечення суб'єктів вітчизняного ринку нанотекстилю медичного призначення;

- обгрунтувати вибір критеріїв, методів і показників для оцінки лікувальної здатності, екологічної безпечності, довговічності, надійності та зручності у застосуванні різних видів нанотекстилю медичного призначення.

Окрім цього, для забезпечення успішного функціонування вітчизняного ринку нанотекстилю медичного призначення, на нашу думку, необхідно вирішити наступні проблеми:

- сформулювати, обгрунтувати та уніфікувати вимоги до класифікації, асортименту, властивостей, рівня якості нанотекстилю, що застосовується у різних галузях медицини;

- вивчити та узагальнити позитивний зарубіжний досвід виробництва та практичного використання нанотекстилю у різних галузях медицини;

- створити серії нових вітчизняних стандартів для нанотекстилю медичного призначення, в яких би регламентувались вимоги: до термінів і визначень основних понять, номенклатури показників якості, норм, критеріїв і методів оцінки якості, процедура оцінки основних властивостей, специфіка маркування, символи догляду тощо;

- внести необхідні доповнення і корективи в існуючу систему сертифікації, аудиту та експертизи якості текстильних матеріалів і виробів медичного призначення;

- запровадити обов'язкову державну статистичну звітність про обсяги виробництва та збуту основних видів нанотекстилю медичного призначення;

- розробити ефективні організаційно-економічні механізми управління маркетингом на вітчиз-



Таблиця 2. Асортимент медичних імплантатів на основі текстилю

№ з/п	Назва виробів	Назва матеріалів	Назва волокон
1	Біологічно розкладальні шовні матеріали	Монофіламентна нитка	Колагенові, полігліколеві, полілактидні поліефірні, поліпропіленові, поліетиленові
2	Штучне сухожилля	Тканина, тасьма	Поліефірні, поліпропіленові, поліетиленові, колагенові
3	Штучні зв'язки	Тасьма	Поліефірні, вуглецеві, колагенові
4	Штучні хрящі	Тасьма	Поліетиленові
5	Кровоносні судини	Трикотаж круглов'язаний	Поліефірні, політетрафторетиленові
6	Тканинна штучна шкіра	Трикотаж плосков'язаний	Колагенові, полілактидні, хітозанові
7	Елементи серцевого клапана	Трикотаж	Поліефірні, політетрафторетиленові
8	Волокна для нервів	Нанофіламентні нитки	Поліефірні, політетрафторетиленові
9	Штучні елементи кісток	–	Силіконові, поліацетатні, поліетиленові
10	Штучні судини	В'язані вироби	Поліетилентерефталатні

няному ринку нанотекстилю медичного призначення.

Цілком зрозуміло, що успішне вирішення згаданих проблем можливе тільки в рамках міжгалузевої державної програми із залученням для її виконання фахівців різного профілю (медиків, біологів, хіміків, технологів, економістів, екологів, маркетингологів та ін.).

Як відомо, ринок нанотекстилю медичного призначення, як і будь-який інший товарний ринок, характеризується такими показниками [4]: місткість, потенціал, характер попиту та типологія споживачів, наявність та інтенсивність конкуренції, структура асортименту товарів, рівень цін, специфіка просування медичного нанотекстилю, наявність мережі каналів розподілу для доведення товарів до кінцевих споживачів, тривалість життєвих циклів конкретних видів нанотекстилю медичного призначення тощо.

Розглядаючи медичний нанотекстиль як новий товар на ринку України, першочергову увагу необхідно приділити обґрунтуванню: новизни цього товару, економічної, екологічної та технологічної доцільності його впровадження на ринок; перспектив зростання попиту, можливості вітчизняних текстильних підприємств забезпечити асортиментну структуру даного ринку, реальних потреб окремих галузей медицини в конкретних видах нанотекстилю, необхідності державної підтримки створення такого ринку в нашій країні.

Успішне вирішення піднятих проблем вимагає передусім розроблення, обґрунтування та тестування концепції нанотекстилю медичного призначення як нового товару на вітчизняному ринку. Створення такої концепції — це складний процес, який вимагає [4]:

- глибокого та всебічного аналізу всіх чинників, від яких залежить функціонування ринку медичного нанотекстилю та його окремих сегментів;

- більш детальної характеристики переваг і недоліків конкретних видів нанотекстильних матеріалів і виробів медичного призначення вітчизняного виробництва порівняно з їх зарубіжними аналогами;

- вибору обґрунтованих критеріїв і методик тестування медичного нанотекстилю як нового товару на ринку;

- виявлення тих ключових властивостей і переваг, які сприятимуть зростанню попиту на нанотекстильні матеріали і вироби медичного призначення.

Успішному вирішенню піднятих питань повинні сприяти всебічні маркетингові дослідження. Саме на базі комплексних маркетингових досліджень можуть бути отримані відповіді на такі питання:

- який асортимент нанотекстильних матеріалів і виробів медичного призначення необхідно сформуванати на вітчизняному ринку для найбільш повного задоволення потреб різних галузей медицини;

- які види маркетингових досліджень необхідно провести для виявлення реальних потреб ринку в медичних нанотекстильних виробах вітчизняного та зарубіжного виробництва;

- які засоби просування необхідно застосувати для налагодження ефективного інформаційного зв'язку між виробниками (імпортерами) нанотекстилю медичного призначення та його фактичними споживачами.

Важливо зазначити, що нанотекстиль медичного призначення як новий товар на вітчизняному ринку, на думку фахівців [1; 2], вимагатиме і нових підходів до маркетингу цієї продукції. Завданнями маркетингологів компаній-виробників нанотекстилю медичного призначення буде пошук нових контактів на ринку, створення нових ринкових сегментів на основі унікальних властивостей продукції, забезпечення поінформованості учасників ринку про переваги нових виробів та підтримання з клієнтами (лікарнями, госпіталами, поліклініками, медичними центрами) відносин успішного співробітництва.

Таким чином, розробка концепції маркетингу для нанотекстилю медичного призначення як нового товару на ринку України зводиться до вивчення та обґрунтування:

- новизни цього товару та сфер його найбільш раціонального використання;

- найбільш ефективних каналів розподілу нанотекстилю медичного призначення;

- економічної, екологічної та технологічної доцільності виробництва нанотекстилю медичного призначення в Україні чи його імпорту;

— визначення місткості та товарної структури потенційного ринку медичного нанотекстилю;

— вивчення, узагальнення та прогнозування реального попиту на основні види нанотекстилю медичного призначення на найближчі роки;

— оцінювання реальних сировинних, технологічних, фінансових і інших можливостей вітчизняних підприємств у забезпеченні насичення внутрішнього ринку необхідними обсягами нанотекстилю медичного призначення.

При цьому одним із найбільш складних серед названих питань є вивчення реального попиту на конкретні види нанотекстилю медичного призначення. Складність вирішення цього завдання обумовлена відсутністю в нашій країні державної і галузевої статистичної звітності про обсяги виробництва та збуту такої продукції. Отримання такої інформації вимагає проведення системних маркетингових досліджень і певних фінансових затрат як з боку виробників нанотекстилю медичного призначення, так і з боку його продавців.

Поглиблених маркетингових досліджень вимагають і інші проблеми на ринку нанотекстилю медичного призначення, а саме:

— визначення критеріїв оцінки ринкового потенціалу вітчизняного ринку нанотекстилю медичного призначення;

— вивчення чинників, які визначають структуру та особливості функціонування цього ринку;

— визначення переліку критеріїв сегментації вітчизняного ринку нанотекстилю медичного призначення;

— визначення критеріїв оцінки та рівня конкурентоспроможності основних видів нанотекстилю медичного призначення.

У рамках розробки концепції для нанотекстилю медичного призначення як товару-новинки на вітчизняному ринку необхідно врахувати той факт, що дана продукція практично не застосовувалась вітчизняними споживачами раніше і, у багатьох випадках, є маловідомою для них. Враховуюче це, існує доцільність не тільки з проведення спеціально розроблених кампаній з реклами новинок у середовищі медиків та фармацевтів, але й проведення тестових продажів найбільш затребуваних на ринку нових видів нанотекстилю медичного призначення. Основним завданням, як виробників, так і продавців нанотекстилю медичного призначення, на наш погляд, є найбільш повне задоволення виявленого на ринку попиту у різних видах згаданої продукції, нарощування її присутності на ринку та поступове розширення цього ринку за рахунок виведення на нього нових високотехнологічних видів медичного нанотекстилю.

## ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На основі проведених нами досліджень доведено економічну, екологічну та технологічну доцільність формування в Україні спеціалізованого ринку нанотекстилю медичного призначення. Основними споживачами на цьому ринку повинні стати медичні заклади різного профілю та сфер діяльності, а також фармацевтичні підприємства. Встановлено, що в основі концепції нанотекстилю медичного призначення як нового товару на вітчизняному ринку лежить необхідність задоволення потреб вітчизняної медицини та фармацевтики у високоякісних, екологічно безпечних матеріалах та виробках нового покоління, що сприятимуть більш ефективному лікуванню пацієнтів, скороченню витрат на лікування та обслуговування хворих у лікарнях, а також вирішенню цілого ряду інших важливих завдань. Перспективи подальших досліджень, на наш погляд, повинні стосуватись вирішення проблем організації серійного виробництва окремих видів медичного нанотекстилю в Україні.

## Література:

1. Кричевский Г.Е. Нано-, био-, химические технологии в производстве нового поколения волокон, текстиля, одежды: монография / Г.Е. Кричевский. — М.: Издательство "Известия", 2011. — 528 с.

2. Кричевский Г.Е. Как начинали и продолжали работать в сфере производства медицинского текстиля [Электронный ресурс] / Г.Е. Кричевский, Н.Д. Олтаржевская // Режим доступа: <http://www.coletex.ru>

3. Осипенко Н.І. Застосування нового антисептичного засобу на основі нанокластерного срібла та біополімерів морських водоростей для обробки текстильних матеріалів / Н.І. Осипенко, В.І. Рябушко, С.Л. Захарова // Товарознавство та інновації. Вип. 4. — 2012. — С. 297—302.

4. Семак Б.Б. Наукові засади формування ринку рослинної технічної сировини та його окремих сегментів в Україні: монографія / Б.Б. Семак. — Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2007. — 512 с.

5. Семак Б.Б. Теоретико-методологічні основи формування вітчизняного сировинного ринку екологічно безпечних товарів текстильної промисловості: монографія / Б.Б. Семак. — Херсон: Гринь Д.С., 2011. — 232 с.

6. Tondare N. Nano-silver Based Advanced, Antimicrobial Wound Care Products: Next Generation Medical Textile [Electronic recourse] / N. Tondare // Accessed mode: <http://www.fibre2fashion.com>.

7. Bottcher C. Nanosilver in textiles — friend or foe? [Electronic recourse] / C. Bottcher // Accessed mode: <http://www.youris.com>

8. Hofer D. The future of medical textiles: high-tech for the well-being of the patient / D. Hofer // Journal of Textile and Apparel, Technology and Management — 2003. — № 2. — P. 1—3.

## References:

1. Krichevskiy, G.E. (2011), Nano-, bio-, khimicheskie tekhnologii v proizvodstve novogo pokoleniya volokon, tekstilya i odezhdyy [Nano-, bio-chemical technologies in the production of a new generation of fibers, textiles and clothing], Izdatel'stvo "Izvestia", Moscow, Russia.

2. Krichevskiy, G.E. and Oltarzhevskaja, N.D. (2012), Kak nachinali i prodolzhalii rabotat' v sfere proizvodstva medicinskogo tekstilja [How we began and continued to work in the sphere of production of medical textiles], [Online], available at: <http://www.coletex.ru> (Accessed 4 Jan 2015).

3. Osypenko, N.I. Riabushko, V.I. and Zakharova, S.L. (2012), "Zastosuvannia novoho antyseptychnoho zasobu na osnovi nanoklasternoho sribla ta biopolimeriv mors'kykh vodorostej dlia obrobky tekstyl'nykh materialiv" Tovaroznavstvo ta innovatsii, vol. 4, pp. 297—302.

4. Semak, B.B. (2007), Naukovi zasady formuvannia rynku roslynnoi tekhnichnoi syrovynny ta joho okremykh sehmentiv v Ukraini [The scientific basis for the formation of market of vegetable technical raw materials and its individual segments in Ukraine], Vydavnytstvo L'viv's'koi komertsijnoi akademii, L'viv, Ukraine.

5. Semak, B.B. (2011), Teoretyko-metodolohichni osnovy formuvannia vitchyznianoho syrovynnoho rynku ekolohichno bezpechnykh tovariv tekstyl'noi promyslovosti [Theoretical and methodological guidelines for the development of the domestic commodity market of environmentally friendly products of textile industry], Hrin' D.S., Kherson, Ukraine.

6. Tondare, N. (2012), "Nano-silver Based Advanced, Anti-microbial Wound Care Products: Next Generation Medical Textile" [Online], available at: <http://www.fibre2fashion.com>. (Accessed 28 Dec 2014).

7. Bottcher, C. (2013), "Nanosilver in Textiles — Friend or Foe?" [Online], available at: <http://www.youris.com> (Accessed 10 Jan 2015).

8. Hofer, D. (2003), "The Future of Medical Textiles: High-tech for the Well-being of the Patient" Journal of Textile and Apparel, Technology and Management, vol. 2, pp. 1—3.

Стаття надійшла до редакції 25.01.2015 р.

А. Г. Чернюк,

д. е. н., Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України

Т. В. Пена,

д. е. н., Чернігівський національний технологічний університет МОН України

# КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА СИСТЕМНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

L. Chernyuk,

PhD Institute of Demography and Social Studies Ukraine

T. Pena,

PhD Chernihiv National Technological University Education of Ukraine

## CONCEPTUAL BASES OF SYSTEM TRANSFORMATION AND SOCIAL INFRASTRUCTURE

*У статті обґрунтовано та сформульовано концептуальні основи розвитку та організації соціальної інфраструктури з врахуванням трансформаційної динаміки. Визначено характер трансформаційних процесів в даній сфері, особливості і специфіка формування концепції та її роль у соціально-економічному розвитку країни. Окреслено перспективи реалізації парадигми як основи концепції розвитку і системної організації соціальної інфраструктури.*

*The article is grounded and the conceptual basis and of social infrastructure, taking into account the dynamics of transformation. Character transformation processes in this area, and specific features of the formation of the concept and its role in the socio-economic development. Prospects implementation paradigm as the basis of the concept and system of social infrastructure.*

*Ключові слова: соціальний розвиток, соціальна інфраструктура, концепція, системна організація, перспективи, результативність.*

*Key words: social development, social infrastructure, concept, system organization, prospects, results.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний період соціально-економічного розвитку країни характеризується виникненням нових умов господарювання в регіональних системах, оновленням функції самоврядування і положення в міжрегіональних зв'язках та відносинах, на передній план висуваються нові проблеми та пріоритети в забезпеченні ефективного соціально-економічного розвитку країни та її регіонів, що потребує удосконалення методології комплексного розвитку продуктивних сил та методів оцінки трансформації соціально-економічної структури економіки країни у відповідності до нових ринкових відносин та механізмів господарювання, забезпечення відтворювальних процесів в просторових координатах єдиного економічного простору країни, обґрунтування концептуальних засад трансформації соціальної сфери в напрямі ефективної реалізації людського потенціалу. Інтегратором та рушійною силою соціального розвитку є соціальна інфраструктура, рівень розвитку окремих складових якої не відповідає вимогам та потребам населення.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Основи соціального розвитку та особливості функціонування соціальної інфраструктури знайшли відображення в багаточисленних наукових працях вітчизняних вчених, зокрема в роботах Є.М. Лібанової [3], Ю.М. Данилишина [3], В.М. Новікова [4], Н.П. Бутка [4], А.Г. Мазура [4], Н.О. Рынґач [5], Т.М. Качали [5], М.Х. Корецького [3], Н.С. Завіженої [4], В.И. Захарченка [4], Т.А. Заяц [5], Е.В. Макарової [4] та інших. Достатньо глибокі розробки стосовно соціального розвитку стосуються, як правило, окремих проблем і інфраструктурних підсистем при недостатньому вивченні і дослідженні теоретико-методологічних питань розвитку даної сфери. Поза увагою залишаються загальні питання розробки концептуальних основ, обґрунтування концепції та парадигм організації і розвитку соціальної сфери в трансформаційний період.

### МЕТА СТАТТІ

Метою даної статті є обґрунтування концептуальних засад трансформації та системної організації соці-

альної інфраструктури, що передбачає заповнення існуючої прогалини в даній сфері.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У процесі розвитку нашої країни змінюється характер, умови і фактори соціально-економічних відносин, з'являються нові виклики державному управлінню, здійсненню соціальної політики по забезпеченню соціального розвитку. Збалансований і пропорційний соціальний розвиток як процес якісного покращення рівня життя з врахуванням таких складових, як соціально-економічний розвиток, соціальне забезпечення та соціально-економічна напруга забезпечує ефективна діяльність соціальної інфраструктури, виконуючи функції із задоволення суспільних потреб. Важливою умовою підвищення рівня розвитку соціальної інфраструктури та якості життя соціуму є пошук і впровадження нових прогресивних підходів узгодження та здійснення політики ефективного соціального розвитку, розробка адекватних механізмів її реалізації на основі обґрунтування виважених пріоритетів формування та функціонування соціальної інфраструктури. При виокремленні пріоритетів соціальної інфраструктури важливо використання і застосування критерію економічного прогресу як найважливішого сутнісного і якісного показника та показника зрушень в еволюції та трансформації інфраструктурної системи, які сприяють розвиткові потреб, інтересів, цілей людини. "Пріоритети потребують обґрунтування системи критеріїв їх виокремлення, оцінки, аналізу зовнішніх факторів розвитку, можливостей і обмежень, вибору стратегії, тобто основних першочергових заходів і методів досягнення цілей, прогнозування сценаріїв розвитку та етапів реалізації стратегічних планів на основі обґрунтування методологічних засад та розробки концепції розвитку і організації основних сфер соціальної інфраструктури [1].

Концепція в період, коли рушаються існуючі форми соціальних відносин, відбувається зміна системи цінностей, відпадають старі проекти та програми, набуває сили поляризація доходів, дезінтеграція суспільства, стає фундаментом стратегії соціального розвитку. Концепція загалом є системною поглядів, генеральним замислом, що визначає стратегію дії при здійсненні відповідних реформ, проектів, планів, програм. "Основоположними є три взаємопов'язані принципові положення, зокрема — орієнтація на ефективність, вертикальна інтеграція, компетентний підхід, на які потрібно спиратись при обґрунтуванні концептуальних підходів в даному випадку до трансформаційних процесів та трансформаційної динаміки соціальних структур" [2]. Концепція визначає стратегію соціальної політики для реформування й побудови соціальної держави в близькій перспективі. Вона має передбачати, насамперед, реформування соціальної сфери з одночасним вирішенням гострих соціальних проблем і зокрема: бідності і соціальної нерівності та несправедливості в доходах, оплаті праці; безробіття в різних формах його прояву; проблеми населення похилого віку; процеси в галузях соціальної сфери. Концепція, визначаючи напрями соціальної політики, виступає в якості теоретичної і методологічної бази соціальних програм в контексті соціального реформування. При цьому враховується та вирішується ряд принципових питань — рівні стартові умови для кожного громадянина, незалежно від місця проживання, віку і національності; оптимальне визначення пріоритетів розвитку суспільства при розв'язанні проблем бідності, безробіття, усунені недоступності до нормальних житлових умов, освіти, медичних послуг, розподілі поточних доходів.

Трансформаційна динаміка повинна мати в основі радикальні соціальні реформи, впровадження яких забезпечить реформування, перехід на поступово ринкові основи. Базовими положеннями концепції мають бути:

введення прозорої системи на доходи фізичних осіб; введення єдиного соціального податку; введення накопичувальної компоненти до трудової пенсійної системи, монітаризація пільг, тобто компенсаційних пільг грошовими виплатами; впровадження реформ в галузях соціальної інфраструктури, адже соціальна сфера має бути адаптована до ринкових умов. Специфіка економічного зростання потребує якісно нової робочої сили, яка володіє іншими параметрами фізичного і психологічного здоров'я, високим інтелектуальним і освітньо-професійним потенціалом, характеризується особливим моральними орієнтирами.

Концепція та її базова основа — оновлена парадигма соціального розвитку в своїй основі базується на тому, що локомотивом розвитку є соціальні групи, які володіють кваліфікаційними і трудовими можливостями соціальної активності і мобільності. Парадигма є концептуальною ідеєю, моделлю постановки проблеми та методів її вирішення з врахуванням особливостей трансформації соціально-економічних процесів.

Варто наголосити, що розвиток соціальної інфраструктури є динамічним процесом, якому властиві як кількісні, так і особливо якісні зміни під впливом переорієнтації і структурних зрушень в регулятивному впливі певних факторів. Структурні зрушення соціальної інфраструктури — це зміни пропорцій між її підсистемами в просторово-часовому вимірі. Факторами структурних змін є чинники ендогенного (природні, фінансові ресурси, ринок праці, кон'юнктура, платоспроможність населення) та екзогенного характеру (світові ціни на основні види ресурсів, грошова політика держави, політична ситуація), а факторами трансформаційних процесів є також: ендогенні (інвестиції, інституційні зміни, інноваційний розвиток, ступінь технологічного укладу) і екзогенні (глобалізаційні зміни, міжнародна інтеграція, транснаціональна мережа, міжнародна кон'юнктура, ринкова організація) чинники. Фактори є рушійними силами, що визначають розвиток, тип, динаміку соціальної інфраструктури в межах країни та її регіонів.

Соціальна інфраструктура у своєму розвитку підвладна дії економічних законів, часовим проявом дії яких є закономірності просторово-часового розвитку і функціонування складових соціальної інфраструктури, на базі яких формуються принципи. Тому у формуванні концепції ефективного розвитку соціальної інфраструктури важлива роль належить виявленню та виокремленню принципів врахування та базування, які є невід'ємною складовою розробки парадигми та стратегічних напрямів її діяльності.

Пріоритетність соціальної інфраструктури в умовах глобалізації та інтеграції, входження у світовий ринок господарювання потребує як врахування принципів загальноекономічного, так і формулювання принципів специфічного характеру стосовно соціального розвитку. Якщо до принципів загальноекономічного характеру відносяться принципи комплексності, системності, науковості, пропорційності, збалансованості, пріоритетності, ефективності, оптимальності, сталості, то принципами специфічного характеру є соціальної орієнтації, соціальної узгодженості, соціального вирівнювання, емергентності, континуальності, функціональної інтеграції, флуктуативності, єдності соціального простору, базуючись на яких і оптимізується обґрунтовуються концептуальних основ розвитку та системної організації соціальної інфраструктури.

Принцип соціальної орієнтації як основа критеріальної характеристик соціальної інфраструктури є провідним серед усього комплексу принципів розбудови соціальної інфраструктури. Особливого значення він набуває для нашої дійсності, оскільки соціальна спрямованість розбудови української держави та реформування економічної системи, які зараз відбуваються, набули особливого значення; а неповне врахування, а інко-

ли й ігнорування соціальних наслідків неефективного розвитку економіки привело до різкого падіння рівня життя населення, зростання соціальної диференціації та напруженості. Цей принцип визначає націленість на досягнення добробуту населення, стимулювання його соціальної активності та прагнення соціального прогресу.

Підґрунтям формування концепції розвитку та організації соціальної інфраструктури є врахування як складового її елементу значного кола наукових методів дослідження, зокрема використовувались: монографічний, історичний, абстрактно-логічний, економіко-статичний, системно-комплексного та системно-структурного аналізу, структуризації, економіко-математичного моделювання, факторного аналізу, логічного аналізу та порівняння, індексного і порівняльного аналізу, аналізу та синтезу, причинно-наслідкового зв'язку, балансового та нормативного, розрахунково-конструктивного, економічного та програмно-цільового прогнозування, програмування, метод систематизації, структурних цілей, експертних оцінок.

В основі структурних трансформацій соціальних систем лежить зміна компонентів — елементів системи, потужностей і масштабів виробництва та надання послуг, взаємозв'язків та виробничих відносин, зміна форм організації та територіальних пропорцій різнопланового характеру, формування нових прогресивних форм і видів територіальної організації її продуктивних сил згідно ринкової самоорганізації регіональних систем, базових процесів їх ринкової трансформації. До останніх відносяться: переорієнтація чинників діяльності, інституційні зміни; зростання територіальної самоорганізації в системах та поляризація їх розвитку; формування нового організаційно-економічного механізму регулювання розвитку та структурної перебудови; посилення диференціації та дезінтеграції функціонально-галузевого розвитку; посилення стратегічного управління та зростання самоорганізації в підсистемах, їх програмне регулювання; набуття ринкового профілю основними структурними підрозділами інфраструктури та нового механізму їх регулювання.

Процес трансформаційних перетворень у своїй основі має включати такі положення, як: оптимальне поєднання лібералізму і соціальних гарантій; систему радикального підвищення трудової мотивації, орієнтовану на всі групи і верстви населення; надання центрального місця серед соціальних інститутів сім'ї; активізацію місцевого самоврядування, добровільних організацій, соціальних інститутів; взаємодію державних і регіональних зусиль; ешелонізацію заходів по часовому інтервалу у взаємодії з технологією побудови соціальних програм у межах соціальної політики; врахування тендерних і національно-етнічних аспектів стану населення.

Основна задача соціальних трансформацій — знайти відповідь на соціальні виклики, які пов'язані з погіршенням стану населення. Тому особливо важливим вихідним пунктом соціальних рішень в процесі реформування даної сфери є чітке визначення і формування назрілих соціально-економічних задач, які склались у суспільстві, виявлення їх гостроти і пріоритетності. Узагальнено з точки зору нагальності вирішення соціальних проблем можна виокремити їх три групи: по-перше, це бідність, пов'язана з подоланням соціальної нерівності; по-друге, реформування в галузях соціальної інфраструктури — охорони здоров'я, освіти, житлово-комунального господарства, соціального обслуговування, культури, спорту, що відповідають на соціально значимі потреби населення; по-третє, це стан населення, його відтворення.

Орієнтирами трансформаційного маневру в соціальній сфері є попередження та усунення загроз соціальної безпеки, які пов'язані з погіршенням умов і

якості життя, розширення адаптаційних можливостей населення, підтримка формування середнього класу, гарантії соціальної стабільності, підтримка та укріплення вузлового соціального інституту — сім'ї для зниження соціальної нестабільності.

Отже, в умовах трансформації економіки і становлення конкурентної системи господарювання відбуваються радикальні зміни її багатокладної системи, де, як відмічалось, значна роль відводиться соціальним трансформаціям — покращенню демографічної ситуації, постійному підвищенню якості і рівня життя, скороченню розриву між багатими і бідними верствами населення, підтримці багатонаціональної культури, гуманітаризації суспільних процесів. Варто наголосити, що основною рушійною силою сучасного цивілізаційного процесу є гуманітарні чинники — освіта, наука, культура, здоров'я, особисті якості, цінності та світогляди людини. Виходячи із свого європейського вибору, наша країна започаткувала процес трансформаційних змін, покладаючи в основу свого подальшого розвитку інтереси людини, її прагнення жити в гармонії зі світовими цінностями, з суспільством і природою. Ці пріоритети стратегічного плану закладені в концепції, головна ідея якої це — принциповий підхід, що пропонує інтеграцію в єдину систему всіх гуманітарних чинників розвитку суспільства та становлення їх як факторів інтеграції та консолідації українського суспільства. Завданням концепції є пошук відповідей на вимоги трансформації, що постали перед сучасною країною. Один з пріоритетів у формуванні суспільства знань — створення розвинутого національного інформаційного простору і інформаційного суспільства.

Базуючись на основних критеріях, за якими визначаються домінуючі, першочергові напрями соціальної інфраструктури, та враховуючи її функціональне призначення, сучасний стан розвитку та якісні зрушення у взаємодії складових, першочерговими можна визначити такі напрями: прискорений комплексний розвиток соціальної інфраструктури із зростанням її частки у вартості внутрішнього валового продукту; вдосконалення відносин власності; прискорення інституційних перетворень; інвестиційно-інноваційне забезпечення розширеного відтворення; формування регіональних ринків соціальної інфраструктури; розширення нормативно-правового поля; прискорення формування соціальних стандартів; побудову національної системи суспільних знань як ключового фактору досягнення якісно більш високих соціальних та економічних результатів; формування суспільства знань, можливості яких при практичному застосуванні стануть засобом самореалізації розвитку особистості, важливим чинником людського розвитку; сприяння соціальній активності громадян, становлення громадського суспільства.

Цілепокладання у формуванні стратегічних пріоритетів соціальної інфраструктури, їх реалізація вибудовуватись може таким чином з використанням наступних кроків: перший — визначення базової вертикалі на основі статистичної інформації і відповідних розрахунків; другий — побудова цільової вертикалі; третій — обґрунтування і розрахунок прогнозних даних по осі часу із взаємоув'язкою всіх індикаторів по кожному напрямку та їх корегування. Базуючись на цільових умовах та використовуючи нормативи як державні гарантії, можливим є здійснення реформування всієї системи заходів, реалізація соціальної політики з врахуванням домінант та пріоритетів соціального розвитку.

Умовно пріоритети можна розподілити на пріоритети реального часу, тактичні та статистичні (динамічні). Пріоритети реального часу показують, які з них на даний часовий період є домінуючими, першочерговими для реалізації. Тактичні пріоритети характеризуються відносною стабільністю, незмінністю

протягом певного періоду поряд з іншими пріоритетами розвитку процесу чи явища. Статистичні, або динамічні розраховані на певну перспективу і є дієвими на довгостроковий період. Їх виокремлення стосується певною мірою управлінського аспекту. Важливим є перехід від статичних моделей, які відображають економічний і соціальний стан на певному етапі їх функціонування, до динамічних моделей і побудови такої системи моделей, де кожна наступна є більш досконалім породженням попередньої, що забезпечує можливість управління процесом конструювання моделей з випередженням, враховуючи задані характеристики точності, вірогідності й стійкості. Системи моделей створять замкнутий контур регулювання — "модель-організація і управління-соціо-економіка-модель", що дасть змогу здійснити спостереження за динамікою поведінки, зокрема соціальної інфраструктури, своєчасно змінити її структурні зв'язки і вплив зовнішніх чинників для того, щоб забезпечити як відстеження так і своєчасне виявлення можливих у майбутньому негативних тенденцій розвитку та вибір найбільш прийнятних варіантів з оцінкою близьких і віддалених наслідків в контексті визначеній пріоритетів демократичного розвитку.

Стратегічна мета демократичного розвитку має відповісти інтересам національної безпеки країни, її новим геополітичним реаліям, піднесенню соціально-економічного розвитку з урахуванням національних цінностей і пріоритетів. Завданням формування демократичної політичної свідомості громадян, набуття ними досвіду та навичок активної вільної поведінки і становлення на цій основі громадянської демократичної культури набуває першочергового, пріоритетного значення на шляху трансформаційного розвитку країни. Поставленні завдання потрібно розв'язувати шляхом загальної соціалізації, політичного виховання та освіти громадян та спрямовувати конкретні заходи на: визнання, творче засвоєння цінностей і норм демократії; прийняття всіма громадянами ідеї самодостатності і суверенності особистості; формування поваги до демократичного правопорядку; утвердження в українському суспільстві верховенства прав і законів; виховання цивілізованих форм вияву активності; виховання якостей терпимості, лояльності, політичної толерантності, готовності до компромісів і партнерства.

У прагненні до досягнення поставленої мети — всебічний і ефективний розвиток соціальної інфраструктури — варто концентруватись на таких стратегічних пріоритетах як: повне розкриття ділового потенціалу; орієнтація на споживача, інтеграція в єдину соціально-економічну систему. В плані концепції вимогами на перспективу є: постановка коротко та довгострокових цілей; планування і розробка програм розвитку і побудови основних сфер інфраструктури; розробка рішень і контроль за їх виконанням. Реалізація завдань перспективного розвитку соціальної інфраструктури у форматі концепції та парадигми її функціонування потребує розробки і впровадження організаційно-економічного механізму її системної організації, виваженого комплексу важелів в складі економічних, технологічних, інвестиційних, організаційних, фінансових, управлінських, інституційних та територіальних інструментів задля підвищення її конкурентоспроможності.

Україна переходить від постіндустріального до інформаційного суспільства, в якому людина, її інтелект є головним ресурсом конкурентоспроможності країни. Роль держави полягає у створенні простору для творчості, стимулювання та гарантування престижу інтелектуальної праці. Саме тому на порядок денний поставлено проблему гуманітарного розвитку як модель, орієнтовану на максимальне розкриття потенціалу кожної людини і соціуму в цілому, створен-

ня гідних умов для реалізації всіх інтелектуальних, культурних, творчих можливостей людини і нації. Результатом соціально-гуманітарного розвитку з врахуванням визначених пріоритетів має стати формування людини, спроможної до інноваційного мислення, творення нової якості життя, нової якості держави і суспільства. Цей процес є створенням для людини як головного національного ресурсу, умов реалізації всіх її можливостей.

## ВИСНОВКИ

Реалізація концепції та стратегічних пріоритетів розвитку й функціонування соціальної інфраструктури повинна забезпечити: стабільне нарощування обсягів і покращення якості послуг у всіх соціальних системах; техніко-технологічне оновлення та модернізацію виробництва і організації послуг в основних сферах соціальної інфраструктури; посилення соціальної орієнтації суспільного розвитку; активізацію інвестиційно-інноваційної та зовнішньо-економічної активності соціальних процесів; регулювання внутрішніх і зовнішніх міграційних потоків з врахуванням підвищення зайнятості населення і зростання рівня доступу до матеріальних благ; формування і підвищення дієвості існуючих регіональних ринків, зокрема праці та капіталу; покращення умов життєдіяльності населення та зростання його добробуту.

## Література:

1. Зубенко С.А. Трансформація соціально-економічних систем: тенденції і фактори // Вісник Тамбовського університету, Серія "Гуманітарні науки". — 2009. — № 3. — С. 303—308.
2. Кришталь Т.М. Системна організація соціальної інфраструктури у забезпеченні сталого просторового розвитку. — Черкаси: ФОП Чабаненко Ю.А., 2012. — 395 с.
3. Соціогуманітарний простір і розвиток продуктивних сил України: методологічні аспекти, визначення взаємодії. — К.: РВПС України НАН України, 2009. — 92 с.
4. Стратегічний розвиток соціально-економічної інфраструктури регіону: монографія / Б.Г. Шелегеда та ін. — Донецьк: ІЕП НАН України, 2011. — 319 с.
5. Трансформаційні моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи). — К.: Логос, 1999. — 320с.

## References:

1. Zubenko, S.A. (2009), "The transformation of socio-economic systems: trends and factors", *Visnyk Tambovsk'koho universytetu, Seriiia "Humanitarni nauky"*, vol. 3, pp. 303—308.
2. Kryshchal', T.M. (2012), *Systemna orhanizatsiia sotsial'noi infrastruktury u zabezpechenni staloho prostorovoho rozvytku* [System organization of social infrastructure in ensuring sustainable spatial development], FOP Chabanenko Yu.A., Cherkasy, Ukraine.
3. RVPS (2009), *Sotsioghumanitarnyj prostir i rozvytok produktyvnykh syl Ukrainy: metodolohichni aspekty, vyznachennia vzaïemodii* [Sociohumanitarian space and development of the productive forces of Ukraine: methodological aspects, definition of interaction], RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
4. Sheleheda, B.H. (2011), *Stratehichnyj rozvytok sotsial'no-ekonomichnoi infrastruktury rehionu* [Strategic development of social and economic infrastructure of the region], IEP NAN Ukrainy, Donetsk, Ukraine.
5. Heiets', V. M. (1999), *Transformatsijni modeli ekonomiky Ukrainy (ideolohiia, protyrichchia, perspektyvy)* [Transformational model of economy of Ukraine (ideology, contradictions, prospects)], Logos, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 26.01.2015 р.

*Т. В. Дракохруст,  
к. н. держ. упр., старший викладач кафедри державного і муніципального управління,  
Тернопільський національний економічний університет*

## МОДЕРНІЗАЦІЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ БАЗИ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ

*T. Drakhohrust,  
PhD of Science in Public Administration,  
senior lecturer of department of public and municipal administration, Ternopil National Economic University*

### MODERNIZATION OF THE INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF REGIONAL STRUCTURAL POLICY

*У статті проаналізовано основні проблемні аспекти інституційного забезпечення регіональної структурної політики в сучасній Україні. Запропоновано заходи для подальшого вдосконалення інституційного розвитку регіональної структурної політики. Зазначено необхідні умови, згідно з якими інституційний розвиток регіональної структурної політики є можливим. Проаналізовано роль і місце інноваційних інституційних механізмів формування регіональної політики. Розглянуто базові цілі та стратегічні пріоритети регіонального розвитку в Україні, механізми та індикатори їх успішної реалізації на період до 2020 року. Виявлено сприятливі умови для модернізації інституційної бази регіональної структурної політики. Подано перелік заходів, які набувають особливої актуальності у сфері удосконалення правового підґрунтя та інституційних механізмів стимулювання регіональної структурної політики в сучасній Україні. Охарактеризовано основні напрями подальших досліджень інституційного розвитку регіональної структурної політики в сучасній Україні.*

*The main problems of institutional aspects of regional structural policy in modern Ukraine are analyzed in this article. The measures for further improvement of the institutional development of regional structural policies are proposed. The necessary conditions are specified under which the institutional development of public administration is possible. The role and place of innovative institutional mechanisms for regional policies are analyzed. The basic objectives and strategic priorities of regional development in Ukraine, mechanisms and indicators of successful implementation in the period up to 2020 are considered. The favorable conditions for the modernization of the institutional framework of regional structural policy are found. The list of activities that are particularly important in the area of improving the legal framework and institutional mechanisms to encourage regional structural policy in modern Ukraine are given. The characteristic of the main directions of further research institution of regional structural policy in modern Ukraine is given.*

*Ключові слова: інституційна база, регіональна структурна політика, регіональний розвиток, інституційні бар'єри, державне регулювання, реформа.*

*Key words: institutional framework, regional structural policy, regional development, institutional barriers, government regulation, reform.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сучасному етапі розвитку української держави необхідність ефективної регіональної політики є очевидною. Від того, яким чином здійснюватиметься державне регулювання регіонального розвитку, залежить якість та швидкість здійснення реформ як у регіонах, так і у країні в цілому.

Сьогодні представники публічної влади, експертне середовище та громадськість усвідомлюють потребу інституційного наближення України до європейських стандартів регіонального розвитку. Збалансований регіональний розвиток, ефективна регіональна політика залишатимуться серед стратегічних пріоритетів розвитку Європейського Союзу.

Тому вирішення проблем регіональної структурної політики залежить, насамперед, від інституційного та правового поля, чіткого розподілу функцій та координації діяльності державних органів управління різного рівня у сфері територіального розвитку.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми реалізації структурної політики держави та її регіонів, оптимізація інституційно-правового забезпечення регіонального розвитку, удосконалення правової бази (забезпечення прийняття однозначних рішень у разі виникнення конфліктних ситуацій між центром і регіонами) є предметом дослідження багатьох

учених, зокрема таких, як З.С. Варналій, М.І. Долішній, О.В. Черевко, Г.Л. Монастирський, В.І. Жук, Ю.Д. Радіонов, Т.С. Костюк, О.Л. Резніков та інші.

Завданнями роботи є: 1) вивчення особливостей і характеристик інституційного забезпечення регіональної структурної політики; 2) виявлення та аналіз сприятливих умов для модернізації інституційної бази регіональної структурної політики; 3) накреслення напрямів подальших досліджень інституційного розвитку регіональної структурної політики в сучасній Україні.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Україна сьогодні знаходиться в процесі обговорення можливої зміни конституційної структури регіонального самоврядування, рушіною силою якого повинні стати децентралізація та регіоналізація. Наразі перед української політичної елітою стоїть задача створення інституційної структури, що відповідала б принципам, викладеним у "Хартії про місцеве самоврядування" Ради Європи та у проекті "Хартії про регіональне самоврядування", і була б здійсненою у наших умовах.

У той же час, така політика повинна проводитись із врахуванням європейських стандартів, аби в довгостроковій перспективі українські регіони мали достатньо економічних та соціальних перспектив для конкуренції з регіонами країн-членів Європейського Союзу.



З урахуванням конституційної системи адміністративно-територіального устрою України можна зробити висновок, що рівнями державної регіональної політики в Україні мають бути область — первинний або базовий рівень та район — вторинний рівень (за європейською класифікацією рівні NUTS-2 та NUTS-3). У той же час, окремі аспекти регіональної політики безпосередньо стосуються місцевого самоврядування, розвитку територіальних громад, що обумовлює необхідність врахування ще одного — допоміжного рівня регіональної політики — рівня самостійного населеного пункту (NUTS-5 за європейською класифікацією).

Очевидно, що проблемою сучасного територіально-адміністративного устрою України є те, що досвід функціонування починаючи з поч. 90-их рр. XX ст. продемонстрував відсутність адаптації до сучасних європейських моделей організації влади на територіях, забезпечення сталого місцевого та регіонального розвитку. Була сформована однотипна система територіальної організації влади, яку можна охарактеризувати як моноцентричну з елементами місцевого самоврядування (про реальне місцеве самоврядування можна вести мову лише на рівні міст обласного значення).

В Україні відсутнє реальне регіональне самоврядування. Роль обласних і районних рад, які, по суті, не мають організаційно-фінансової самостійності, як правило, зводяться до формалізації рішень, що приймаються регіональними органами державної виконавчої влади. Найнегативніше така практика впливає на бюджетно-фінансові відносини, а також на можливість чіткого розподілу повноважень між рівнями управління щодо надання послуг населенню.

Це в свою чергу стає вагомим інституційним бар'єром при виборі пріоритетів та механізмів реалізації структурної політики. Конфлікти між представниками цих органів призводять до створення дублюючих управлінських структур, надмірних фінансових витрат і, в підсумку, до неефективної та незбалансованої структури економіки [1].

Аналізуючи законодавчу базу, по-перше, виявляється, що повноваження місцевих державних адміністрацій повністю дублюються органами місцевого самоврядування. Водночас недостатньо використаний досвід зарубіжних країн при розробці законів про місцеві державні адміністрації та місцеве самоврядування відносно чіткого розмежування об'єктів управління. Таким чином, йдеться про так звані суперечності у сфері компетенції владних структур. Відповідно, створюються бар'єри для інституційного розвитку регіональної структурної політики.

В Україні відсутня система фінансового вирівнювання, яка в багатьох країнах світу є ефективним інструментом позбавлення суттєвих відмінностей в рівнях соціально-економічного розвитку окремих регіонів і територіальних громад, забезпечує конституційне право кожного громадянина незалежно від місця проживання на певний обсяг і якість послуг, які гарантує держава [2].

Відсутність такої системи і її ефективних механізмів значно ускладнюється також відсутністю державної програми мінімальних соціальних стандартів: Конституція України щедро зафіксувала численні права громадян у соціальній сфері (ст. 43, 46, 47, 48, 49, 53), проте дані положення не конкретизуються за рівнем і обсягом гарантованих послуг, що може розглядатися як чисто декларативні тези, які не забезпечені (і ще довго не зможуть бути забезпечені) економічним потенціалом держави з перехідною економікою.

На нашу думку, теперішня модель публічної влади, що склалася внаслідок адаптації радянської адміністративної традиції до умов функціонування незалежної держави, не відповідає стратегічному курсу України до демократії та європейських стандартів і переживає глибоку кризу.

У той же час, відбувається інтенсивний пошук найбільш оптимальної моделі державного устрою держави. Питання реформування у цій сфері були предметом обговорень адміністративної реформи в Україні, зафіксованих у цілому ряді документів, проте реальних результатів з їх виконання країна так і не дочекалася. Найслабкішою ланкою згаданих документів був недосконалий механізм реалізації визначених завдань, відсутність фінансування, недостатній контроль виконання.

В Україні ні на експертному, ні на політичному рівні так і не розібралися з тим, на якій території ми проживаємо, наскільки органічними, або штучними є принципи, що лежать в основі адміністративного, економічного, соціокультурного та суто соціального "розчленування" українського простору сучасної України. Олександр Гриневич, експерт Центру антикризових досліджень, наприклад, вважає, що "регіональна структура України була штучно створена за Радянського Союзу — території різали по живому, не зважаючи на культурні чи навіть економічні обставини. Тому перегляд регіональної структури є можливим" [1].

Слід відзначити, що питання регіонального розвитку в Україні на сьогодні регулюється більш, ніж 20 Законами України, 5 рішеннями Конституційного Суду України, низкою указів Президента України, рішенням Уряду України та актів центральних органів виконавчої влади. Серед найважливіших законодавчих актів варто відмітити Закони України: "Про стимулювання розвитку регіонів" від 08 вересня 2005 р. № 2850-IV, "Про планування і забудову територій" від 20 квітня 2000 р. № 1699-III, "Про Генеральну схему планування території України" від 07 лютого 2002 р. № 3095-III, "Про державні цільові програми" від 18 березня 2004 р. № 1621-IV; "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України" від 23 березня 2000 р. № 1602-III; постанову Кабінету Міністрів України "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року" від 21 липня 2006 р. № 1001.

25 травня 2001 р. Указом Президента України затверджено Концепцію державної регіональної політики, в якій зазначається, що безсистемність державної політики у сфері регіонального розвитку стала однією з головних причин стримування комплексного соціально-економічного розвитку, ускладнення умов для зміцнення позицій України у міжнародному економічному співробітництві, повільного здійснення ринкових перетворень на місцях, виникнення та загострення багатьох соціальних, економічних, екологічних та інших проблем.

Головною метою державної регіональної політики визначено "створення умов для динамічного збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дієвості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування".

Визначені у Державній стратегії регіонального розвитку на період 2015 року традиційні інструменти та механізми стимулювання регіонального розвитку, як правило, були спрямовані на вирішення хронічних проблем соціально-економічного та просторового розвитку регіонів, не сприяли створенню дієвих стимулів щодо саморозвитку та активізації економічної ініціативи на місцях. У Державній стратегії регіонального розвитку на період 2015 року залишались невизначеними вектори стратегічного розвитку регіонів, відсутнім було їх узгодження із векторами цивілізаційного вибору України, у т. ч. — із стратегічними пріоритетами регіонального розвитку країн ЄС.



Зокрема Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року (затверджена Постановою Кабінету міністрів України від 21 листопада 2013 р.) створює інституційне підґрунтя для динамічного та збалансованого розвитку України та її регіонів у забезпеченні їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення та здобуття громадянами України високоякісних публічних, соціальних послуг незалежно від місця проживання.

Дана Державна стратегія регіонального розвитку на період 2020 року враховує динаміку та базові тенденції соціально-економічного, просторового та управлінського розвитку регіонів України, перспективи їх модифікації, визначає базові цілі та стратегічні пріоритети регіонального розвитку в Україні, механізми та індикатори їх успішної реалізації на період до 2020 року. В цілому, формує дієве інституційне підґрунтя для стимулювання регіонального розвитку, узгодження стратегічних пріоритетів регіонального розвитку України із стратегічними пріоритетами регіонального розвитку країн ЄС як чинника прискорення євроінтеграції.

Вагому інституційну підтримку у сфері розробки та реалізації державної регіональної політики в Україні забезпечує Програма ЄС "Підтримка політики регіонального розвитку в Україні". Угода про фінансування Програми "Підтримка політики регіонального розвитку в Україні" між Урядом України та Європейським Союзом була підписана відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 21.11.2012 року № 1014-р та набрала чинності 19.12.2012 року (кошторис Програми — 20 млн євро).

Інституційна допомога ЄС в рамках Угоди надається Україні за двома напрямками:

- координація та розбудова інституційної спроможності: створення органу (Координаційної ради), який здійснюватиме координацію системи управління регіонального розвитку; розбудова інституційної спроможності представників українських органів виконавчої влади, місцевих органів влади, недержавних установ та академічних закладів через створення професійних мереж та системних тренінгів з питань регіонального розвитку (проект технічної допомоги ЄС "Підтримка політики регіонального розвитку в Україні" (бюджет — 5,3 млн євро);
- підтримка фінансування регіональної політики в Україні, зокрема впровадження проектів, спрямованих на виконання програм регіонального і місцевого розвитку в регіонах, відібраних згідно з визначеними критеріями, що відповідають найкращим стандартам політики регіонального розвитку (індикативний бюджет — 14 млн євро) [2].

Проте інституційно-правове забезпечення державної регіональної політики в Україні потребує прийняття єдиного, базового закону з питань унормування заasad державної регіональної політики "Про засади державної регіональної політики". Робота над законопроектом велася у 2008 році. Відповідальним виконавцем виступало Міністерство регіональної політики та будівництва України. Наприкінці 2008 р. проект було відхилено [3].

Прийняття Закону України "Про засади державної регіональної політики" сприятиме формуванню єдиного інституційного підґрунтя для розробки та впровадження державної регіональної політики, окремі аспекти правового супроводження якої на сьогодні забезпечують:

- Закон України від 8 вересня 2005 р. № 2850-IV "Про стимулювання розвитку регіонів" та прийняті на його основі підзаконні акти (зокрема, постанови Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001 "Про затвердження державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року" та від 23 травня 2007 р. № 751 "Про затвердження Порядку підготовки, укладення та виконання угоди щодо регіонального розвитку відповідної типової угоди");

- Закон України від 18 березня 2004 р. № 1621-IV "Про державні цільові програми";

- Закон України від 7 лютого 2002 р. № 3059-III "Про генеральну схему планування території України".

- окремі норми Бюджетного, Земельного кодексів, податкових та інших законів України [4, с. 230—232].

Крім цього, в процесі доопрацювання робочою групою, створеною розпорядженням Кабінету Міністрів України від 21 січня 2009 р. № 41-р проекту Закону України "Про засади державної регіональної політики", слід чітко визначити пріоритетні цілі регіональної політики відповідно до європейської практики:

У межах Цілі 1 — передбачити реалізацію проектів, зорієнтованих на вирівнювання диспропорцій економічного розвитку регіонів, забезпечити підтримку слабо-розвинутих регіонів України. Мета політики економічного вирівнювання — підвищити показник ВВП на душу населення у найменш розвинутих регіонах України до 75 % від показника середнього по країні в цілому.

У межах Цілі 2 — передбачити зростання показників регіональної конкурентоспроможності та зайнятості, збереження та створення нових робочих місць. Перспективним напрямом для України є можливість збереження та створення робочих місць в інноваційному секторі економіки, у сфері дорожнього та житлового будівництва (будівництва соціального житла).

У межах Цілі 3 — територіальна кооперація України — особливу увагу слід приділити розвитку транспортної мережі, транспортної інфраструктури як умові активізації створення єдиного територіального простору для здійснення господарської та комунікаційної політики в межах України [5].

У проекті Закону України "Про засади державної регіональної політики" доцільно зберегти та доопрацювати відповідно до європейської практики окремі положення щодо інституційного забезпечення державної регіональної політики, а саме:

- про створення спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань регіональної політики;
- про створення Національної ради з питань регіональної політики та Ради регіонального розвитку;
- про розвиток агенцій регіонального розвитку;
- про механізми взаємодії асоціацій (зокрема "Асоціації агенцій регіонального розвитку України" та ін.) з органами державної влади в процесі розробки та впровадження державної регіональної політики;
- про започаткування діяльності таких фінансових інститутів як Національного (Українського фонду регіонального розвитку) та регіональних фондів. Законодавчого врегулювання (з урахуванням досвіду функціонування Структурних фондів ЄС) потребують питання стосовно джерел їх наповнення та визначення основних напрямів фінансової підтримки регіональних інвестиційних проектів [6].

## ВИСНОВКИ

### З ПРОВЕДЕННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗРОБОК

Провідну роль з огляду на реалізацію євроінтеграційних прагнень України відіграє розробка та впровадження дієвої регіональної політики, досягнення стало-го, збалансованого регіонального розвитку, що потребує узгодженої з європейськими орієнтирами, комплексної підтримки розробки та впровадження політики регіонального розвитку в Україні.

Відповідно, у сфері удосконалення правового підґрунтя та інституційних механізмів стимулювання регіональної структурної політики в сучасній Україні на найближчу перспективу особливої актуальності набувають такі заходи, як:

- активізація роботи щодо формування дієвого інституційно-правового поля щодо розробки та впровадження державної регіональної політики в Україні, у

т. ч. прийняття законопроекту "Про засади державної регіональної політики", "Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні";

— застосування інноваційних підходів до нової регіональної політики, які передбачають залучення потенціалу міжрегіонального співробітництва — основи розвитку внутрішнього ринку та активізації підприємницької ініціативи на місцях, зміцнення економічної та соціальної єдності країни. Акцентувати увагу на перспективах використання переваг міжнародного міжрегіонального співробітництва (у т.ч. транскордонного та транснаціонального). Через те, що потужний інноваційний потенціал має формування кластерів (регіональних та міжрегіональних), що стимулює структурні зрушення на регіональному рівні, прискорює розвиток інноваційного, наукоємного виробництва. Інновацією регіонального розвитку в Україні є залучення потенціалу новоствореного Державного фонду регіонального розвитку, активізація діяльності агенції регіонального розвитку — інститутів, діяльність яких спроможна підвищити конкурентоспроможність економіки регіонів, сприяти формуванню "точок зростання" та ареалів розвитку в регіонах;

— забезпечення підтримки та реалізації ініціатив ЄС щодо інституційного забезпечення та розширення можливостей підтримки політики регіонального розвитку в Україні;

— забезпечення інституційної підтримки реалізації Стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року на державному рівні, у тому числі: сформувати дієве, узгоджене з європейськими орієнтирами та пріоритетами стратегічного планування інституційно-правове підґрунтя щодо розробки та впровадження важелів, механізмів та інструментів реалізації Стратегії; запровадити в Україні дієві організаційно-управлінські важелі реалізації Стратегії, узгоджені з європейськими орієнтирами стратегічного планування (у т.ч. Угоди щодо регіонального розвитку, державні цільові програми, цільові програми соціально-економічного та культурного розвитку регіонів тощо);

— забезпечення інституційно-правової, організаційно-управлінської та фінансової підтримки створення та функціонування на регіональному рівні професійно-орієнтованої соціальної мережі для фахівців-практиків з питань регіонального розвитку (у тому числі — шляхом створення соціального веб-сайту для встановлення контактів у сфері забезпечення регіонального розвитку, обміну інформацією, дистанційного навчання тощо);

— створення професійно-орієнтованої соціальної мережі для фахівців-практиків з питань регіонального розвитку потребує дієвої державної інституційної підтримки, у тому числі ініціювання уповноваженим виконавчим органом державної влади необхідності створення Мережі шляхом ухвалення відповідного нормативно — правового акту (із зазначенням майбутніх учасників Мережі та способу їх взаємодії щодо створення та функціонування Мережі); розробки Концепції створення професійно-орієнтованої соціальної мережі для фахівців-практиків з питань регіонального розвитку; сприяння розробці і реєстрації веб-сайту Мережі та започаткування його діяльності; сприяння поширенню інформації про Мережу через засоби масової інформації, інституційна підтримка включення веб-сайту Мережі до результатів пошуку різних пошукових систем.

Використання можливостей, що надають Україні ініціативи ЄС щодо підтримки політики регіонального розвитку — реальний шанс вийти на новий рівень інституційних та соціально-економічних реформ в Україні, прискорити євроінтеграційні процеси.

Подальші дослідження у сфері удосконалення інституційно-правового забезпечення регіональної

структурної політики мають спрямовуватись на аналіз науково-методичного супроводження реалізації Стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, у тому числі — на основі комплексного задіяння науково-освітнього, інтелектуального потенціалу регіону, країни; регулярного контролю (на регіональному та загальнонаціональному рівні) за реалізацією Державної стратегії регіонального розвитку, регіональних стратегій розвитку, а також на продовження гармонізації вітчизняного законодавства з питань регіонального розвитку до стандартів ЄС.

## Література:

1. Розробка реформ для процвітання територіальних громад (2011), "Досвід країн Вишеградської групи: політика ефективного регіонального розвитку" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://crps.sumynews.com/publications/item/85-dosvid-krayin-vyshegradskoyi-grupy>
2. Білик Р.Р. Завдання удосконалення інституційно-правового забезпечення регіональної політики в Україні / Р.Р. Білик // Вісник Вінницького політехнічного інституту [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [file:///C:/Users/comp/Downloads/vvpi\\_2014\\_4\\_8%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/comp/Downloads/vvpi_2014_4_8%20(3).pdf)
3. Костюк Т.С. Децентралізація влади: модель для України / Т.С. Костюк [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://kds.org.ua/blog/kostyuk-ts-tvorcha-robota-detsentralizatsiya-vladi-model-dlya-ukraini>
4. Монастирський Г.А. Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня: монографія / Г.А. Монастирський. — Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2010. — 464 с.
5. Резніков О. А. Забезпечення соціально-економічної безпеки регіону — нагальне завдання сьогодення [Електронний ресурс] / О.А. Резніков. — Режим доступу: [http://dspace.nbuv.gov.ua/dspace/bitstream/handle/123456789/2537/st\\_40\\_12.pdf?sequence=1](http://dspace.nbuv.gov.ua/dspace/bitstream/handle/123456789/2537/st_40_12.pdf?sequence=1)
6. Проект Закону України "Про засади державної регіональної політики" (реєстраційний номер 3135 від 28 серпня 2013 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=48085](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=48085)

## References:

1. Center for Regional Policy Studies (2011), "The experience of the Visegrad Group, effective regional development policy", available at: <http://crps.sumynews.com/publications/item/85-dosvid-krayin-vyshegradskoyi-grupy> (Accessed 27 January 2015).
2. Bilyk, R.R. (2014), "The task of improving the institutional and legal framework of regional policy in Ukraine", *Visnyk Vinnyts'koho politekhnichnoho instytutu* [Online], available at: [file:///C:/Users/comp/Downloads/vvpi\\_2014\\_4\\_8%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/comp/Downloads/vvpi_2014_4_8%20(3).pdf)
3. Kostyuk, T.S. (2011), "Decentralization of power: a model for Ukraine", [Online], available at: <http://kds.org.ua/blog/kostyuk-ts-tvorcha-robota-detsentralizatsiya-vladi-model-dlya-ukraini>.
4. Monastyr's'kyj, H. L. (2010), *Modernizatsijna paradyhma upravlinnia ekonomichnym rozvytkom terytorial'nykh spil'not bazovoho rivnia* [Management's modernization paradigm of economic development of local communities baseline], *Ekonomichna dumka TNEU*, Ternopil, Ukraine.
5. Reznikov O. L. (2012), "Providing social and economic security of the region urgent task today", [Online], available at: [http://dspace.nbuv.gov.ua/dspace/bitstream/handle/123456789/2537/st\\_40\\_12.pdf?sequence=1](http://dspace.nbuv.gov.ua/dspace/bitstream/handle/123456789/2537/st_40_12.pdf?sequence=1)
6. Draft Law of Ukraine (2013), "About the Principles of Regional Policy", available at: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=48085](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=48085)

Стаття надійшла до редакції 28.01.2015 р.

УДК 65:338.242

С. В. Кудлаєнко,  
к. е. н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування,  
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## АДАПТОВАНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

S. Kudlayenko,  
Ph.D., assistant professor of management and administration, Vinnytsia trade and economic institution KNTEU  
ADAPTED SYSTEM MANAGEMENT IN CRISIS

*Стаття містить результати дослідження щодо формування адаптованої системи управління в умовах кризи. Автор розглядає підходи адаптації підприємства в кризових умовах на основі ситуаційної системи знань. Дослідником запропоновано підходи до формування бази знань ситуацій щодо прийняття рішень у кризових умовах діяльності підприємства. Система управління містить окремий модуль знань щодо діагностування банкрутства підприємств. Автор розглядає банкрутство як наслідок кризових явищ на підприємстві. Застосування моделей діагностування банкрутства не дозволить виявити передумови кризових проявів у діяльності підприємства.*

*Експеримент щодо формування адаптованої системи управління був виконаний для машинобудівних підприємств. Аналіз фінансово-економічного стану машинобудівних підприємств підтверджує кризові тенденції у цій галузі, зокрема існує невідповідність систем управління кризовим умовам функціонування.*

*З метою унеможливлення ігнорування кризових явищ на підприємстві автор визначає ряд параметрів кризи, наявність яких у роботі підприємства прямо вказує на кризу: збиткова операційна діяльність, наявність простроченої заборгованості та незадовільна поточна платоспроможність, невідповідність можливостей реальному стану підприємства.*

*Підвищення ефективності функціонування підприємств може бути досягнуте шляхом впровадження економічного механізму адаптації до кризових умов та реалізації його за допомогою сучасних інформаційних та управлінських технологій у вигляді системи управління.*

*Ризики управління та реструктуризації в умовах кризи можуть бути прогнозовані за допомогою адаптованої системи управління.*

*The article contains the results of a study on the formation adapted government in a crisis. The author examines the approaches of enterprise adaptation in crisis situations based on situational knowledge systems. The author suggested approaches to the formation of knowledge base management decision-making in crisis situations of the enterprise. The control system includes a module knowledge about diagnosis bankruptcy. By considering bankruptcy as a result of the crisis at the plant. Models diagnosis bankruptcy will not reveal the conditions of crisis manifestations in the enterprise.*

*The experiment with the formation of an adapted control system was designed for engineering companies. Analysis of financial and economic standing engineering companies confirms the crisis tendencies in this field, there is a lack of crisis management operation conditions.*

*In order to prevent neglect of the crisis by the company determines the number of parameters crisis, whose presence in the company clearly states the crisis: flawed operating activities, the availability of outstanding debt and current poor pay, opportunities discrepancy real condition.*

*Increasing efficiency of enterprises can be achieved by implementing economic adjustment to the crisis conditions and implement it using modern information technology and management as a system of governance.*

*Risk management and restructuring in the crisis can be predicted using an adapted control system.*

*Ключові слова: управління, менеджмент, система управління підприємством, криза, адаптована система управління підприємством, база знань, поле криз, фізики, банкрутство.*

*Key words: management, enterprise management system, crisis, adapted enterprise management system, knowledge base, field management, risks bankruptcy. Situation approach to adaptation to companies crisis conditions.*

### ВСТУП

Умови існування підприємства під час кризи вимагають формування адаптованої системи управління, яка буде швидко реагувати на зміни, стабілізувати роботу підприємства. Відсутність на багатьох вітчизняних підприємствах цілісної високоефективної системи управління, адекватної вимогам мінливого ринкового середовища та спрямованої на забезпечення стабільного і успішного господарювання, актуалізує проблему

вдосконалення та розвитку науково-методичних підходів та інструментарію адаптивного управління, застосування якого сприятиме підвищенню ефективності функціонування та соціально-економічному розвитку українських підприємств в умовах кризи.

Проблемами адаптації займалися такі відомі зарубіжні вчені, як Р.Л. Акофф, І. Ансофф, П. Дойль, Дж. Долан, К. Керне, Г.Б. Клейнер, Д. Ліндсей, П. Мотт, М. Мескон, Р. Піндайкл, Т. Сааті, У. Скотт, Т. Хейман,



**Рис. 1.** Вплив умов функціонування на прояв криз у діяльності підприємства

Джерело: складено автором.

М.М. Будник, С.Б. Виноградський, І.З. Крет, Т.В. Ландіна, В.А. Петренко, О.І. Савченко, А.В. Соколова, В.І. Скурихін та інші.

Не дивлячись на наявність певного наукового доробку, у сучасній економічній науці поки що не представлені спеціальні дослідження щодо особливостей адаптації вітчизняних підприємств до кризових умов та формування адаптованої системи управління. Особливо це стосується ситуаційного підходу, який за своїми особливостями має різнобарвний характер і може стосуватись різноманітних напрямів діяльності підприємства в умовах кризи. Чітка структурована система знань, пошукова та моніторингова система є основою ефективного управління підприємством.

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є формування адаптованої системи управління підприємством, що використовується для адаптації його діяльності в кризових умовах.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Кризи зовнішнього середовища підприємства зумовлюють кризові прояви на вітчизняних підприємствах у фінансовій, маркетинговій, технологічній, кадровій, управлінській сферах. При цьому, розглядаючи особли-

вості розвитку вітчизняних підприємств в умовах протікання сучасної світової фінансової кризи можна відзначити, що фінансова криза проявилась у таких видах як: інвестиційна, ліквідності, неплатоспроможності, прибутковості, ефективності (рис. 1).

Передумови виникнення кризових явищ у процесі їх функціонування ми розподілили на дві групи, які виникають на макрорівні і формують умови функціонування підприємствам та на мікрорівні, які безпосередньо виникають у процесі функціонування підприємства, а їх характер і масштаби прояву залежать від рівня ефективного управління підприємством. До передумов криз на макрорівні відносимо: нестабільність економічної і політичної ситуації; відсутність ефективної системи оподаткування; відсутність програм довгострокового кредитування; нестабільність і непередбачуваність валютного регулювання; низький рівень науково-технічного розвитку; відсутність ринкового регулювання. До передумов криз на макрорівні відносимо: зношеність основних виробничих фондів;

— негнучкість виробничих і управлінських систем підприємства; неефективне управління фінансовими ресурсами підприємства; низький рівень конкурентоспроможності продукції; відсутність альтернативних ринків збуту. Основні сфери виникнення суперечностей як пе-

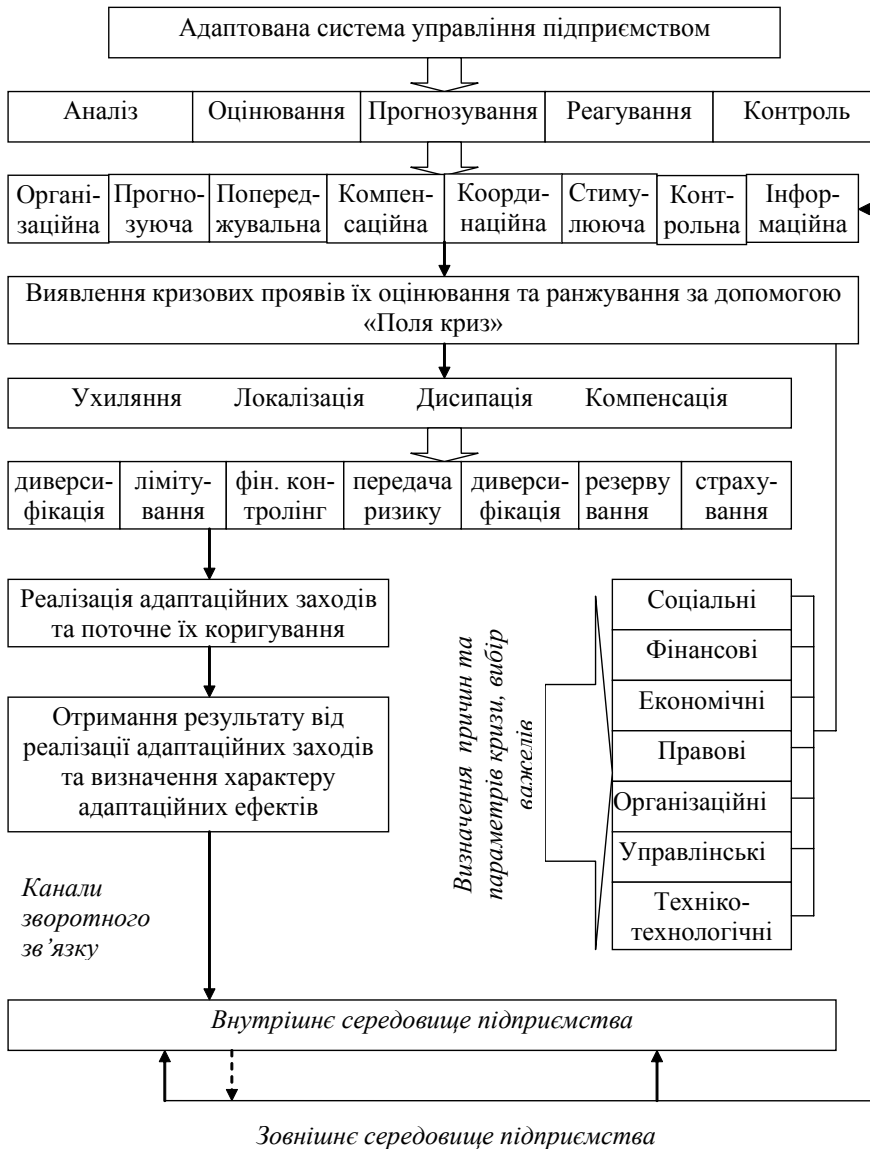


Рис. 2. Адаптована антикризова система управління підприємством

редумов зародження криз у внутрішньому середовищі підприємства:

- між системою управління та його організаційно-правовою формою;
- між попитом і пропозицією виробленої та реалізованої продукції;
- між необхідним ресурсним потенціалом та можливостями його залучення;
- між виробничими витратами та ринковими цінами;
- між відставанням технологій виробництва продукції в Україні та розвитком галузі в світі;
- між недостатністю власного капіталу та зростаючою заборгованістю;
- між недостатнім кредитуванням та високими відсотками за кредити.

У системі необхідно передбачити окремий модуль знань щодо діагностування банкрутства підприємств. Банкрутство нами розглядається як наслідок кризових явищ на підприємстві, а застосування даних моделей діагностування банкрутства не дозволить виявити передумови кризових проявів у діяльності підприємства. На наш погляд, метою аналізу внутрішнього середовища підприємств є виявлення передумов прояву кризових явищ у діяльності підприємства, тому застосування розглянутих методик є передчасним і може розсіяти увагу фінансових менеджерів в кризових умовах функціонування.

Експеримент щодо формування адаптованої системи управління був виконаний для машинобудівних підприємств.

Аналіз фінансово-економічного стану машинобудівних підприємств підтверджує кризові тенденції у цій галузі, зокрема зменшується частка основних засобів порівняно із загальним зростанням обігових коштів; низький рівень оновлення основних засобів виробництва внаслідок недостатності (дефіциту) інвестиційних ресурсів; невиконання функції відновлення основного капіталу амортизаційним фондом, який використовується лише як джерело фінансування поточної діяльності підприємства; організаційний спад наукових досліджень та розробок; невідповідність систем управління кризовим умовам функціонування.

З метою унеможливлення ігнорування кризових явищ на підприємстві нами було визначено ряд параметрів кризи, наявність яких у роботі підприємства прямо вказує на кризу: збиткова операційна діяльність, наявність простроченої заборгованості та незадовільна поточна платоспроможність, невідповідність можливостей реальному стану підприємства.

Підвищення ефективності функціонування підприємств машинобудування може бути досягнуте шляхом впровадження економічного механізму адаптації до кризових умов та реалізації його за допомогою сучасних інформаційних та управлінських технологій у вигляді системи управління.

Адаптована система управління підприємством формується на основі таких методологічних принципів:

— система господарювання повинна бути динамічною, гнучкою і легко пристосовуватись до змін зовнішнього середовища;

— форма господарювання повинна відповідати вимогам ринку і забезпечувати раціональне використання матеріально-технічної бази підприємства і трудових ресурсів;

— форма господарювання повинна забезпечувати досягнення соціально-економічних інтересів власників підприємства та його працівників.

Економічна система повинна використовувати свої фактори виробництва (ресурси) у такій ефективній комбінації, що знаходиться в точній відповідності з її виробничими можливостями і бажаннями з випуску продукції [2].

Управління повинно використовувати фактори найбільш технологічно ефективним способом, коли технічна норма заміщення усіх факторів однакова для виробництва усіх видів продукції.

Для менеджера, крім його власного досвіду, повинна бути сформована система знань на основі ситуацій, що чітко визначає головну проекцію, за якою потрібно здійснювати адаптацію, вносити зміни в діяльність підприємства. Наприклад, технологічні проблеми у випуску товарів — проекція технології; якість продукції, скарги клієнтів — проекції адаптації до вимог клієнтів, аналіз причин зниження якості (знову ж технології, персонал); зрив термінів — проблеми менеджменту, персоналу тощо. Така система повинна працювати як експертна в плані визначення основних ситуацій та формування головної проекції та "підказок" для менеджменту. Формування бази знань ситуацій здійснюється менеджером знань на основі досвіду підприємства, а

також ситуації аналогічних підприємств, знайдений в інформаційних джерелах, у партнерів підприємства тощо. Структурована база знань може містити загальні алгоритми змін у вигляді стратегічних карт, або детальні кейси аналогічних ситуацій. Але алгоритми, як правило, більш ефективно сприяють формуванню власних ідей та алгоритмів для зрушення кризової ситуації. Якщо ж ситуація потребує конкретної правової бази та фінансових алгоритмів, то така "підказка" містить нормативні документи та фінансові схеми виходу з кризи.

Адапована система управління підприємством — це комплекс інституційних, апаратних, програмних, управлінських засобів та інструментів, які використовуються для реалізації дій щодо застосування організаційно-економічних способів і методів пристосування, які за рахунок внутрішнього потенціалу підприємства забезпечують стабільне функціонування в умовах кризи (рис. 2).

Адапована система управління підприємством виконує такі основні функції адаптації: організаційна, прогнозує, попереджувальна, компенсаційна, координаційна, стимулююча, контрольна, інформаційна.

— результатами реалізації адаптованої системи управління докризових умов на підприємстві можуть мати місце різні види адаптаційних ефектів:

- за сферою застосування: фінансові, виробничі, ринкові, управлінські;
- за характером прояву економічної, соціальної;
- від мети визначення абсолютні, відносні;
- за способами оцінювання: реальні, розрахункові, умовні;
- за масштабами поширення: первинні, мультиплікаційні;
- в залежності від часу дії: довгострокові, середньострокові, короткострокові.

Їх відсутність свідчить про помилки адаптації; визначення адаптаційних ефектів можливе лише шляхом суб'єктивної оцінки керівництва або запрошених експертів результатів впровадження системи управління до кризових умов, що може стати об'єктом подальших досліджень проблем адаптації підприємств до кризових умов [3].

Система також містить окремий модуль прогнозування та оцінки ризиків управління, реструктуризації та впровадження оновленої адаптованої системи управління [4—8]. Заявлені в літературі методики управління ризиками можуть бути апробовані на підприємстві та сформовані як перевірені методики управління ризиками. Це стосується оцінки стратегічних планів [4] та конкретних ситуацій реструктуризації системи управління [7]. Враховуючи важливість виявлення ризиків банкрутства, керівництво визначає періодичність та показники оцінки ризиків фінансового стану [8]. В ідеальному випадку, така адаптована система управління інтегрується в систему якості, що охоплює всі технологічні та управлінські системи підприємства [9]. Така система управління якості деталізує всі дії персоналу щодо заходів прогнозування та зменшення ризиків кризових ситуацій.

## ВИСНОВОК

Таким чином, проведені дослідження дозволяють зробити такі висновки:

При аналізі внутрішнього середовища підприємства з метою виявлення проявів кризових умов запропоновано використовувати "поле криз", яке дає можливість керівництву систематизувати кризові прояви, а також шляхом їх ранжування, визначити найбільш пріоритетні сфери подолання кризових проявів на підприємстві застосовуючи адаптовану систему управління підприємством.

Під час дослідження визначені основні завдання адаптації до кризових умов у відповідності до видів адаптації підприємства та їх змістовності: збереження цілісності підприємства; зміна характеру взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем; трансформа-

ція всіх чи визначених структур підприємства з метою забезпечення передумов його подальшого розвитку.

У роботі чітко визначено формування ситуацій та алгоритмів визначення головних факторів змін, які будуть використовуватись на практиці у вигляді модуля системи знань.

## Література:

1. Гаврилова и др. Базы знаний интеллектуальных систем: учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2000.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. — К.: ЦУА, 2008. — 508 с.
3. Джозеф Джарратано, Гари Райли. Экспертные системы: принципы разработки и программирование: Пер. с англ. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2006. — 1152 с.
4. Гримашевич О.Н. Стратегический подход к управлению рисками промышленных предприятий // Современная экономика: проблемы и решения. — 2012. — № 4.
5. Гримашевич О.Н. Система управления рисками промышленного предприятия: теория, практика: монография / О.Н. Гримашевич. — Саратов: КУБиК, 2012.
6. Ишунин П.Н. Проблемы выявления и управления рисками промышленной организации // Вестник МГОУ. Серия "Экономика". № 1. — М.: МГОУ, 2011.
7. Мазурин Н.М. Управление рисками реструктуризации промышленных предприятий: дис. на соискание степени канд. экон. наук: 08.00.05. — Москва, 2006.
8. Решетникова О.Е. Развитие методических основ анализа и прогнозирования финансового состояния промышленного предприятия // Вестник УГТУ-УПИ. Серия "Экономика и управление". — 2010. — № 6.
9. ИСО 9000:2005. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.

## Referenses:

1. Gavrilo, T. A. and Horoshevskiy, V. F. (2000), Bazy znanij intellektual'nyh sistem: Uchebnik dlja vuzov [Knowledge base intelligent systems: Textbook for high schools], Piter, Ssankt-Peterburg, Rossyya.
2. Vasylenko, V. O. (2008), Antykrizove upravlinnya pidpryyemstvom: Navchal'nyy posibnyk dlya studentiv vyshchikh navchal'nykh zakladiv [Crisis management now: Textbook for university students], TsUL, Kyiv, Ukrayina.
3. Dzharratano, Dz. and Rajlij, G. (2006), Jekspertnye sistemy: principy razrabotki i programmirovaniye [Expert Systems: Principles for the Development and Programming], Izdatel'skij dom "Vil'jams", Moskva, Rossyya.
4. Grimashovich, O. N. (2012), "A strategic approach to risk management of industrial enterprises", *Sovremennaja jekonomika: problemy i reshenija*, vol. 4.
5. Grimashevich, O. N. (2012), *Sistema upravlenija riskami promyshlennogo predpriyatija: teorija, praktika: monografija* [The risk management system of industrial enterprise: theory, practice: a monograph], KUBiK, Saratov, Rossyya.
6. Ishunin, P. N. (2011), "Problem identification and risk management of industrial organization", *Vestnik MGOU*, vol. 1, pp. 34—40.
7. Mazurin, N. M. (2006), "Risk management restructuring of industrial enterprises", *Abstract of Ph. D. dissertation, Economics and Management of National Economy, Rossijskaja akademija predprinimatel'stva*, Moskva, Rossyya.
8. Reshetnikova, O. E. (2010), "Development of methodological foundations of analysis and forecasting of the financial condition of the industrial enterprise", *Vestnik UGTU-UPI*, vol. 6. pp. 121—131.
9. "ISO 9000: 2005. Quality management system. Fundamentals and vocabulary", available at: [http://www.istu.edu/docs/education/fgos\\_14/ISO\\_9000-2005rus.pdf](http://www.istu.edu/docs/education/fgos_14/ISO_9000-2005rus.pdf) (Accessed 4 January 2014).

Стаття надійшла до редакції 16.01.2015 р.

УДК 338.45:330.131.7

Т. І. Сабецька,

к. е. н., викладач кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін,

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту

Тернопільського національного економічного університету, м. Івано-Франківськ

## МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧО-МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

T. Sabets'ka,

k. e. n., a lecturer of the department of the humanities and fundamental courses,

Ivano-Frankivsk training-scientific institute of management of Ternopil national economic university, Ivano-Frankivsk

### METHODS OF COMPLEX VALUATION OF PRODUCTION-MARKETING POTENTIAL OF AN ENTERPRISE

*Стаття присвячена вивченню і розробці теоретико-методичних аспектів оцінювання виробничо-маркетингового потенціалу підприємства.*

*Так, автором визначено економічний зміст виробничо-маркетингового потенціалу підприємства особливо в контексті виробничого планування і стратегічного управління господарюючим суб'єктом та здійснено його структурування з визначенням і характеристикою основних складових елементів, що входять до складу виробничо-маркетингового потенціалу. Окрім того, розроблено структурну схему виробничо-маркетингового потенціалу підприємства з виділенням виробничої та маркетингової складових.*

*Розроблена методика комплексної оцінки виробничо-маркетингового потенціалу підприємства, в основі якої лежить формування системи кількісних та якісних показників і критеріїв, що характеризують поточний стан виробничої та маркетингової складових потенціалу. Дана методика може бути використана як для внутрішньої оцінки розвитку потенціалу, так і для порівняльного аналізу виробничо-маркетингового потенціалу аналізованого підприємства з підприємством-еталоном чи найближчим конкурентом.*

*The article is dedicated to studying and working out of theoretical-methodological aspects of valuation production-marketing potential of an enterprise.*

*Thus, the economic content of production-marketing potential of an enterprise has been determined by the author, especially in the contest of production planning and strategically management of managing subject, and its structuralisation with determining and description of the main components of production-marketing potential has been made. Moreover, the structural scheme of production-marketing potential of an enterprise with the distinguishing of production and marketing components has been worked out.*

*The methods of complex valuation of production-marketing potential of an enterprise have been worked out, the basis of which is formed by the formation of system of quantitative and quality indexes and criteria which characterize current state of the production and marketing components of the potential. Given methods can be used both for internal valuation of potential development and for comparative analysis of production-marketing potential of the analyzed enterprise with the model-enterprise or the nearest competitor.*

*Ключові слова: виробничо-маркетинговий потенціал підприємства, матеріально-технічний потенціал, кадровий потенціал, фінансово-інвестиційний потенціал, управлінсько-інтелектуальний потенціал, оцінка виробничо-маркетингового потенціалу.*

*Key words: production-marketing potential of an enterprise, material and technical potential, staff potential, financial and investment potential, managerial and intellectual potential, valuation of production-marketing potential.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Будь-яке промислове підприємство, яке в сучасному ринковому просторі прагне не лише "вижити", а й розвиватися, змушене встигати пристосовуватися до динамічних змін і викликів зовнішнього середовища, адаптуючи до нових умов власні виробничі можливості. А це у свою чергу вимагає постійного моніторингу та оцінки його виробничо-маркетингового потенціалу, який, як відомо, власне і формується в процесі розвитку підприємства. Враховуючи необхідність вирішення стратегічних та поточних завдань розвитку підприємства, моніторинг виробничо-маркетингового потенціалу повинен забезпечити керівників та менеджерів інформацією про наявність, а також можливості і напрями реалізації в просторі та часі його внутрішньовиробничих і ринкових можливостей.

Зважаючи на те, що комплексна оцінка стану, особливостей і перспектив розвитку виробничо-маркетингового потенціалу сприяє розробці ефективної стратегії програ-

ми економічної діяльності підприємства, у процесі реалізації якої досягаються його місії та цілі, необхідним є вироблення комплексного методичного підходу до оцінювання виробничо-маркетингового потенціалу підприємства, що у свою чергу визначає актуальність і необхідність подальших наукових пошуків у рамках дослідження даної економічної проблеми.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Як свідчить аналіз наукових джерел, найбільш "проблемною ділянкою" у процесі управління потенціалом підприємства є його кількісна оцінка. І хоча дослідженням виробничого та маркетингового потенціалу займається багато вітчизняних та зарубіжних науковців, на даний момент поки що не існує єдиної апробованої на практиці методики кількісної оцінки виробничо-маркетингового потенціалу.

Так, окремі методичні підходи до формування механізму використання економічного потенціалу підприємства



запропоновані в роботі Лапіна Є.В. "Оцінка економічного потенціалу підприємства" [7]. Вчені Авдеєнко В.Н. і Котлов В.А. обґрунтовують методику оцінювання величини виробничого потенціалу підприємства як суми фізичних значень складових елементів [1].

Дослідник Іванов Н.І. наголошує на необхідності комплексної оцінки системи показників, які відображають як ефективність виробничого потенціалу загалом, так і його окремих елементів [6]. А Сарай Н.І. пропонує співвідносити величину потенціалу з кінцевими результатами функціонування підприємства, що дає уявлення про ступінь використання виробничих ресурсів і резерви росту ефективності виробництва [11].

Заслугує на увагу також підхід до діагностики виробничого потенціалу підприємства, запропонований Герасимчуком В.Г., який поєднує ресурсний та результативний підходи і передбачає визначення рівня виробничого потенціалу за системою параметрів, серед яких кваліфікаційний рівень кадрів, рівень використання обладнання, резерви конкуренції та фінансові можливості [5].

Провідним російським вченим у сфері дослідження й аналізу потенціалу Поповим Є.В. розроблена схема кількісної оцінки ринкового потенціалу підприємства [9], за якою ринковий потенціал формується із п'яти рівнів, кожному з яких притаманна система оціночних показників. Автор пропонує проводити чисельну оцінку потенціалу на кожному рівні та всього ринкового потенціалу підприємства з урахуванням вагових коефіцієнтів кожного елементу потенціалу. Недоліком даної методики є перенасиченість показниками, через що виникають певні труднощі у процесі її практичного використання.

Доволі ефективну методику проведення експрес-аналізу маркетингового потенціалу підприємства пропонують вчені Бесфамільна С.В. та Рожков А.А. [4]. В її основі лежить кількісна оцінка масштабів ринку, обсягів продажу, конкуренції, наявного портфеля замовлень та витрат на рекламу; присвоєння кожному з цих показників відповідних коефіцієнтів вагомості й порівняння за певною шкалою. Серед недоліків даної методики варто звернути увагу на невеликий склад оціночних показників (всього п'ять) та надто укрупнену шкалу для оцінки зазначених факторів (всього три позиції: "+1"; "0"; "-1").

Науковці Баранчєєв В.П. та Стрижов С.Г. для оцінки маркетингового потенціалу підприємства пропонують використовувати циклічний, системний та діагностичний підходи [3]. Зокрема, при системному підході інтегральна оцінка потенціалу визначається як сума добутків окремих оцінок потенціалів на їх коефіцієнти значимості. Циклічний підхід полягає у розгляді маркетингового потенціалу підприємства у фазі НДДКР, виробництва, реалізації та споживання.

Українські науковці Балабанова А.В. та Мажинський Р.В. [2] у процесі управління маркетинговим потенціалом звертають увагу на дослідження маркетингових ресурсів та діагностику маркетингових зусиль підприємства, а також оцінку конкурентоспроможності його маркетингового потенціалу.

Вчені Мойсеєнко І.П. та Стефанишин О.Б. [8] подають методологію дослідження ринкового потенціалу, в основі якої лежить аналіз ринкових активів і потенціалу конкурентоспроможності підприємства методами фінансового аналізу, фінансового менеджменту та маркетинговими методами.

Так, аналіз наукових джерел засвідчує широку зацікавленість вітчизняних і зарубіжних вчених проблемою оцінювання потенціалу підприємства. Поряд з цим виробничий та маркетинговий потенціали науковці розглядають розрізнено, хоча, на наш погляд, їх слід вивчати та оцінювати комплексно.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Зважаючи на те, що розробка ефективних виробничої й маркетингової стратегії підприємства повинна ґрунтуватися на чіткому уявленні менеджерів про стан його внутрішньовиробничих та ринкових ресурсів, а також потенційні можливості їх росту та розвитку, необхідно є розробка комплексного методичного підходу до аналізу ресурсного

і ринкового потенціалу підприємства. Оскільки існуючі методико-методологічні підходи до оцінки потенціалу підприємства часто недостатньо розроблені та дискусійні, і зазвичай охоплюють лише певні аспекти потенціалу підприємства (аналізується або виробничий, або ринковий потенціал) важливим завданням в даному напрямку є вдосконалення й розробка методичного інструментарію комплексної оцінки виробничо-маркетингового потенціалу.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У сучасних умовах господарювання для забезпечення ефективної економічної діяльності підприємства винятково важливе значення має формування цілісного уявлення про його виробничо-ринкові можливості, які визначають умови використання наявних внутрішніх ресурсів підприємства з урахуванням ринкових перспектив його розвитку. В цьому аспекті нами запропонована концепція виробничо-маркетингового потенціалу, який, з одного боку, характеризує наявні ресурсні можливості підприємства щодо виконання поставлених виробничих завдань, а з іншого — окреслює передумови практичної реалізації ресурсного потенціалу підприємства в існуючому ринковому середовищі в режимі реального часу. Тобто виробничо-маркетинговий потенціал підприємства можна визначити як систему взаємопов'язаних, інтегрованих в єдине ціле явних і прихованих виробничих ресурсів і ринкових можливостей підприємства, спрямованих на забезпечення його ефективного функціонування в умовах сучасного ринку [10, с. 181—182].

Аналіз наукових джерел з урахуванням власного бачення виробничо-маркетингового потенціалу підприємства дозволив нам здійснити його структурування з виокремлення виробничої і маркетингової складових (рис. 1).

Оскільки виробничий потенціал створює фундаментальну базу для функціонування й розвитку будь-якого підприємства, виробничу складову його виробничо-маркетингового потенціалу (рис. 1), на наш погляд, формує сукупність економічних ресурсів, які ефективно поєднуються у виробничому процесі, забезпечують реалізацію підприємством своєї місії та основних цілей.

Зокрема, в окремі структурні блоки вважаємо за доцільне виділити:

1. Матеріально-технічний потенціал, який формує техніко-технологічну та матеріальну базу виробництва і включає три основні елементні групи:

— основні фонди (будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти та прилади, виробничий і господарський інвентар, електронно-обчислювальні засоби і засоби зв'язку);

— технології (сукупність методів, способів та процесів виробництва);

— оборотні активи (в рамках розгляду виробничо-маркетингового потенціалу до складу оборотних активів вважаємо за доцільне насамперед віднести виробничі запаси підприємства: сировину, матеріали, паливо, енергію, напівфабрикати і комплектуючі, запасні частини, МШП).

2. Фінансово-інвестиційний потенціал, який характеризує забезпеченість підприємства власними фінансовими засобами для здійснення економічної діяльності та відображає його можливості щодо залучення інвестицій. Основними джерелами власних фінансових ресурсів, що необхідні для розвитку виробничо-маркетингового потенціалу підприємства, є кошти амортизаційного фонду та нерозподілений прибуток. Окрім цього, важливо звернути увагу на такі потенційні напрямки залучення інвестицій, як збільшення власного капіталу за рахунок додаткової емісії цінних паперів, а також залучення коштів вітчизняних та зарубіжних інвесторів під реалізацію конкретних інвестиційних проєктів з розширення і розвитку підприємства.

3. Кадровий потенціал, який уособлює кількісні та якісні характеристики трудового колективу підприємства, а саме: рівень освіти та кваліфікації працівників, їх професійні здібності та навички, досвід практичної роботи за спеціальністю, вміння вирішувати проблеми, лідерські якості і креативність, підприємницькі й управлінські здібності,



"відданість" підприємству, особливості поведінки в нетипових ситуаціях, психометричні характеристики.

Хоча трудові ресурси, на відміну від інших складових потенціалу, не є власністю підприємства, ефективна стратегія управління кадровим потенціалом сприяє зростанню цінності кожного працівника і примножує той результат, який він створює і дає підприємству власною працею.

4. Управлінсько-інтелектуальний потенціал, який є тією "невидимою", нематеріальною основою, що сприяє ефективній організації економічних ресурсів підприємства для забезпечення його економічного росту і розвитку, генерування інноваційних ідей та рішень, зростання конкурентоспроможності. В сучасних наджорстких конкурентних умовах управлінсько-інтелектуальний потенціал підприємства є найбільш динамічною та прогресивною складовою його виробничо-маркетингового потенціалу, оскільки включає:

- інноваційні ідеї та рішення, наукові розробки, запатентовані винаходи та раціоналізаторські пропозиції, корисні моделі, промислові зразки, ноу-хау;
- сучасне програмне забезпечення, бази даних та інші інформаційні ресурси, що сприяють ефективному управлінню підприємством;
- прогресивні методи та концепції управління персоналом, способи раціональної побудови організаційної структури управління;
- інтелектуальні можливості та креативність менеджерів;
- організаційна культура та психологічний клімат у колективі;
- товарні знаки, торгові марки, фірмові найменування, ділова репутація та позитивний ринковий імідж підприємства у свідомості споживачів.

Управлінсько-інтелектуальні ресурси підприємства є нематеріальною основою його виробничо-маркетингового потенціалу, часто через неможливість достовірного визначення їхньої вартості та величини отриманих з їх допомогою економічних вигод, вони не можуть бути адекватно відображені в балансі підприємства, проте ефективне використання управлінсько-інтелектуальних можливостей сприяє зростанню ділової репутації та конкурентоспроможності підприємства, формуючи різницю між його ринковою і балансовою вартістю.

Маркетингова складова виробничо-маркетингового потенціалу (рис. 1) характеризує можливість практичного застосування підприємством власних маркетингових засобів та ресурсів, які сприяють підвищенню ефективності його маркетингової діяльності, покращенню ринкових позицій та іміджу, зростанню обсягів продажу і ринкової частки тощо. З огляду на це до складу маркетингової складової виробничо-маркетингового потенціалу підприємства вважаємо за доцільне віднести систему маркетингової інформації підприємства та маркетингові дослідження, маркетинговий інструментарій, ринкові позиції й конкурентоспроможність підприємства та його продукції. Значення маркетингової складової потенціалу підприємства полягає в тому, що вона забезпечує йому стійкі конкурентні переваги, сприяє обізнаності споживачів про особливості і характер діяльності підприємства, гарантує формування вигідного портфеля замовлень, зростання лояльності з боку існуючих і потенційних клієнтів та отримання максимального прибутку.

Враховуючи стратегічний характер рішень, на які орієнтується підприємство, оцінку виробничо-маркетингового потенціалу варто проводити на основі його минулої і теперішньої стратегічної позиції з урахуванням особливостей ринкового оточення й виявленням у ньому стратегічних можливостей та перспектив майбутнього розвитку підприємства.

Важливим завданням розробки методики комплексної оцінки виробничо-маркетингового потенціалу підприємства є формування системи критеріїв та показників, які характеризують поточний стан кожної його складової (табл. 1).

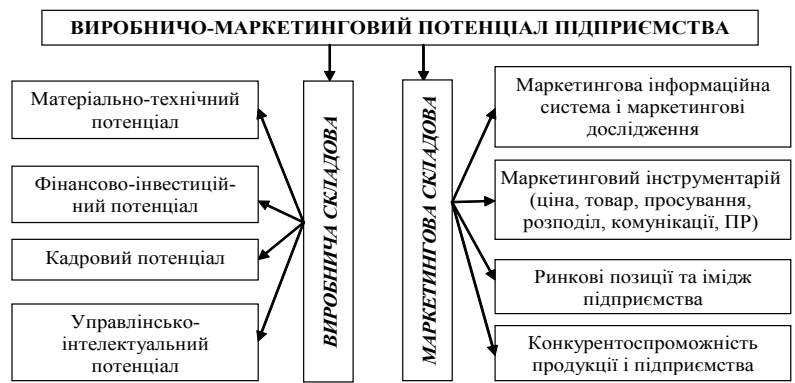


Рис. 1. Структура виробничо-маркетингового потенціалу підприємства

Джерело: власна розробка автора, подана в [10, с. 184].

Зважаючи на необхідність індивідуального підходу до проведення аналізу, перелік запропонованих показників можна розширити або звужити залежно від специфіки й галузевих особливостей підприємства, що досліджується.

Розрахунок запропонованих показників дозволяє оцінити поточний стан тієї чи іншої складової виробничо-маркетингового потенціалу підприємства, що з точки зору досягнення поставлених цілей та завдань такого аналізу є не зовсім доречним. Адаже менеджеру, який аналізує виробничо-маркетинговий потенціал підприємства, важливо бачити не фактичний стан речей (хоч це теж важливо), а прослідкувати якусь динаміку чи тенденцію, або ж мати змогу порівнювати власне підприємство з кращим зразком (еталоном).

Зважаючи на вищевказані застереження, комплексна оцінка виробничо-маркетингового потенціалу може провадитися в двох аспектах:

— по-перше, як внутрішня оцінка потенціалу з урахуванням динаміки його росту та розвитку в часі, при цьому за базу порівняння приймається потенціал підприємства за попередній період (за минулий рік, два, п'ять років тому тощо);

— по-друге, як порівняльний аналіз виробничо-маркетингового потенціалу досліджуваного підприємства з найкращим підприємством галузі (еталоном) або ж із найближчим конкурентом (залежно від мети та цілей такого аналізу).

При здійсненні внутрішньої оцінки виробничо-маркетингового потенціалу кожен із розрахованих показників порівнюється з аналогічним показником за попередній період, що дозволяє прослідкувати його динаміку:

$$\Delta\Pi = \frac{\Pi_{ЗВ}}{\Pi_{БАЗ}} \quad (1),$$

де  $\Delta\Pi$  — приріст аналізованого показника;  
 $\Pi_{ЗВ}$  — значення показника в звітному (аналізованому) періоді;

$\Pi_{БАЗ}$  — значення показника в базовому (попередньому) періоді.

Для більшості показників якщо  $\Delta\Pi > 1$ , то динаміка показника позитивна, якщо  $\Delta\Pi < 1$  — негативна. Виняток становлять показники, для яких позитивно вважається тенденція до зниження (наприклад, витрати, фондомісткість тощо).

При порівнянні виробничо-маркетингового потенціалу підприємства з потенціалом підприємства-конкурента кожен із розрахованих показників порівнюється з аналогічним показником конкурента, що дозволяє виявити сильні та слабкі сторони аналізованого підприємства:

$$\Delta\Pi = \frac{\Pi_{АП}}{\Pi_{КОН}} \quad (2),$$

де  $\Pi_{АП}$  — значення показника аналізованого підприємства;

$\Pi_{КОН}$  — значення такого ж показника у конкурентного підприємства.

Значення показника  $\Delta\Pi > 1$  свідчить про те, що за даним показником підприємство має перевагу перед конкурентом

Таблиця 1. Показники оцінки виробничо-маркетингового потенціалу підприємства

<b>1. Матеріально-технічний потенціал</b>	
<b>Величина виробничої потужності підприємства</b>	<i>У перерахунку на основний вид (види) продукції підприємства</i>
<b>Коефіцієнт фізичного зносу</b> (характеризує ступінь спрацювання основних засобів у процесі їх експлуатації)	$K_{фз} = \frac{З_{сер}}{ОФлв_{сер}}$ де $З_{сер}$ – середньорічний знос основних засобів; ОФлв <sub>сер</sub> – середньорічна вартість основних засобів
<b>Коефіцієнт морального зносу</b> (питома вага основних засобів, які експлуатуються понад 10 років)	$K_{мз} = \frac{ОФлв_{сер10}}{ОФлв_{сер}}$ де ОФлв <sub>сер10</sub> – середньорічна вартість основних засобів, що експлуатуються понад 10 р.
<b>Коефіцієнт прогресивності обладнання</b> (характеризує рівень забезпечення підприємства сучасним обладнанням)	$K_{прог.обл.} = \frac{ОФлв_{сер5}}{ОФлв_{сер}}$ де ОФлв <sub>сер5</sub> – середньорічна первісна вартість обладнання з терміном експлуатації до 5 р.
<b>Коефіцієнт оновлення</b> (характеризує ступінь оновлення основних засобів та тенденцію щодо їх нагромадження)	$K_{он} = \frac{ОФ_{вв}}{ОФ_{кін}}$ де ОФ <sub>вв</sub> – вартість введених за рік основних фондів; ОФ <sub>кін</sub> – вартість основних фондів на кінець року
<b>Фондовіддача</b> (характеризує річний випуск продукції з одиниці вартості основних фондів)	$Ф_{в} = \frac{ОВ}{ОФлв_{сер}}$ де ОВ – річний обсяг виготовленої продукції
<b>Рентабельність основних засобів</b> (відображає прибуток у розрахунку на одиницю фондів)	$P_{оз} = \frac{П}{ОФлв_{сер}}$ де П – розмір річний прибуток підприємства
<b>Коефіцієнт використання виробничої потужності</b>	$K_{вл} = \frac{ОВ}{ВП_{сер}}$ де ВП <sub>сер</sub> – середньорічна виробнича потужність
<b>Коефіцієнт оборотності оборотних засобів</b> (характеризує швидкість обороту оборотних засобів)	$K_{об} = \frac{ЧД_{рл}}{ОЗ_{сер}}$ де ЧД <sub>рл</sub> – чистий дохід від реалізації продукції; ОЗ <sub>сер</sub> – середній залишок оборотних засобів
<b>Час (період) обороту</b> (показує тривалість у днях одного обороту оборотних засобів)	$Ч_{об} = \frac{T}{K_{об}}$ де Т – період, за який визначається оборотність
<b>Матеріаловіддача</b> (характеризує вихід продукції на 1 грн. матеріальних ресурсів)	$M_{в} = \frac{ОВ}{МВ}$ де МВ – розмір матеріальних витрат
<b>2. Фінансово-інвестиційний потенціал</b>	
<b>Величина чистого та нерозподіленого прибутку в поточному році</b>	<i>Зі звітності підприємства</i>
<b>Рентабельність продукції</b> (показує, скільки прибутку припадає на 1 грн. собівартості реалізованої продукції)	$R_{пр} = \frac{П_{од}}{С_{в}} * 100\%$ де П <sub>од</sub> – прибуток від операційної діяльності; С <sub>в</sub> – повна собівартість реалізованої продукції
<b>Рентабельність виробництва</b> (показує, скільки прибутку припадає на 1 грн. вартості основних і оборотних фондів підприємства)	$R_{в} = \frac{П_{ч}}{(S_{сер} + S_{ноз})} * 100\%$ де П <sub>ч</sub> – чистий прибуток підприємства; S <sub>сер</sub> – середньорічна вартість основних фондів; S <sub>ноз</sub> – середньорічна вартість оборотних засобів
<b>Рентабельність ресурсів (активів)</b> (показує, скільки чистого прибутку припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи підприємства)	$R_{ч} = \frac{П_{ч}}{A_{сер}} * 100\%$ де А – середня вартість активів підприємства

Продовження табл. 1

<p><b>Рентабельність власного капіталу</b> (показує скільки чистого прибутку припадає на 1 грн. власних засобів)</p>	$K_{РВК} = \frac{П_{ч}}{ВК_{сер}} * 100\%$ де $ВК_{сер}$ – середньорічна вартість власного капіталу
<p><b>Величина амортизаційного фонду підприємства</b></p>	<p>Зі звітності підприємства</p>
<p><b>Коефіцієнт загальної ліквідності</b> (показує здатність підприємства погасити короткотермінові зобов'язання реалізацією ліквідних активів)</p>	$K_{ЗЛ} = \frac{ОА_{сер}}{ПЗ_{сер}}$ де $ОА_{сер}$ – середньорічна вартість оборотних активів; $ПЗ_{сер}$ – середньорічна вартість поточних зобов'язань
<p><b>Коефіцієнт автономії</b> (характеризує частку власних засобів у вартості майна підприємства)</p>	$K_{АВГ} = \frac{ВК_{сер}}{А_{сер}}$
<p><b>Коефіцієнт співвідношення позиченого і власного капіталу</b> (характеризує залежність підприємства від зовнішніх позик)</p>	$K_{СЛВ} = \frac{ПК_{сер}}{ВК_{сер}}$ де $ПК_{сер}$ – середньорічна вартість позикових коштів
<p><b>Коефіцієнт покриття інвестицій</b> (показує питому вагу власних коштів і довготермінових позик у вартості майна)</p>	$K_{ПІ} = \frac{ВК_{сер} + ДЗ_{сер}}{А_{сер}}$ де $ДЗ_{сер}$ – середньорічна вартість довгострокових зобов'язань підприємства
<p><b>3. Кадровий потенціал</b></p>	
<p><b>Коефіцієнт фаховості управлінського персоналу</b> (відображає питому вагу управлінців з вищою освітою в чисельності управлінського персоналу)</p>	$K_{ФУП} = \frac{Ч_{УП.ВО}}{Ч_{УП}}$ де $Ч_{УП.ВО}$ – кількість управлінців з вищою освітою; де $Ч_{УП}$ – загальна чисельність управлінського персоналу (керівників, спеціалістів, службовців)
<p><b>Коефіцієнт підвищення кваліфікації</b> (відображає питому вагу працівників, які підвищували кваліфікацію)</p>	$K_{ПК} = \frac{Ч_{ПК}}{Ч_3}$ де $Ч_{ПК}$ – чисельність працівників, які підвищували кваліфікацію у звітному році; $Ч_3$ – загальна чисельність персоналу
<p><b>Середній вік персоналу</b></p>	$V_{Пер} = \frac{\sum_{i=1}^n Ч_{Кі} * K_i}{\sum_{i=1}^n Ч_{Кі}}$ де $Ч_{Кі}$ – чисельність персоналу і-ої вікової категорії; $K_i$ – вікова категорія персоналу; $i$ – число вікових категорій, $i = 1...n$
<p><b>Коефіцієнт «відданості» персоналу</b> (відображає ступінь «відданості» працівників підприємству, на якому вони працюють, іншими словами, це середній стаж роботи працівників)</p>	$K_{ВП} = \frac{\sum_{i=1}^n Ч_{СРі} * СР_i}{\sum_{i=1}^n Ч_{СРі}}$ де $Ч_{СРі}$ – чисельність працівників зі стажем роботи і-ої категорії; $i$ – число вікових категорій, $i = 1...n$ ; $СР_i$ – категорія стажу роботи на підприємстві
<p><b>Продуктивність праці</b> (показує ефективність використання трудових ресурсів підприємства)</p>	$П_{П} = \frac{ОВ}{Ч_{П}}$ де $Ч_{П}$ – чисельність працівників підприємства

<b>4. Управлінсько-інтелектуальний потенціал</b>	
<b>Частка витрат на НДДКР</b> (характеризує рівень фінансування науково-дослідної діяльності підприємства)	$K_{Ф\text{НДДКР}} = \frac{V_{\text{НДДКР}}}{V_{\text{ЗАГ}}}$ де $V_{\text{НДДКР}}$ – витрати підприємства на НДДКР; $V_{\text{ЗАГ}}$ – загальна величина витрат підприємства
<b>Кваліфікація науково-дослідного персоналу</b> (відображає питому вагу працівників з науковими ступенями)	$K_{\text{НДП}} = \frac{Ч_{\text{НДП.НС}}}{Ч_{\text{НДП}}}$ де $Ч_{\text{НДП.НС}}$ – чис-ть працівників з науковим ступенем; $Ч_{\text{НДП}}$ – загальна чис-ть науково-дослідного персоналу
<b>Рівень забезпечення науково-дослідним та комп'ютерним обладнанням</b> (відображає частку науково-дослідного і комп'ютерного обладнання підприємства)	$K_{\text{З.НДКО}} = \frac{V_{\text{НДКО}}}{V_{\text{ОФ}}}$ де $V_{\text{НДКО}}$ – вартість науково-дослідного та комп'ютерного обладнання; $V_{\text{ОФ}}$ – вартість основних фондів підприємства
<b>Кількість і вартість продажів та придбаних ліцензій</b>	<i>Зі звітності підприємства</i>
<b>Кількість зареєстрованих патентів</b>	<i>Зі звітності підприємства</i>
<b>Кількість незапатентованих об'єктів інтелектуальної власності</b>	<i>Зі звітності підприємства</i>
<b>Розмір витрат на НДДКР в поточному періоді</b>	<i>Зі звітності підприємства</i>
<b>Рівень освоення сучасних концепцій управління</b>	<i>Якісний показник (зростає чи знижується)</i>
<b>Рівень міжорганізаційної та міжфункціональної співпраці</b>	<i>Якісний показник (зростає чи знижується)</i>
<b>Ефективність організаційної системи управління</b>	<i>Якісний показник (зростає чи знижується)</i>
<b>Психологічний клімат в колективі</b>	<i>Якісний показник (зростає чи знижується)</i>
<b>Ефективність системи мотивації на підприємстві</b>	$E_{\text{МС}} = \frac{\Delta\Pi\Pi}{\Delta B_{\text{М}}}$ де $\Delta\Pi\Pi$ – приріст продуктивності праці; $\Delta B_{\text{М}}$ – приріст витрат на мотивацію персоналу
<b>Маркетинговий потенціал</b>	
<b>Частка ринку підприємства в галузі</b>	$ЧР = \frac{OP_{\text{підпр}}}{OP_{\text{гал}}}$ де $OP_{\text{підпр}}$ – обсяг реалізації підприємства; $OP_{\text{гал}}$ – обсяг реалізації продукції галузі
<b>Коефіцієнт затоварення</b>	$K_{\text{ЗАГ}} = \frac{\Delta Z\Pi\Pi}{OP}$ де $\Delta Z\Pi\Pi$ – зміна залишків готової продукції; $OP$ – обсяг реалізації продукції підприємства
<b>Рентабельність маркетингових витрат</b>	$R_{\text{МВ}} = \frac{\Pi_{\text{реал}}}{V_{\text{марк}}}$ де $\Pi_{\text{реал}}$ – прибуток від реалізації продукції; $V_{\text{марк}}$ – обсяг витрат на маркетинг
<b>Питома вага маркетингового персоналу</b>	$\Pi B_{\text{МП}} = \frac{Ч_{\text{МП}}}{Ч_{\text{ЗАГ}}}$ де $Ч_{\text{МП}}$ – чисельність маркетингового персоналу; $Ч_{\text{ЗАГ}}$ – загальна чисельність всього персоналу
<b>Питома вага витрат на маркетинговий персонал</b>	$\Pi B_{\text{МВ}} = \frac{З\Pi_{\text{МП}}}{\text{ФОП}_{\text{ЗАГ}}}$ де $З\Pi_{\text{МП}}$ – зарплата маркетингового персоналу; $\text{ФОП}_{\text{ЗАГ}}$ – фонд оплати праці на підприємстві

Джерело: власна розробка автора.

і навпаки, якщо  $\Delta\Pi < 1$ , в даній сфері перевагу має конкурентне підприємство (виняток становлять ті показники і критерії, для яких позитивною є тенденція до мінімізації).

Загальний стан виробничо-маркетингового потенціалу підприємства можна оцінити за допомогою розрахунку узагальнюючого показника, що передбачає переведення різних за значенням, суттю і методикою розрахунку показників до єдиної бальної системи координат і зважування їх на відповідні коефіцієнти вагомості (у відсотках чи коефіцієнтах).

Отже, досліджуючи оціночні показники потенціалу, спеціалісти-дослідники присвоюють кожному з них певне значення в балах (наприклад від 1 до 5) таким чином, щоб найкращі (найближчі до еталонних значень) показники отримували найвищу оцінку (5 балів), а найгірші (найбільш віддалені від еталонних значень) — найнижчу (1 бал). Присвоєння оціночним показникам коефіцієнтів вагомості також здійснюється спеціалістами-експертами за принципом важливості кожного показника в оцінці виробничо-маркетингового потенціалу (тобто чим повніше той чи інший показник характеризує відповідну складову потенціалу, тим більший коефіцієнт вагомості йому присвоюється) з розрахунку, що сума всіх коефіцієнтів вагомості має дорівнювати 100% або 1.

Загальну величину виробничо-маркетингового потенціалу підприємства можна розрахувати за формулою:

$$ВМП = \sum_{j=1}^m СП_j \quad (3)$$

де ВМП — загальна величина виробничо-маркетингового потенціалу;

СП<sub>j</sub> — величина j-ої складової виробничо-маркетингової потенціалу:

$$СП_j = \sum_{i=1}^n \Pi_i * K_{Bi} \quad (4)$$

де  $\Pi_i$  — значення в балах i-го показника j-ої складової виробничо-маркетингового потенціалу підприємства;

$K_{Bi}$  — коефіцієнт вагомості i-го показника j-ої складової виробничо-маркетингового потенціалу підприємства.

Загальна величина виробничо-маркетингового потенціалу відображає абсолютну оцінку виробничих та маркетингових можливостей підприємства. Чим вищого значення набуває даний показник, тим ширшими є ресурсні і ринкові можливості підприємства, тим вищим є потенціал його стратегічного розвитку і тим більшими конкурентними перевагами воно володіє.

### ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

В умовах сучасного розвитку ринкового середовища об'єктивна і неупереджена оцінка виробничих та ринкових можливостей підприємства є запорукою формування ефективних поточної та стратегічної програм його діяльності. Теоретико-прикладне значення даного дослідження полягає в обґрунтуванні та розробці медичного підходу до проведення комплексної оцінки виробничо-маркетингового потенціалу підприємства, в основі якої лежить формування системи кількісних та якісних показників і критеріїв, що характеризують поточний стан його виробничої та маркетингової складових.

Оскільки на даний момент недостатньо розробленим є механізм практичного використання запропонованої методики, а також більш глибокої деталізації потребує алгоритм переведення кількісних і якісних показників потенціалу до бальної системи, подальші наукові дослідження в даному напрямку слід спрямувати на вдосконалення та подальшу розробку прикладних аспектів застосування методики оцінки виробничо-маркетингового потенціалу.

### Література:

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал производственного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. — М.: Экономика, 1989. — 240 с.
2. Балабанова Л.В. Управление маркетинговым потенциалом предприятия: навчальний посібник / Л.В. Балабанова, Р.В. Мажинський. — К.: ВД "Професіонал", 2006. — 288 с.

3. Баранчев В.П. Анализ и оценка маркетингового потенциала предприятия / В.П. Баранчев, С.Г. Стрижов // Маркетинг. — 1994. — № 3. — С. 42—50.

4. Бесфамильная С.В. Организация мониторинга системы воспроизводства рабочих мест, созданных по программам местного развития в углепромышленных регионах / С.В. Бесфамильная, А.А. Рожков // Уголь. — 2002. — № 3. — С. 50—56.

5. Герасимчук В.Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность / В.Г. Герасимчук. — К.: Вища школа, 1995. — 167 с.

6. Иванов Н.И. Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика / Н.И. Иванов. — Донецк: ИЭПНАН Украины, 2000. — 178 с.

7. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: моногр. / Е.В. Лапин. — Сумы: ИТД "Университетская книга", 2004. — 360 с.

8. Мойсеенко І.П. Методологія аналізу ринкового потенціалу підприємства / І.П. Мойсеенко, О.Б. Стефанишин // Науковий вісник. — 2006. — Випуск 16.3. — С. 230—234.

9. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. — М.: ЗАО Издательство "Экономика", 2002. — 559 с.

10. Сабетська Т.І. Теоретичні аспекти визначення виробничо-маркетингового потенціалу підприємства / Т.І. Сабетська // Економічний простір: Збірник наукових праць. — № 85. — Дніпропетровськ: ПДАБА, 2014. — С. 174—186.

11. Сарай Н.І. Виробничий потенціал підприємства: сутність та особливості діагностики / Н.І. Сарай // Інноваційна економіка. — 2012. — № 12 (38). — С. 100-103.

### References:

1. Avdeyenko, V.M. and Kotlov, V.O. (1989), Production potential of an enterprise, *Ekonomika*, Moskva, Russian Federation.

2. Balabanova, L.V. and Mazhyns'ky, R.V. (2006), *Upravlinnia marketynhovym potentsialom pidpriemstva: navchalny posibnyk* [Management of marketing potential of an enterprise: Training appliance], PH "Professional", Kyiv, Ukraine.

3. Baranchev, V.P. and Stryzhov, S.H. (1994), "Analysis and valuation of marketing potential of an enterprise", *Marketing*, vol. 3, pp. 42—50.

4. Besfamlnaya, S.V. and Rozhkov, A.A. (2002), "Organization of monitoring of system of local reproduction of working places created by programme of local development in coal industry regions", *Uhol*, vol. 3, pp. 50—56.

5. Herasymchuk, V.H. (1995), *Rozvytok pidpriemstva: diahnostyka, stratehiia, efektyvnist* [Development of an enterprise: diagnostics, strategy, efficiency], *Vyshcha shkola*, Kyiv, Ukraine.

6. Ivanov, N.I. (2000), *Ekonomicheskiie aspekty proizvodstvennoho potentsiala. Teoriia i praktika* [Economic aspects of production potential. Theory and practice], *IEPNAN of Ukraine*, Donetsk, Ukraine.

7. Lapin, E.V. (2004), *Otsenka ekonomicheskoho potentsiala predpriatiia: monohr.* [Valuation of economic potential of an enterprise: monograph.], PH "Universitetskaya kniha", Sumy, Ukraine.

8. Moysyenko, I.P. and Stefanyshyn, O.B. (2006), "Methodology of analysis of market potential of an enterprise", *Naukovy visnyk*, no. 16.3, pp. 230—234.

9. Popov, E.V. (2002), *Rynochnyi potentsial predpriatiia* [Market potential of an enterprise], ZAO PH "Ekonomika", Moskva, Russian Federation.

10. Sabetska, T.I. (2014), "Theoretical aspects of determination of production-marketing potential of an enterprise", *Economichny prostir: Zbirnyk naukovykh prats*, vol. 85, pp. 174—186.

11. Saray, N.I. (2012), "Production potential of an enterprise: main pointy and peculiarities of diagnostics", *Innovatsiyna ekonomika*, vol. 12 (38), pp. 100—103.

Стаття надійшла до редакції 30.01.2015 р.

*А. І. Грищенко,  
к. е. н., доцент, професор кафедри фундаментальних дисциплін  
Українсько-американського гуманітарного інституту  
"Вісконсинський міжнародний Університет (США) в Україні", м. Київ*

## ОСВІТНЄ КРЕДИТУВАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

*A. Grischenko,  
PhD, Associate professor, Professor of Department of fundamental sciences Ukrainian-American Liberal Arts Institute  
"Wisconsin International University (USA) Ukraine", Kyiv*

STUDENT LOANS: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR IMPLEMENTATION  
IN UKRAINE

*У роботі розглянуто проблематику розвитку освітнього кредитування в Україні. Здійснено аналіз світового досвіду, передусім США та країн Європейського Союзу, вивчено особливості різних форм кредитування навчання, джерела фінансування та способи погашення наданих позик. Запропонована авторська модель освітнього кредиту, яка може бути запроваджена в Україні.*

*This work represents issues regarding developments of student loans in Ukraine. Worldwide experience in this field has been analyzed, foremost — in US and EU countries, features of different loans forms, funding sources and repayment methods has been studied. Author proposes his own model of student loan financing that could be implemented in Ukraine.*

*Ключові слова: вища освіта, освітній кредит, фінансування освіти, стипендії.  
Key words: higher education, student loan, education financing, fellowships.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Ринкова економіка вимагає максимального зниження ролі держави в економічних процесах країни, а формування збалансованого бюджету — оптимального розподілення коштів платників податків між споживачами бюджетних асигнувань. Існування державного замовлення на послуги вищих навчальних закладів є рудиментом радянської системи, оскільки в ринкових умовах держава не може ефективно визначати потреби суспільства у тих чи інших спеціальностях, а висока кількість бажаних на таке безкоштовне навчання створює підґрунтя для корупції на всіх щаблях освітнього процесу. Додатковим тягарем для платників податків виступає стипендія, яка чомусь також виплачується тим студентам, які і так одержали безкоштовну можливість отримати освіту за рахунок тих же платників податків.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Окремі аспекти, пов'язані з проблематикою розвитку освітнього кредитування, розглядалися у працях таких науковців, як: Т. Боголіб, В. Васильцов, О. Грішнова, К. Жирнова, Н. Колісніченко, Т. Коротаєва, Т. Литвинова, В. Новіков, І. Пчелінцева, О. Робах, М. Guille.

Проте, незважаючи на значну кількість публікацій за цією тематикою, в науковій літературі не отримали комплексного висвітлення питання, пов'язані з проведенням ґрунтовних теоретико-практичних досліджень щодо вивчення особливостей різних форм кредитування навчання, джерел фінансування та способів погашення наданих позик. Зазначене зумовлює об'єктивну необхідність в запровадженні в Україні моделі освітнього кредиту.

### ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Мета статті полягає у визначенні теоретико-практичних аспектів освітнього кредитування в країні на основі використання світового досвіду у цій сфері та розробці моделі освітнього кредиту, яка може бути запроваджена в Україні.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Чисельність студентів, які отримують стипендії у ВНЗ III—IV рівнів акредитації на початок 2012/2013 навчального року, становила 544 383 осіб [5, с. 51]. При цьому загальна кількість студентів, які навчалися у ВНЗ III—IV рівнів акредитації всіх форм власності на цей час склала 1 824 906 осіб [5, с. 24]. Таким чином, стипендії отримувало 30% студентів. Навряд чи варто сподіватися, що більшість з них відноситься до соціально незахищених верств населення, як свідчить досвід, на бюджетній формі навчаються (і як наслідок — отримують стипендію) переважно діти заможних батьків та батьків, які мають відношення до державних структур або адміністративного ресурсу.

У той же, час у сучасній світовій практиці так, явище, як стипендії має іншу природу або взагалі відсутнє.

На жаль, сучасний стан економіки України не дозволяє розраховувати на повноцінне бюджетне фінансування ВНЗ, а його різновид у вигляді державного замовлення, як вже зазначалося, сприяє корупції, соціальній несправедливості та нерівній конкуренції.

За таких умов все більшої актуальності набуває питання створення системи освітнього кредитування, за

допомогою якої студенти зможуть самі сплатити за своє навчання у ВНЗ. Як правило, у світі існує дві форми такої оплати — за рахунок коштів батьків, які таким чином здійснюють інвестицію у майбутні заробітки своїх дітей, та за рахунок кредитів, види та умови отримання яких можуть суттєво відрізнятись.

За всіх очевидних переваг, які може надати кредитна форма фінансування вищої освіти, головними залишаються питання: хто, на яких умовах і під заставу чого зможе зсуджувати молодим абітурієнтам кошти для здійснення діяльності, економічний ефект якої (наперед невідомий та непередбачуваний) можна буде оцінити лише як мінімум через 5 років. Очевидно, що класичні банківські споживчі кредити не можуть бути основою для таких позик: як правило, вони передбачають високу ефективну ставку, наявність стабільних доходів від основної діяльності як гарантію погашення кредиту, та короткий термін (до 2-х років). Причому споживчі кредити обов'язково передбачають необхідність щомісячного нарахування та сплати відсотків позичальником — в іншому випадку банк буде вимушений визнати їх проблемними [1].

У основі освітнього кредитування як механізму фінансування вищої освіти лежить ідея того, що індивіди, які здобувають вищу освіту, повинні самостійно покривати витрати на надання ним освітніх послуг. Освітній кредит дає можливість студентам і абітурієнтам вкладати грошові кошти у власну вищу освіту, тим самим інвестувати у власне майбутнє.

Іншим важливим міркуванням, яке лежить в основі концепції освітнього кредиту, є забезпечення рівного доступу до освіти усім верствам населення незалежно від їх соціально-економічного статусу.

Виходячи із вищенаведених міркувань, можна дати наступне визначення освітнього кредиту. Освітній кредит — це грошові кошти, що надаються позичальникові державою, державним фондом або банком-агентом на умовах, передбачених договором освітнього кредиту, для оплати освітніх послуг, які надаються учневі (позичальникові) освітньою установою, а також для оплати супутніх витрат на період навчання в освітній установі.

Варто розглянути досвід Сполучених Штатів Америки у питанні фінансування вищої освіти, яке формується з таких основних джерел: плата студентів за навчання; спонсорські та благодійні внески; доходи від реалізації додаткових послуг; кошти, які виділяються з бюджету штату (лише для державних ВНЗ).

При цьому Державний департамент США з вищої освіти забезпечує фінансову підтримку громадян, які бажають отримати вищу освіту — існує розповсюджена практика надання грантів, субсидій, освітніх кредитів населенню. Департамент навіть може виступати у якості гаранта отримання громадянами кредитів у комерційних банках на освітні цілі.

У державному ВНЗ США студент покриває більше половини витрат на своє навчання за рахунок утримання з нього плати за навчання. В приватному ВНЗ студент покриває вже 90% таких витрат. Фінансові субсидії з бюджету для державних ВНЗ передбачені лише для тих студентів, які прописані в цьому штаті, тобто є його резидентами, мешканцями. Таким чином, нерезиденти (приїжджі) вимушені платити за навчання у державному ВНЗ в 2—2,5 разів більшу суму, ніж мешканці штату. Приватні ВНЗ не зобов'язані робити подібні розмежування між мешканцями штату та приїжджими [3].

Фінансова допомога як для бажаючих навчатися у державних ВНЗ, так і для аплікантив до приватних ВНЗ у США здійснюється у двох основних формах: гранти та кредити. Як гранти, так і кредити надаються і державними, і приватними університетами. Гранти на навчання у державних ВНЗ розподіляються через федеральні та центральні урядові фонди, а також безпосередньо самими університетами. Гранти на навчання у приватних ВНЗ надаються самими приватними ВНЗ (не-

залежні організації такі, як благодійні фонди, можуть надавати гранти для навчання як в державних, так і приватних ВНЗ). Кредити надаються на загальних підставах через державні кредитні програми або незалежними кредитними установами. Цікавою особливістю є те, що з часів Великої депресії університети США поступово переходять від фінансування за рахунок державних фондів до фінансування за рахунок корпоративних інвестицій та "приватної філантропії" (тобто приватні особи надають кошти тим чи іншим університетам для розвитку тих чи інших галузей науки).

Що стосується освітніх кредитів у США, то у 2012 р. їх обсяг склав більше 1\$ трлн та перевищив обсяг споживчих кредитів за кредитними картками. Близько 60% студентів щорічно позичає кошти для покриття витрат на навчання. Існує багато різних видів освітніх кредитів, які надаються студенту або його батькам для оплати навчання, проте всі вони поділяються на 2 групи: державні (федеральні) та приватні. У свою чергу, державні програми фінансування навчання студентів поділяються на 5 видів, а конкретні умови залежать від результатів опрацювання заповненої абітурієнтом форми FAFSA (Free Application for Federal Student AID). FAFSA складається з понад 100 питань відносно активів та доходів апліканта (а також його сім'ї), на основі яких визначається особистий очікуваний вклад в оплату навчання.

Державні кредити можуть бути субсидованими (без нарахування відсотків під час навчання) та несубсидованими (під час навчання відсотки нараховуються та приєднуються до загальної заборгованості). Процентні ставки за державними освітніми кредитами встановлюються Конгресом, тобто визначаються не економічними факторами, а політичною доцільністю (наразі становлять 4—5% річних). Варто зазначити, що за поточних умов фінансування державного боргу США урядові освітні кредити формують багатомільярдний прибуток, оскільки вартість ресурсів для уряду набагато нижча за відсотки, які сплачуються за освітніми кредитами.

Недержавні (комерційні) освітні кредити в США надаються студентам банками та іншими фінансовими компаніями. Як правило, вони дорожчі у обслуговуванні, тому здебільшого використовуються при повному вичерпанні ліміту кредитування за федеральними програмами фінансування освіти. Комерційні кредити можуть надаватися каналами самих вищих освітніх закладів, які виступають посередниками між студентами та кредиторами, сертифікуючи останніх та стандартизуючи кредитні програми, а також напряму банками та фінансовими компаніями — студентам без участі освітніх установ.

Освітні кредити в США можуть мати 2 форми погашення: стандартну та у залежності від доходів (лише для державних програм). Стандартна форма погашення освітнього кредиту передбачає період у 10 років для повернення кредиту та нарахованих процентів щомісячними платежами. За умови погашення освітнього кредиту у залежності від доходу (income-based repayment) позичальник має 20—25 років для, під час яких частина (10—15%) його офіційних доходів перераховується на погашення кредиту після чого залишок кредиту прощається.

У Великобританії освітні кредити та гранти також в основному надаються державою через Student Loans Company (SLC). Заснована у 1990 р. SLC у перший же рік надала освітніх кредитів 180 200 студентам (28% від загальної кількості тих, хто міг скористатися програмою) з середнім розміром кредиту 390 фунтів [10].

До 1999 р. погашення освітніх кредитів у Великобританії здійснювалося на умовах еквівалентних щомісячних платежів, які починалися після того, як випускник починав заробляти щонайменше 85% від середнього річного заробітку по країні. Випускники з доходами менше вказаного рівня мали право відтермінувати по-



гашення кредиту на 12 місяців за один раз. З 1998 р. була запроваджена система погашення освітніх кредитів (так звані План 1 та План 2), за якою погашення здійснювалося шляхом перерахування частки отриманих доходів (9% річного доходу) [9].

Приватні освітні кредити у Великобританії, як правило, розглядаються як доповнення до державної програми, а ніж заміна їй (наприклад, якщо студенту не вистачає коштів на проживання). Такі позики здійснюються банками, не залежать від майбутніх доходів та не можуть бути списаними через певний проміжок часу.

У Південній Кореї освітні кредити надаються за допомогою Фондації Допомоги Студентам Кореї (Korea Student Aid Foundation, KOSAF), заснованої у 2009 р. Уряд Кореї сповідує філософію, згідно з якою майбутнє країни залежить від розвитку талантів та жоден студент не повинен покинути навчання з фінансових причин.

Програми освітнього кредитування в Кореї включають позики, які залежать від доходу, прями кредити та кредити для студентів із сільської місцевості.

Позики, які залежать від доходу, надаються студентам з бідних та багатодітних сімей. Основним критерієм отримання позики виступає висока академічна успішність абітурієнта. Позичальник може не погашати кредит до тих пір, поки його річний дохід не досягне певного мінімального рівня.

Прямі кредити зі зниженою відсотковою ставкою надаються та гарантуються державою. Задовільна академічна успішність є одним з критеріїв отримання кредиту. Умови погашення передбачають його відтермінування на строк до 10 років, під час яких здійснюється лише виплата відсотків. Після цього позичальнику надається 10 років, під час яких він погашає тіло кредиту та виплачує відсотки.

Кредити для студентів з сільської місцевості надаються державою на безвідсотковій основі.

Що стосується Європейського Союзу, то системи оплати та фінансової підтримки студентів країн-членів ЄС дуже відрізняються одна від одної з різних причин. По-перше, загальні витрати на допомогу студентам залежать від кількості населення та кількості студентів, пропорції яких суттєво різні у різних європейських країнах. По-друге, фінансова допомога студентам може надаватися як для сплати за навчання, так і для оплати витрат на проживання. Таким чином, незважаючи на очевидний тренд в напрямі зростання вартості навчання, незначна кількість країн ЄС все ще забезпечує безкоштовне навчання своїх студентів (наприклад, Німеччина та країни Скандинавії), у той час як базова вартість навчання у Франції у 1995 році становила близько 112 євро, а більшість країн Європи суттєво підвищила платню до рівня 300—3000 євро.

Відмінності у способі життя також відіграють суттєву роль. Наприклад, близько 80% студентів у країнах Скандинавії та Голландії живуть окремо, дещо менша величина у Франції та Німеччині, у той час як більшість молодих людей південної Європи живуть разом зі своїми батьками (в Іспанії — до 80%). Це знаходить своє відображення у поведінці студентів та їх соціальній ролі. Особливо це характерно для країн Скандинавії та, як вже зазначалося, Великобританії.

На відміну від цього, у південно-європейських країнах, де більшість студентів живе зі своїми батьками, вони розглядаються як члени родини, які не потребують зовнішньої допомоги для покриття прямих витрат. Освітні системи країни центральної Європи знаходяться посередині цих двох полюсів — держава надає фінансову допомогу певній кількості студентів, проте ця допомога залежить від ресурсів батьків.

Таким чином, системи публічного освітнього кредитування в Європі продовжують залежати від особливостей поведінки студентів, їх соціальної ролі та економічної вигоди, яку надає вища освіта.

Основні відмінності європейських систем освітнього кредитування також полягають у безпосередній ролі кредитів як таких у структурі фінансування навчання та способах їх погашення.

Важливість кредитної форми фінансування лежить в межах 30—100% для різних країн ЄС, а сам розмір кредиту може як залежати, так і бути незалежним від батьківських ресурсів та способу життя студента. Частка студентів-позичальників знаходиться в межах 10—80% від їх загальної кількості.

Погашення освітніх кредитів може здійснюватися як у залежності від рівня доходів позичальника, так без подібної умови. Пільговий період складає від 0 до 5 років після завершення навчання, процента ставка становить від 0% до 8,5%. Проценти можуть нараховуватися як і під час навчання, так і лише після його завершення.

Деякі з зазначених відмінностей у системах освітніх кредитів країн Європейського Союзу наведені у таблиці 1.

У контексті аналізу розвитку освітнього кредитування цікавим є досвід Російської Федерації. У 2004 р. концепція освітнього кредиту, розроблена Російською економічною академією ім. Г.В. Плеханова спільно з компанією "Крейн", отримала реалізацію у вигляді програми кредитування "Кредо" на базі чотирьох престижних ВНЗ: Російської економічної академії ім. Г.В. Плеханова, Московського державного університету, Санкт-Петербурзького державного університету та Московської сільськогосподарської академії ім. К.А. Тімірязєва [2]. Всього в програмі "Кредо" взяли участь 22 провідних російських ВНЗ з 111, таких, які подали заявки на участь у програмі. Компанія "Крейн" реалізовувала функції великого російського бізнесу з підтримки та розвитку сфери вищої освіти. Партнером компанії із супроводження кредитних ліній виступав Банк "Союз". У період з 2004 по 2008 рр. ця програма кредитування була найбільш привабливою для російських студентів і абітурієнтів.

Кредит за програмою "Кредо" надавався студентам, які навчаються у ВНЗ-учасниках програми, на строк до 16 років під 10% річних. Сума кредиту дорівнювала вартості навчання. На період навчання у ВНЗ надавалася відстрочка зі сплати основного боргу та відсотків. Поручителем за кредитом виступала фірма "Крейн". У 2007 р. до цієї програми "приєдналася" держава, яка зобов'язалася відшкодувати компанії "Крейн" 10% від суми кредиту при його неповерненні позичальником.

Істотним недоліком цієї програми кредитування стало те, що кредит був доступний лише для студентів ВНЗ-учасників програми (всього 22 ВНЗ Москви та Санкт-Петербургу). Розвиток програми закінчився восени 2008 р. через світову фінансову кризу. За оцінками експертів на той момент програма знаходилася на вершині своєї популярності, проте внаслідок фінансових труднощів компанія "Крейн" відмовилася виступати поручителем за новими кредитами, а банк "Союз", у свою чергу, призупинив видачу нових кредитів [4].

Новий етап розвитку освітнього кредитування у Російській Федерації почався з 2010 р. на основі державної програми "Освітній кредит з державною підтримкою". Основним партнером виступає державний Сбербанк РФ [8]. Станом на кінець 2014 р. умови кредитування в рамках цього продукту наступні:

- сума кредиту: до 100% вартості навчання;
- відсоткова ставка: 7,06% (при ставці рефінансування Банку Росії 8,25%);
- строк кредиту: строк навчання, збільшений на 10 років;
- забезпечення за кредитом та страхування не вимагаються;
- платоспроможність позичальника не враховується;
- на період навчання та додатково на 3 місяці надається пільговий період з виплати основного боргу, крім



того, за перший та другий роки користування кредитом позичальник може сплачувати 40% та 60% процентних платежів відповідно;

— штраф за несвоєчасне погашення кредиту: 20% річних від суми простроченої заборгованості за період з дати її виникнення до дати погашення.

Кредит надається на оплату освітніх послуг в організаціях, що здійснюють свою діяльність на основі ліцензії:

— на оплату освіти за основними програмами професійної освіти;

— на оплату освіти за основними програмами вищої професійної освіти.

Аналогічні умови пропонує РосінтерБанк [7].

Проте на привабливість такої програми негативно впливають наступні фактори:

— відстрочка сплати частки відсотків протягом навчання не є суттєвою;

— де-факто обслуговувати кредит студент може лише за рахунок батьків, або працюючи одночасно з навчанням;

— кредит вирішує тільки проблему оплати освітніх послуг, але не може бути використаний студентом для оплати витрат на проживання в період здобуття освіти;

— небажання студентів брати на себе зобов'язання зі сплати боргів та бажання контролювати власні витрати;

— побоювання щодо ймовірності недотримання зобов'язань з повернення кредиту внаслідок форс-мажорних обставин.

Крім того, банківській сектор загалом не демонструє зацікавленості у запропонованій програмі. У рамках експерименту держава повинна субсидувати банкам суми неповернених освітніх кредитів в розмірі до 20% від загального їх обсягу, а також процентну ставку у розмірі 3/4 ставки рефінансування Банку Росії, яка діяла на дату видачі кредиту, протягом усього періоду користування ним. Проте умови, запропоновані державою, влаштували не усіх: банк "ВТБ 24" та "Россельхоз-

**Таблиця 1. Порівняння систем освітнього кредитування у деяких країнах ЄС**

Країна	Частка грантів, %	Частка кредитів, %	Погашення у залежності від рівня доходів	Процентні ставки, %
Данія	66	34	Ні	4-4,5
Німеччина	50	50	Ні	0
Нідерланди	69	31	Ні	5,7
Норвегія (1995 р.)	22	78	Ні	7,5-8,5
Швеція	28	72	Так	6,0
Великобританія	58	42	Ні	2,7
Великобританія (1999 р.)	0	100	Так	9,0

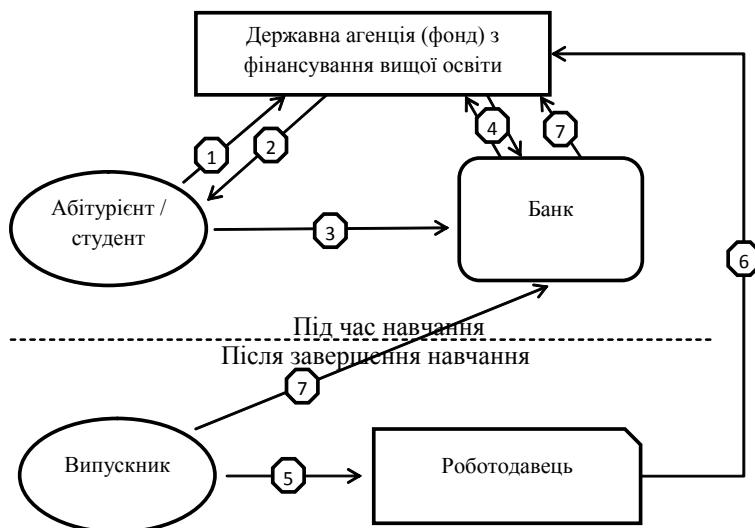
Джерело: дані станом на 1997 р., де не зазначене інше [6].

банк", які спочатку планували брати участь у такому експерименті, згодом відмовилися: їх не влаштувала низька процента ставка.

Окремо також варто зазначити, що "освітні кредити з державною підтримкою" спочатку надавалися лише студентам, успішність яких відповідала певним жорстким вимогам: студент-першокурсник на вступних іспитах повинен був набрати не менше 80% від прохідного балу, а надалі не повинен був мати більше однієї "трійки" за семестр. У подальшому показники успішності спростили — умовою надання чергового траншу стала відсутність заборгованості за підсумками сесії. Тим не менше, за 2010 р. було видано всього 289 таких кредитів із запланованих 10 тисяч, а у 2011 — 306 кредитів.

Таким чином, можна зробити висновок, що освітнє кредитування в Росії наразі практично нерозвинене, навіть не зважаючи на участь держави у цьому процесі.

Проаналізувавши світовий досвід, спробуємо розробити програму впровадження освітнього кредиту в Україні. Очевидно, що єдиним джерелом фінансування у такому випадку може виступати лише держава — комерційні банки не здатні забезпечити ні прийнятні цінові параметри, ні необхідну строковість таких позик. Більше того, банки не зможуть прийняти ризики, притаманні таким угодам, оскільки вони є фактично не забезпеченими.



- 1 — подання документів, необхідних для отримання освітнього кредиту;
- 2 — рішення агенції (фонду) щодо надання освітнього кредиту або відмова у наданні;
- 3 — звернення до банку з проханням про видачу освітнього кредиту за рахунок коштів державної агенції (фонду) на основі отриманого рішення;
- 4 — звернення до державної агенції (фонду) щодо перерахування коштів, отримання коштів;
- 5 — трудові відносини;
- 6 — перерахування частини доходу на погашення освітнього кредиту;
- 7 — дострокове (часткове або повне) погашення освітнього кредиту самим позичальником.

**Рис. 1. Модель освітнього кредитування**

Джерело: розробка автора.

Отже, держава замість виплати стипендій та прямого фінансування ВНЗ повинна запровадити програму освітнього кредитування, за якої кошти будуть отримувати безпосередньо студенти, які, в свою чергу, понесуть їх до тих ВНЗ, до яких забажають. Таким чином, між іншим, буде забезпечена рівна конкуренція серед закладів вищої освіти, що буде мати позитивний ефект на якості освітніх послуг.

Очевидно, що для реалізації такої державної програми має бути створена відповідна державна агенція або фонд, який буде фінансуватися за рахунок державного бюджету. З метою оптимізації адміністративних витрат агенція (фонд) можуть укладати угоди з комерційними банками щодо забезпечення процесу видачі та супроводження освітніх кредитів. Тобто банки за комісійну винагороду надають кошти, попередньо перераховані агенцією (фондом), позичальнику та приймають від нього зворотні платежі.

Враховуючи, що різні ВНЗ можуть мати різну вартість навчання, величина освітнього кредиту повинна залежати від фінансового стану абітурієнта/студента та його сім'ї, а також результатів зовнішнього незалежного тестування або успішності. Погашення кредиту доцільно передбачити у формі фіксованого відсотка від майбутніх доходів випускника, для чого, очевидно, необхідно викоринити практику сплати заробітної плати "у конвертах" та запровадити обов'язкове декларування доходів усіма громадянами. У такому випадку, агентом по сплаті освітнього кредиту може виступати роботодавець, що спростить адміністрування цього процесу.

Схематично запропонована модель освітнього кредитування представлена на рисунку 1.

## ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

З урахуванням зазначеного можна констатувати, що сфера освітнього кредитування потребує ґрунтовного дослідження і розробки ефективних механізмів його впровадження у вітчизняну практику. Представлена модель є одним із механізмів запровадження освітнього кредитування в Україні. Вона враховує найкращий світовий досвід, забезпечує доступ до платної вищої освіти студентам та абітурієнтам, які через фінансовий стан не можуть собі цього дозволити. Практична реалізація такої моделі сприятиме підвищенню якості освітніх послуг, які надаються ВНЗ України, створенню умов для здорової конкуренції між ними та можливості здійснення ефективного управління коштами платників податків з метою забезпечення стратегічних національних інтересів.

### Література:

1. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: постанова Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23 // Офіційний вісник України. — 2012. — № 16. — С. 192.

2. Васильцов В.С. Проблемы внедрения инноваций на российском рынке образовательного кредитования / В.С. Васильцов, Е.Н. Левашов // Экономика образования. — 2013. — № 4 (71). — С. 33—36.

3. Коротаева Т.В., Жирнова К.В. Опыт осуществления управленческой политики высшими учебными заведениями в Соединенных Штатах Америки и Западной Европе // Интернет-журнал "НАУКОВЕДЕНИЕ". № 5(24). — 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://naukovedenie.ru/PDF/01PVN514.pdf> — 2014 р.

4. Литвинова Т. П. Развитие системы образовательного кредита в РФ / Литвинова Т. П. // Вестник Ассоциации ВУЗов туризма и сервиса. — Электрон. дан. — 2009. — № 2. — С. 51—59.

5. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2012/13 навчального року // Статистичний бюлетень. — Державний комітет статистики України, 2013. — 188 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/> — 2013 р.

6. Marianne Guille. Students Loans in Europe: An Overview, 2000. — 15 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.etla.fi/PURE/StudentLoans\\_fullpaper.pdf](http://www.etla.fi/PURE/StudentLoans_fullpaper.pdf) — 2000 р.

7. [http://www.rosinterbank.ru/private\\_customers/kredity/obrazovanie/zachetnyy/](http://www.rosinterbank.ru/private_customers/kredity/obrazovanie/zachetnyy/)

8. [http://www.sberbank.ru/moscow/ru/person/credits/learn/learn\\_subsid/](http://www.sberbank.ru/moscow/ru/person/credits/learn/learn_subsid/)

9. Student loans — a guide to terms and conditions 2011/2012, 2012. — 24 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.studentloanrepayment.co.uk/pls/portal/docs/PAGE/RPIPG001/RPIPS001/RPIPS006/STUDENT%20FINANCE%20ENGLAND%20-%20A%20GUIDE%20TO%20TERMS%20AND%20CONDITIONS%2011.12.PDF> — 2012 р.

10. Student support: statistics of student support for higher education in england and wales, academic year 2001/2002, 2013. — 10 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.slc.co.uk/media/653805/sfr11-2003v2\\_1\\_\\_final.pdf](http://www.slc.co.uk/media/653805/sfr11-2003v2_1__final.pdf)-2013 р.

### References:

1. Board of the National Bank of Ukraine (2012), "Resolution "On approval of the procedure for the formation and using banks of Ukraine reserve to compensate possible losses on active banking transactions"", *Ofitsiyni visnyk Ukrainy*, vol. 16, p. 192.

2. Vasil'tsov, V.S. and E.N. Levashov (2013), "Problems of introduction of innovations in the Russian market student loans", *Ekonomika obrazovaniya*, vol. 4 (71), pp. 41—45.

3. Korotaeva, T.V., Zhirnova, K.V. (2014), "Implementation experience of managerial policy of higher education institutions in the United States and Western Europe", *Internet-zhurnal "NAUKOVEDENIE"*, [Online], vol. 5(24), available at: <http://naukovedenie.ru/PDF/01PVN514.pdf> (Accessed 07 Feb 2015).

4. Litvinova, T. P. (2009), "Development of the system student loans in RF", *Vestnik Assotsiatsii VUZov turizma i servisa*, [Online], vol. 2, pp. 51—59.

5. State Statistics Service of Ukraine (2013), "Osnovni pokaznyky diyal'nosti vyshchyykh navchal'nykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2012/13 navchal'noho roku. Statystychnyy byuletyn" [Main indicators activity of higher educational institutions of Ukraine at the beginning of the 2012/13 academic year. Statistical Bulletin], *Derzhkomstat Ukrainy*, available at: <http://ukrstat.gov.ua/> (Accessed 07 Feb 2015).

6. Guille, M. (2000), "Students Loans in Europe: An Overview", [Online], p. 15, available at: [http://www.etla.fi/PURE/StudentLoans\\_fullpaper.pdf](http://www.etla.fi/PURE/StudentLoans_fullpaper.pdf) (Accessed 07 Feb 2015).

7. The official site of RosinterBank (2015), available at: [http://www.rosinterbank.ru/private\\_customers/kredity/obrazovanie/zachetnyy/](http://www.rosinterbank.ru/private_customers/kredity/obrazovanie/zachetnyy/) (Accessed 07 February 2015).

8. The official site of SBERBANK (2015), available at: [http://www.sberbank.ru/moscow/ru/person/credits/learn/learn\\_subsid/](http://www.sberbank.ru/moscow/ru/person/credits/learn/learn_subsid/) (Accessed 07 February 2015).

9. Student loans — a guide to terms and conditions 2011/2012 (2012), p. 24, available at: <http://www.studentloanrepayment.co.uk/pls/portal/docs/PAGE/RPIPG001/RPIPS001/RPIPS006/STUDENT%20FINANCE%20ENGLAND%20-%20A%20GUIDE%20TO%20TERMS%20AND%20CONDITIONS%2011.12.PDF> (Accessed 07 February 2015).

10. Student support: statistics of student support for higher education in england and wales, academic year 2001/2002 (2013), p. 10, available at: [http://www.slc.co.uk/media/653805/sfr11-2003v2\\_1\\_\\_final.pdf](http://www.slc.co.uk/media/653805/sfr11-2003v2_1__final.pdf) (Accessed 07 February 2015).

*Стаття надійшла до редакції 03.02.2015 р.*

УДК 338.486.3

М. В. Босовська,  
к. е. н., доцент, докторант кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу,  
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

## КОНЦЕПЦІЯ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

М. Bosovskaya,  
PhD, Associate Professor, Kyiv National University of Trade and Economics, Kiev

### THE CONCEPT OF THE INTEGRATION OF TOURISM ENTERPRISES

*У статті здійснено обґрунтування актуальності інтеграційного розвитку суб'єктів туристичної діяльності в умовах корінної та радикальної перебудови ділових процесів під впливом глобалізаційних процесів, пошуку конкурентних переваг. З метою реалізації інтеграційного розвитку підприємств доведено необхідність розроблення засад концепції інтеграційного розвитку суб'єктів господарювання.*

*Сутнісно-змістовне наповнення концепції інтеграційного розвитку розкрито на основі таких положень: управління з позиції дотримання системних вимог та принципів стратегічного партнерства; врахування природи підприємництва, трансформацій та змін; визначення знань та компетентностей ключовими консолідованими ресурсами; прийняття розвитку за конвент інтеграції; необхідність побудови бізнес-моделей розвитку інтеграційної взаємодії та мультиагентних систем управління знаннями; розгляд агентів з позиції їх стратегічної ролі у забезпеченні інтеграційного розвитку; пріоритет створення простору взаємодії через формування організаційних засад; управління циклічністю розвитку інтеграційних процесів; можливість реалізації інтеграційного розвитку через узгодження параметрів на основі управлінських функцій, структурування простору відносин в межах досягнення балансу очікувань, потреб, можливостей та обмежень; забезпечення синергії інтеграційної взаємодії в умовах невизначеності; референтна модель інтеграційного розвитку суб'єктів, яка дозволяє узгодити етапи, бізнес-процеси та результати.*

*Розглянуті параметри та іманентні риси концепції інтеграційного розвитку суб'єктів туристичної діяльності сприятимуть у подальшому удосконаленню управління інтегрованими утвореннями на засадах положень концепції інтеграційного розвитку.*

*This article contains substantiation of actualities of integration development of tourism business entities under conditions of basic and radical restructuring of business processes influenced by globalization processes by searching for competitive advantages. It has been proved that for the purpose of integration development of business entities it is necessarily to create basics of the concept of the integration development of business entities.*

*The integration development concept content has been considered on the basis of such statements: management from the standpoint of the observance of system requirements and strategic partnership principles; taking into consideration the nature of entrepreneurship in terms of changes; recognition of knowledge as a key consolidated resource; recognition of the development in terms of convent-integration; necessity of building interaction development business-models and multi-agent systems of knowledge management; consideration of agents from the standpoint of their strategic roles in providing the integration development; a priority of the interaction environment creation on the basis of organizational frameworks; management of the integration process development recurrence; an opportunity of the integration development realization through the coherence of parameters; the structurization of a relationship environment in order to attain a balance of expectations, opportunities, and restrictions; providing the integration synergy in terms of uncertainty, etc. The described parameters and immanent features of integration development of tourism business entities will contribute to further improvement of the management of integrated entities on the basis of the integration development concept.*

*Ключові слова: інтеграція, інтеграційний процес, концепція інтеграції, інтеграційна взаємодія, туризм, туристичне підприємство.*

*Key words: integration, integration process, concept of integration, integration interaction, tourism, travel company.*

#### АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ

Пріоритетним напрямом успішного розвитку підприємництва в умовах трансформаційних революційних змін параметрів зовнішнього середовища та пошуку додаткових стратегічних можливостей для формування конкурентних переваг визначено інтеграційні процеси, які дозволяють формувати та розвивати стійкі

взаємовідносини та зв'язки між економічними суб'єктами.

Відповідно актуалізується потреба теоретичного, методологічного та концептуального обґрунтування засад формування та розвитку інтеграційних процесів, що обумовлює актуальність проблематику даної статті.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ

Проблеми теоретичного, методологічного та концептуального обґрунтування інтеграційних процесів частково здійснювалось у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: А. Попова, А. Пилипенка, О. Пушкар, Ю. Жукова, В. Горбатова [1–4]. Розроблення концепції управління розвитком інтеграційних процесів стало предметом досліджень В. Джонсона (логістична концепція інтеграційної взаємодії) [5]; А. Балабаниць (концепція маркетингу відносин) [5]; В. Катькала (ресурсна концепція інтеграційної взаємодії) [5]; А. Пилипенка (ресурсно-нішева концепція інтеграційної взаємодії) [2] тощо.

Розгляд і ґрунтовний аналіз різноманіття концепцій і підходів щодо формування та розвитку інтеграційних процесів дозволяє стверджувати, що, з одного боку, проблематика інтеграційного розвитку заявлена як важлива частина суспільно-економічного буття і життєдіяльності людини в усій багатогранності її проявів та фрагментарно входить до значної кількості відносно самостійних напрямів наукових досліджень. А з іншого — слід визнати, що в науковій спільноті не виникло цілісної теорії, яка змогла б об'єднати розпорошені наукові погляди та створити цілісну систему знань про становлення, функціонування та розвиток інтеграційних процесів. Це обумовило необхідність формування теоретичних та концептуальних положень інтеграційного розвитку туристичних підприємств на основі розроблення концепції інтеграційного розвитку.

### МЕТА СТАТТІ

З огляду на вищевикладене, метою статті є викладення положень концепції інтеграційного розвитку

### ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Концепцію інтеграційного розвитку нами визначено як сукупність основоположних ідей системологічного бачення управління інтеграційними процесами туристичних підприємств з урахуванням параметрів розвитку суб'єктів туристичного бізнесу, їх стратегічних цілей та можливостей та системи внутрішніх та зовнішніх обмежень.

Означене бачення концепції зумовлює побудову основних теоретичних концептів управління інтеграційним розвитком суб'єктів туристичної діяльності як системи таких положень:

1. Формування моделі управління інтеграційним розвитком суб'єктів господарювання з позицій його розгляду як складної, соціо-економіко-симбіотичної, динамічної системи взаємопов'язаних акторів в межах створення інтегрованої структури на засадах консолідації в умовах конкурентного середовища. Реалізація цієї вимоги системного бачення управління взаємодією суб'єктів господарювання базується на загальнометодологічних (системного підходу; процесного підходу; ситуаційні; ринкового обміну; результативності, синергії та еквіфінальності; формування інтеграційних процесів (вибору формату взаємодії); управління інтеграційною взаємодією (структурно-функціональної впорядкованості); розвитку інтеграційних процесів; ентропійності (перетворення); та специфічних принципів (емерджентності, тимчасової цілісності, акторності). Реалізація концепції можлива за умови наявності методології створення інтегрованої структури на основі поєднання та узгодження дій учасників та обґрунтування механізмів управління їх розвитком як сукупності інструментарію, важелів та субмеханізмів реалізації реконфігурації акторів.

2. Зміна природи підприємництва та інтеграційних відносин, які доцільно розглядати як передумову успіху діяльності інтегрованих економічних суб'єктів, оріє-

нтовану на формування нового типу поведінки підприємств на ринку, що базується на кооперенції — поєднанні співпраці з конкуренцією. Усунення виявлених недоліків реалізації механізмів інтеграційної взаємодії потребує теоретичної обґрунтування новітніх проявів відносин інтеграційної взаємодії, активності її прояву та форматів реалізації, а також виявлення на цій основі нових тенденцій розвитку суб'єктів туристичної діяльності. Такий підхід дозволить виробляти напрями державного сприяння розвитку туризму і розширення стратегічних можливостей суб'єктів на основі підтримки проектів публічно-приватного партнерства. Це слугуватиме отриманню синергетичного ефекту та мультиплікативних вигод, дозволить реалізувати потенційні стратегічні можливості та отримувати додаткові переваги на ринку. Крім того, запропоновані підходи щодо зближення предметів дослідження теорій інтеграції на міждисциплінарних засадах дозволили розвинути думку щодо можливості усунення теоретичної прогалини, пов'язаної з відсутністю механізмів структурування діяльності інтеграційних структур та розроблення системи управління їх розвитком на засадах збалансування інтересів, консолідації ресурсів, розподілу управлінської відповідальності та координації управлінських функцій.

3. Використання у якості ресурсу консолідованих знань, вмінь, досвіду та формування на цій основі унікальних ключових компетенцій організації. Сформована глобальна потреба інтелектуалізації та екологізації діяльності в межах інтегрування суб'єктів господарювання, реалізується в практиці туристичного бізнесу лише фрагментарно, що призводить до неспроможності суб'єктів створити високоякісний туристичний продукт та конкурентні переваги на міжнародному ринку та забезпечити стійкий розвиток шляхом через здійснення взаємопов'язаної діяльності за умов збереження та раціонального використання реакраційного туристичного потенціалу. Напрямом зазначених трансформацій виступає кластеризація економіки, яка виступає мотиваційним полем формування інтеграційних відносин на регіональному рівні.

4. Конвентом інтеграції як процесу виступає спроможність об'єкту налагоджувати та формувати зв'язки між окремими розрізненими елементами; систематизувати, кількісно та якісно вдосконалювати взаємовідносини; переходити від одного якісного стану (ступеня розвитку) до іншого, більш досконалого (від застарілого до новітнього, від простого до складного, від примітивного до досконалого, від нижчого до найвищого); узгоджувати, структурувати та спрямовувати розвиток інтегрованої структури в напрямку досягнення цілей. Тобто чинник часової орієнтації є вирішальним при реалізації інтеграційної стратегії. Здатність до гнучкої та оперативної діагностики зовнішньої ситуації і прогнозування розвитку інтегрованих структур згідно з зовнішніми та внутрішніми можливостями є одним з критеріїв оцінки результативності управління інтеграційним розвитком. З іншого боку, виникнення нових ринкових потреб створює нові стратегічні можливості для учасників ринку, що потребує модифікації наявної системи інтеграційної взаємодії, пошуку нових партнерів, удосконалення діяльності та параметрів взаємодії з наявними партнерами. Отже, концепція управління інтеграційним розвитком повинна передбачати формування здатності підприємств не лише оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища, а й реалізувати превентивні управлінські кроки.

5. Можливість досягнення успіху за умови побудови і реалізації ефективної моделі інтеграційної взаємодії, орієнтованої як на формування унікального туристичного продукту та задоволення попиту споживачів, так і шляхом ідентифікації компаративних параметрів розвитку суб'єктів, які визначають стратегічну поведінку. В результаті інформаційної взаємодії сфор-

мувалася нова форма ресурсів — консолідовані знання, пов'язані з формуванням, розподілом та використанням консолідованих ресурсів та трансфертом компетентностей через реалізацію бізнес-моделей інтеграційного розвитку при дотриманні стандартів ведення спільної діяльності та забезпеченні корисних результатів як критеріїв результативності. Зазначена концепція формує нові пріоритети міжорганізаційного розвитку, у першу чергу — орієнтацію на споживача як ключову детермінанту інтеграційної взаємодії, який оцінює результат; персонал як базовий ресурсний субстрат розвитку (джерело інтеграційного розвитку), що генерує знання та створює ключові компетентності.

6. Розгляд суб'єктів господарювання з позицій їх стратегічної ролі у реалізації інтеграційного розвитку, що дозволяє сформулювати структурно-функціональні моделі інтеграційної взаємодії. В межах зазначених моделей визначаються такі блоки управлінського впливу, як атрибути інтегрованого утворення (структурні складові — критична маса підприємств); драйвери інтегрування (складаються з елементів, які формують умови діяльності та визначаються такими параметрами, як: матеріальні активи, знання та навички, клієнтський та репутаційний потенціал, набуті компетентності тощо; середовище інтеграційної взаємодії (показники та критерії використання драйверів — консолідованих ресурсів та бізнес-процесів); результати (консолідована система показників, які відображають вигоди та ризики співпраці як для учасників, так і в цілому для розвитку регіону, національної економіки; інтеграційна платформа (сукупність параметрів розвитку інтеграційної взаємодії: простір знань та компетентностей; простір довіри та інтересів; простір стратегічних можливостей; простір бізнес-процесів та простір інноваційності. Концепція інтеграційного розвитку передбачає не лише зовнішню орієнтацію (створення унікального туристичного продукту з урахуванням персоналізованих вимог споживачів, зростання споживчої цінності туристичного продукту), а й одночасне створення максимальних вигод для персоналу (соціальний ефект); власників бізнесу (вартість активів); сталого розвитку регіонів (захист та раціональне використання природно-рекреаційного потенціалу, розвиток туристичних дестинацій); стійкого розвитку економіки (експорт туристичних послуг, зростання платежів туристичних підприємств та інших суб'єктів господарювання на онові мультиплікатора туризму до бюджету).

7. Сутнісно-змістовною формою прояву інтеграційного розвитку є створення простору відносин в процесі реалізації інтеграційно-дезінтеграційних взаємодій на підставі формальних та неформальних угод, договорів, контрактів, забезпечення організаційних засад для реалізації процесів взаємодії, суб'єктів господарювання. Здійснення інтеграційного розвитку передбачає консолідацію акторів, формування консолідованих стратегій управління спільною діяльністю та їх реалізацію через узгодження процедур регламентування діяльності в межах стратегічного розвитку. Реалізація функцій інтеграційного розвитку (планування, регулювання, координування, мотивування, контролю, інформування, регламентування, адаптації та ін.) дозволяє здійснювати трансформаційні зміни, визначати параметри інтеграційного розвитку та спрямовувати стратегічну поведінку акторів.

8. Внутрішнє структурування простору інтеграційних відносин відбувається як в межах створення балансу очікувань між потребами та стратегічними можливостями акторів, так і з урахуванням системи обмежень. Розвиток відносин відбувається як еволюційним так і революційним шляхом, що визначає його циклічність та спричиняє появу певної спіралі і напряду розвитку — вектору.

Розвиток інтеграційної взаємодії зводиться до динамічних переходів між станами окремих акторів один

відносно одного та з урахуванням положення відносно зовнішнього середовища. Відповідно актуалізується потреба відображення формалізованої моделі процесу розвитку інтеграційної взаємодії з урахуванням принципів системного підходу (відображення динаміки руху у часі). Орієнтуючись же на [8, с. 95—96; 2], структурування інтеграційного розвитку  $\{IP\}$  сукупності акторів  $\{A\}$  на певний період часу  $(t \in [1, T])$  матиме вигляд:

$$IP(t) = \{A(t), IO(A(t)), CI(A(t)), KY(t), PB(A(t)), \Phi Y(PY(t), A(t)), \Pi(A(t)), Z(A(t))\} \quad (1),$$

де  $\{A(t)\}$  — набір учасників інтеграційного розвитку (акторів, суб'єктів господарювання), які інтегровані у певний часовий період;

$\{IO(A(t))\}$  — інтеграційні обмеження окремого учасника в певний часовий період  $t$ ;

$\{CI(A(t))\}$  — правила і принципи (стратегічні імперативи) кожного учасника в певний часовий період, які обумовлюють його стан;

$\{KY(t)\}$  — актуальні на певний часовий період  $t$  процедури, системи та правила здійснення спільної діяльності. До їх складу належать: правила та процедури входження нових членів; правила вибору учасників; правила формування системи управління консолідованою діяльністю; правила розвитку інтеграційних відносин; правила утворення управлінських механізмів, методів і процедур; правила розвитку укладених угод; сценарії розвитку певних подій; вироблення управлінських рішень та впливів; правила та сценарії мобілізації та розподілу ресурсів; інтеграційні стратегії; принципи взаємодії та ін.;

$\{PB(A(t))\}$  — відбиття параметрів взаємодії учасників в певний період;

$\{\Phi Y(PY(t), A(t))\}$  — розподіл функцій та ролей між учасниками. Ця множина відображає проекцію сукупності для виконання дій на множині учасників  $(f: \Phi Y \rightarrow A)$ ;

$\{\Pi(A(t)), \{Z(A(t))\}$  — ресурсний потенціал та наявні знання кожного учасника.

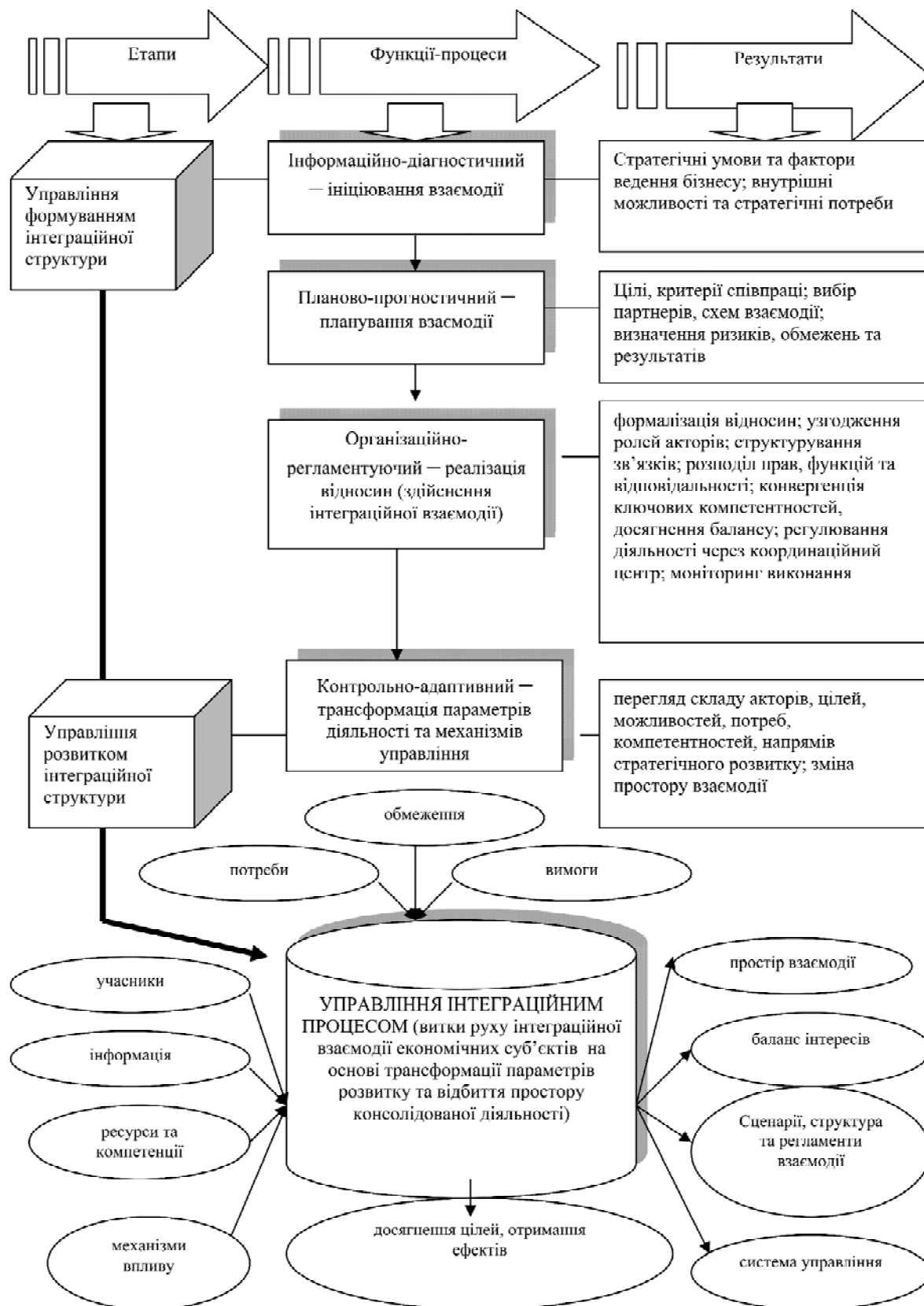
Склад сукупності  $\{PB(A(t))\}$  визначає структуру відносин на основі забезпечення балансу інтересів заснованого на співвіднесенні можливостей  $(M)$ , компетенцій  $(K)$  і потреб  $(\Pi)$  акторів, обмежень на їх активність  $(O)$  і винагород за відмову від опортуністичної поведінки  $(B)$  через оптимізацію розподілу  $(P)$  влади та свободи згідно такого підпорядкування:

$$PB(A(t)) = \{M(A(t)), K(A(t)), \Pi(A(t)), O(A(t)), B(A(t)), P(PB, A(t))\} \quad (2).$$

У такому випадку розвиток пов'язаний із складом акторів, їх характеристиками, виконуваними функціями та ролями. При зміні складу акторів відбуваються зміни та трансформація всієї інтеграційної структури, а отже, структура зазнає розвитку.

9. Розкриття змісту управлінської діяльності й складу задач управління інтеграційним розвитком пропонується реалізовувати через дослідження змісту функцій управління на основі референтної моделі через розкриття етапів інтеграційного процесу, управлінських функцій та їх результатів. Референтна модель дозволяє розглянути інтеграційний розвиток з позиції структурно-системного та процесного підходів як траєкторію взаємодії економічних суб'єктів на основі трансформації параметрів розвитку та відбиття простору консолідованої діяльності (рис. 1).

Функціональне забезпечення інтеграційного розвитку розкрито на основі 4-х складових підсистем: організаційно-управлінської, маркетингової, фінансової та операційної. При цьому у межах маркетингової складової виокремлено інноваційний та інформаційний компонент. Особливої уваги заслуговує організаційно-управлінська складова, яка формує функціональний профіль управління інтегрованою структурою. Реалізація організаційно-управлінської складової потребує уточнення та поглиблення функціональних блоків управління (інформаційно-діагностичний; планово-про-



**Рис. 1. Референтна модель інтеграційного розвитку**

Складено автором.

гносичний, організаційно-регламентуючий та контрольно-адаптивний), які формують такі ієрархічні рівні управління: корпоративний (стратегічний, визначає стратегічну позицію сукупності учасників); бізнес-рівень (визначає напрями розвитку конкретного економічного суб'єкта-учасника інтеграційних процесів та формується з урахуванням завдань та задач поперед-

нього рівня); операційний рівень (обумовлює здійснення сукупності бізнес-процесів та реалізацію субстратегій кожного учасника з урахуванням вимог та положень загально корпоративної стратегії).

Позитивний ефект синергії виникає в ситуації, коли в результаті взаємодії та погодженого розвитку множини акторів згідно системного підходу рівень

невизначеності в економічних взаємодіях знижується:

$$N(I_1 + \dots + I_n) < N(I_1) + \dots + N(I_n) \quad (3),$$

де  $N$  — ступінь невизначеності в процесі взаємодії;  $I_1 \dots I_n$  — окремі елементи системи (актори), що вступають у взаємодію;

$n$  — кількість суб'єктів, які беруть участь у формуванні взаємодії.

Оцінка стратегічної ефективності інтеграційної взаємодії суб'єктів економічної діяльності здійснюється на основі використання інструментарію системного аналізу, який розглядає інтеграційну взаємодію як складну багатоцільову систему, поведінка акторів у якій визначається станами зовнішнього середовища та моделюється на основі вибору альтернатив на основі критеріїв прийняття рішень в умовах невизначеності.

11. Важливим напрямом реалізації концепції інтеграційного розвитку визначено віртуальну взаємодію агентів, яка відбувається на основі формування мульти-агентної віртуальної інтеграційної площини — розподільчої інформаційно-комунікаційної системи, що реалізує механізми взаємодії учасників (агентів) в економіко-інформаційному просторі та дозволяє акумулювати, обробляти, розподіляти, здійснювати обмін інформацією з метою прийняття управлінських рішень на різних рівнях ієрархічних систем управління. Архітектура зазначеної системи має 3 рівні: сенсорний (сукупність інформації); реалізаційний (розподільча інформаційна система, яка дозволяє здійснювати інформаційний обмін та використання інформації); когнітивний (розподільча база знань, яка дозволяє акумулювати знання та передавати акторам для прийняття управлінських рішень).

Концептуальна модель архітектури взаємодії агентів в інформаційному просторі має вигляд;

$$IP = \{Ai, Ki, Gij\} \quad (4),$$

де  $IP$  — інформаційний простір

$Ai$  —  $i$ -тий учасник економіко-інформаційного простору;

$Ki$  — ментальна модель  $Ai$  — го учасника про навколишнє середовище та власні параметри діяльності, зафіксована в формі інформаційного ресурсу;

$Gij$  — характер інформаційної взаємодії  $Ai$  і  $Aj$  агентів;

$i, j = 1 \dots N$ , де  $N$  — кількість агентів у просторі.

## ВИСНОВКИ

В умовах корінної та радикальної перебудови ділових процесів під впливом глобалізації та зовнішніх трансформацій особливої актуальності набуває проблема розроблення концептуальних засад інтеграційного розвитку суб'єктів господарювання, формування бізнес-моделей управління інтегрованими структурами. Обґрунтовано, що врахування специфічних особливостей інтеграційних процесів та їх реалізація у туризмі потребує розроблення новітньої концепції управління інтегрованими суб'єктами господарювання — інтеграційного розвитку. Сутнісно-змістовне наповнення концепції інтеграційного розвитку розкрито на основі таких положень: управління з позиції дотримання системних вимог та принципів стратегічного партнерства; врахування природи підприємництва, трансформацій та змін; визначення знань та компетентностей ключовими консолідованими ресурсами; прийняття розвитку за конвент інтеграції; необхідність побудови бізнес-моделей розвитку інтеграційної взаємодії та мультиагентних систем управління знаннями; розгляд агентів з позиції їх стратегічної ролі у забезпеченні інтеграційного розвитку; пріоритет створення простору взаємодії через формування організаційних засад; управління циклічністю розвитку інтеграційних процесів; можливість реалізації інтеграційного розвитку через узгодження параметрів на основі управлінських функцій, структурування простору відносин в межах досягнення балансу очікувань, потреб, можливостей та обмежень; забезпечення синергії інтеграційної взаємодії в умовах

невизначеності; референтна модель інтеграційного розвитку суб'єктів, яка дозволяє узгодити етапи, бізнес-процеси та результати.

Розглядати положення інтеграційного розвитку суб'єктів туристичної діяльності сприятимуть удосконаленню управління інтегрованими утвореннями. Концепція інтеграційного розвитку буде слугувати формуванню стратегій та програм інтеграційного розвитку підприємств як механізмів та інструментарію практичної реалізації її положень.

## Література:

1. Попов А. А. Интеграция хозяйствующих субъектов в рыночной экономике: дисс. ... к. э. н.: спец. 08.00.01 "Экономическая теория (Политическая экономия)" / А.А. Попов. — Воронеж, 2004. — 193 с.
2. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А.А. Пилипенко. — Харків: ВД "Інжек", 2007. — 380 с.
3. Пушкар А.И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление: научное издание / А.И. Пушкар, Ю.Е. Жуков, А.А. Пилипенко. — Харьков: ООО "Кросс-Роуд", 2006. — 440 с.
4. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В.М. Горбатов — Х.: ИД "ИНЖЭК", 2006. — 592 с.
5. Джонсон Дж. Современная логистика. — 8-е изд.: пер. с англ. / Дж. Джонсон, Д. Вуд, Д. Вордлоу, П. Мэрфи. — М.: Вильямс, 2009. — 546 с.
6. Балабаниць А.В. Інтегроване управління маркетинговою взаємодією: імперативи, методологія, механізми: монографія / А.В. Балабаниць. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. — 509 с.
7. Катякало, В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В.С. Катякало // Вестн. С.-Петербур. ун-та. Сер. 8. Менеджмент. 2002. — Вып. 4 (№ 32). — С. 20—42.
8. Данников В.В. Холдинги в нефтегазовом бизнесе: стратегия и управление / В.В. Данников. — М.: ЭЛВОИС-М, 2004. — 464 с.

## References:

1. Popov, A.A. (2004), "Integration of economic entities in a market economy", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics, Voronezhskij gosudarstvennyj universitet, Voronezh, Russia.
2. Pylypenko, A.A. (2007), Stratehichna intehratiia pidpryiemstv: mekhanizm upravlinnia ta modeliuвання rozvytku [The strategic integration of business: management mechanism and modeling], Publishing House "Inject", Kharkov, Ukraine.
3. Pushkar, A.I. Zhukov, J.E. and Pylypenko, A.A. (2006), Strategicheskie grupy predpriyatij: koncepcija, metodologija, upravlenie [Strategic groups of companies: concept, methodology, management], Publishing House "Inject", Kharkov, Ukraine.
4. Gorbatov, V.M. (2006), "Analysis of interaction types integrated business structures", Biznes Inform, vol. 5, pp. 3—8.
5. Johnson, J. Wood, D. Vordlou, D. Murphy, P. (2009), Sovremennaja logistika [Modern Logistics], 8rd ed, Williams, Moscow, Russia.
6. Balabanyts, A.V. (2010), Intehrovane upravlinnia marketingovoiu vzaemodiieiu: imperatyvy, metodolohiia, mekhanizmy [Integrated marketing interaction: Imperatives, methodology, mechanisms], DonNUET, Donetsk, Ukraine.
7. Katkalo, V.S. (2002), "Resource concept of strategic management: genesis of the basic ideas and concepts", Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta, ser. 8. Menedzhment, vol. 4 (№ 32), pp. 20—42.
8. Dannikov, V.V. (2004), Holdingi v neftegazovom biznese: strategija i upravlenie [Holdings in the oil and gas business: strategy and management], ELVOJS-M, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 26.01.2015 р.

С. М. Вовк,

к. е. н., доцент кафедри організації вищої освіти, управління охороною здоров'я,  
Донецький національний медичний університет ім. М. Горького, м. Красний Ліман

## ВЗАЄМОВІДНОШЕННЯ ДЕРЖАВИ З МАЛИМ ТА СЕРЕДНІМ БІЗНЕСОМ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я КРАЇНИ

S. Vovk,

PhD, professor the department of higher education, health management,  
Donetsk national medical University. M. Gorky, Krasnyi Lyman

THE STATE'S RELATIONS WITH SMALL AND MEDIUM BUSINESSES IN THE HEALTH  
OF THE COUNTRY

*Розвиток державної системи охорони здоров'я в Україні передбачає пошук, використання, впровадження нових форм і механізмів економічного та державного управління. Мета статті — формування теоретичних та практичних підходів щодо бачення форм і механізмів державно-приватного партнерства в регіональній охороні здоров'я. Розглянути форми та механізми державно-приватного партнерства (ДПП) в охороні здоров'я. Наведено статичний аналіз передумов, щодо розвитку ДПП охорони здоров'я у регіональному аспекті. Механізми і форми державно-приватного партнерства в сфері медицини можна визначити як форму об'єднання державних і приватних інвестицій з організацією спільного управління, націлену на рішення важливих державних і регіональних завдань соціально-економічної політики, що дозволяє забезпечити підвищення ефективності вкладень капіталу у здоров'я населення за рахунок поділу ризиків і фінансових вигод між партнерами.*

*Development and reform of public health system in Ukraine requires a search, use and introduction of new forms and mechanisms of economic management. The article aims to form the vision of forms and mechanisms of state-private partnership in the health regions. Examines the mechanisms of public-private partnership (PPP) in health care. Statistic analysis of prerequisites for the development of PPP health in the regional aspect. Conclusion. Mechanisms and forms of PPP in the field of medicine can be defined as a form of uniting the public and private investment, with joint management, aimed at solving of important state and regional problems of social-economic policy to improve the efficiency of capital investment in population health through risk sharing and financial benefits between partners.*

*Ключові слова: охорона здоров'я, держава, підприємництво, державно-приватне партнерство, країна, форми та методи управління, трастові договори.*

*Key words: health care, government, business, public-private partnership, the region, forms and methods of management, trust agreement.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток державної системи охорони здоров'я в Україні передбачає пошук, використання, впровадження нових форм і механізмів економічного та державного управління. З одного боку, заклади охорони здоров'я мають стратегічну, економічну і соціальну значимість, тому не можуть бути приватизовані. Але, з іншого боку, в бюджеті держави недостатньо коштів, які можуть, у повному обсязі забезпечити їх розвиток. Тому, останні 10—15 років у деяких країнах світу та США, через існуючі бюджетні обмеження в медичній галузі відбулося формування якісно нової форми діяльності, заснованої на партнерських стосунках між державою та підприємництвом (бізнесом).

На нашу думку, такою формою альтернативного розвитку медичної системи, можуть стати державно-приватні проекти, засновані на соціально-орієнтовному підході до роздержавлення закладів охорони здоров'я

(ЗОЗ). Це повинно дати в рівній мірі корисні результати для всіх зацікавлених сторін (держави, підприємцю, населенню). Проте впровадження державно-приватного партнерства (ДПП) в охорону здоров'я України йде вкрай повільно.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемам і перспективам розвитку державно-приватного партнерства в системі охорони здоров'я присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних вчених [1; 3; 6—9]. Однак особливості формування ДПП у сфері охорони здоров'я, переваги та ризики, умови та напрямки розвитку вивчені недостатньо. Крім того, економічні ринково-трансформаційні процеси в Україні вимагають удосконалення існуючої моделі державно-приватного партнерства, особливо у розвитку у сфері охорони здоров'я, що обумовлює актуальність теми та визначає її мету.



Таблиця 1. Розподіл питомої ваги закладів охорони здоров'я усіх форм власності України

№/№	Адміністративні території України	Кількість ЗОЗ усіх форм власності*
1.	Вінницька область	629
2.	Волинська область	1063
3.	Дніпропетровська область	1717
4.	Донецька область	1377
5.	Житомирська область	1360
6.	Закарпатська область	884
7.	Запорізька область	834
8.	Івано-Франківська область	1606
9.	Київська область	1272
10.	Кіровоградська область	919
11.	Луганська область	1461
12.	Львівська область	1748
13.	Миколаївська область	799
14.	Одеська область	1132
15.	Полтавська область	1320
16.	Рівненська область	1037
17.	Сумська область	1187
18.	Тернопільська область	1218
19.	Харківська область	1562
20.	Херсонська область	714
21.	Хмельницька область	1503
22.	Черкаська область	683
23.	Чернігівська область	526
24.	Чернівецька область	1042
25.	м. Київ	770

Примітка: \*Згідно даним Державного комітету статистики та МОЗ України [2; 5].

**МЕТА СТАТТІ**

Метою статті є формування теоретичних та практичних підходів щодо бачення форм і механізмів державно-приватного партнерства в охороні здоров'я країни.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

Економічну систему охорони здоров'я умовно поділяють на державну та приватну, яка надає медичні послуги, спрямовані на збереження здоров'я населення.

Усі заклади охорони здоров'я України знаходяться практично у рівному співвідношенні державній та приватній власності — 2 до 1 відповідно. Станом на 2013 — 2013 рр. Україна були забезпечена близько 29632 закладами охорони здоров'я, з них приватної форми власності 7176 (табл. 1) [2, 5].

Але реформування сфери охорони здоров'я збільшило чисельність закладів охорони здоров'я за рахунок перерозподілу за рівнями надання медичної допомоги. Найбільша кількість закладів охорони здоров'я, на момент дослідження, знаходилася у Львівській, Дніпропетровській, Івано-Франківській області — 1748, 1717 та 1606 відповідно. І якщо порівняти отримані дані, з даними до початку реформування галузі [6, с. 34], треба зазначити що, найбільша кількість закладів була у Київській області та м. Києві.

Чисельність населення — основна ознака, за якою класифікують місто. Вона впливає на розмір території, планувальну структуру, кількість та якість установ соціального значення, побуту, транспорт та ін. [4, с. 4]. Тому на кількість наданих лікувальних послуг впливає чисельність населення і його щільність.

Але треба відзначити що, населені пункти України поділяють на два види [4, с. 7]: міські (малі, середні, великі), куди входять міста й селища міського типу, та сільські — це селища, дачні поселення, хутори. Так, серед великих населених пунктів, чисельність населення набагато вище, ніж у сільській місцевості (рис. 1).

З наведеного рисунка, видно, що із збільшенням кількості населення питома вага загальнодержавних закладів охорони здоров'я у населеному пункті зменшується. При цьому зростає частка приватних закладів охорони здоров'я. Присутність значної кількості приватних закладів охорони здоров'я у великих містах обумовлено значною чисельністю потенційних клієнтів та високою технологічною, кадровою забезпеченістю. Кількість лікувально-профілактичних закладів приватної медичної допомоги наведено у таблиці 2.

За період 2010—2013 рр. численність приватних медичних установ, які надають приватні послуги населенню склала 7176. Найбільша кількість приватних форм закладів охорони здоров'я зареєстровано у Дніпропетровській, Луганській та Харківській області — 695, 618, 547.

Наведені дані стосуються більшої частини міського населення, однак картина забезпеченості сільського населення лікувальними закладами дещо відрізняється. Так, наприклад, області де найбільш велика кількість медичних установ другого, та третього рівней допомоги мають невелику кількість приватних закладів у сільських районах. Але, цікаво відзначити, що в них з найбільшою кількістю закладів охорони здоров'я одночасно відзначена найменша частка сільських жителів [8, с. 21].

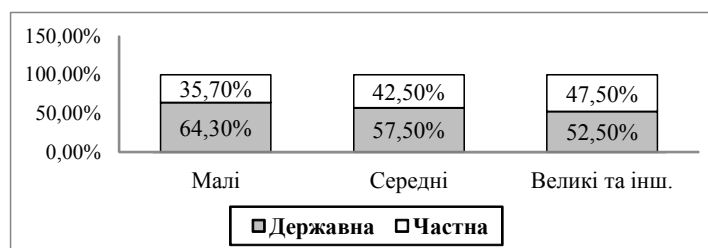


Рис. 1. Розподіл закладів охорони здоров'я різних форм власності за групами населених пунктів, %

Таблиця 2. Заклади охорони здоров'я приватної власності за адміністративними територіями України

№/№	Адміністративні території України	Кількість ЗОЗ приватної форми власності*
1.	Вінницька область	178
2.	Волинська область	98
3.	Дніпропетровська область	695
4.	Донецька область	250
5.	Житомирська область	187
6.	Закарпатська область	273
7.	Запорізька область	162
8.	Івано-Франківська область	256
9.	Київська область	215
10.	Кіровоградська область	148
11.	Луганська область	618
12.	Львівська область	392
13.	Миколаївська область	198
14.	Одеська область	118
15.	Полтавська область	233
16.	Рівненська область	184
17.	Сумська область	351
18.	Тернопільська область	189
19.	Харківська область	547
20.	Херсонська область	137
21.	Хмельницька область	287
22.	Черкаська область	471
23.	Чернігівська область	68
24.	Чернівецька область	115
25.	м. Київ	407

Примітка: \* згідно даним Державного комітету статистики та МОЗ України [2, 5].

Особливої уваги заслуговує специфіка розподілу питомої ваги закладів охорони здоров'я різних форм власності за видами діяльності (рис. 2).

Понад 60 % закладів охорони здоров'я України належать до державної форми власності. Однак для приватних власників найбільший інтерес представляють амбулаторії і поліклініки, де проходить значна кількість пацієнтів, а час, відведений на їх обслуговування, набагато менше, ніж у стаціонарах. Не дивно, що в обласних центрах, особливо висока частка комерційних структур (діагностичних), з одного боку, і поліклінічних закладів — з іншого, причому ці дві частини, тісно взаємопов'язані.

Ми вважаємо, що успішне реформування системи охорони здоров'я має бути економічно обґрунтованим і раціональним, де інтереси державного сектора поєднувалися з приватним, на нових принципах взаємодії та конкуренції. Одним з альтернативних напрямів, на нашу думку, стане державно-приватне партнерство.

Визначення державно-приватного партнерства (ДПП) дано в Законі України "Про Державно-приватне партнерство" від 01.07.2010р. № 2404-VI, з доповненнями і уточненнями, а також низки наказів МОЗ України. Згідно з якими ДПП визначає організаційно-правові засади взаємодії державних організацій з приватними партнерами в галузі на засадах взаємних інтересів на договірній основі.

Однак єдиного підходу і, відповідно, розуміння ДПП навіть у тих країнах, де воно зародилося і роз-

вивається успішно, досі не склалося. Серед спеціалістів немає єдиної думки про те, які форми взаємодії влади і бізнесу прямо чи опосередковано відносяться до ДПП у сфері охорони здоров'я. У надрукованій літературі, в більшій мірі розглядаються варіанти не тільки економічного, політичного, культурного та інших форм співробітництва державних та бізнесових структур [3, с.5].

До завдання даного дослідження не входить детальний термінологічний аналіз. Тому відзначимо слідом за авторами [3; 5], що під державно-приватним партнерством ми будемо розуміти взаємовигідну середньо термінову — або довгострокову співпрацю між державою, бюджетними ЗОЗ та приватними організаціями, що реалізується в різних формах власності на основі трастових договорів і ставить своєю метою вирішення політичних і суспільно значущих завдань на державному рівнях.

Про переваги використання ДПП в сфері охорони здоров'я говорить той факт, що у Великобританії, Бельгії, Фінляндії та деяких інших країнах більшість медичних проектів реалізуються на умовах державно-приватного партнерства. Основними напрямками інвестицій стають: будівництво медичних об'єктів, впровадження ІТ-технологій, розробка і виробництво нових видів медичного обладнання і т.п. [9, с. 23].

Механізм державно-приватного партнерства дозволяє об'єднати ресурси (зокрема фінансові) приватного та державного сектору, зберегти власність держави на

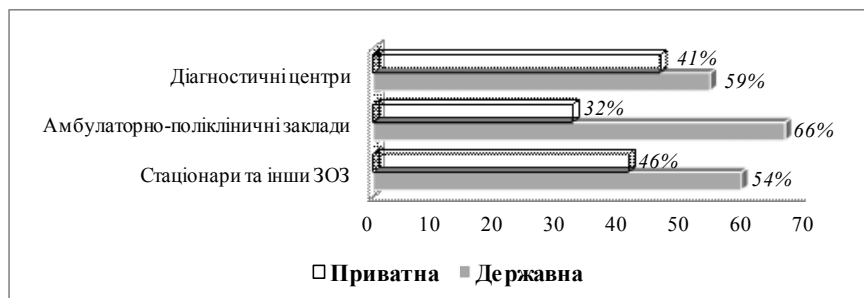


Рис. 2. Співвідношення закладів охорони здоров'я різних форм власності за видами діяльності [2; 5; 7]

значущі інфраструктурні об'єкти сфери охорони здоров'я, запровадити сучасні технології, які використовуються приватними структурами, в практичну діяльність закладів охорони здоров'я [6, с. 58]. Фактично використання ДПП можна розглядати як соціально — обгрунтовану форму роздержавлення закладів охорони здоров'я, що дозволить підвищити якість і збільшити асортименти медичних послуг.

Переваги використання ДПП у сфері охорони здоров'я полягають у тому, що державно-приватне партнерство забезпечить:

- здійснювання державного контролю;
- направлення інвестицій на розвиток соціальної інфраструктури, у т.ч. ЗОЗ;
- забезпечувати приватному інвестору широкі можливості для участі в управлінні медичними проектами, ніж при виконанні державного замовлення;
- довгостроковий трастовий характер;
- розподіл ризиків між партнерами [1, с. 37].

За такої реалізації ДПП у сфері охорони здоров'я, держава буде домінуючим суб'єктом, з одного боку, воно визначить "правила гри", а з іншого — його участь у проекті визначається необхідністю вирішення важливих соціально-економічних завдань, тобто бюджетне фінансування зберігається, а матеріальна власність на засоби виробництва передається у користування колективам лікарень. При цьому для того, щоб зацікавити приватного інвестора в участі у такому проекті, державний партнер повинен забезпечити йому певну вигоду, а також взяти на себе частину ризиків [7, с. 40].

Спробуємо перерахувати переваги, які дасть державно-приватне партнерство для державної охорони здоров'я:

- залучення значних обсягів недержавного фінансування в об'єкти державного значення, а відповідно істотне скорочення державних витрат на утримання та експлуатацію об'єктів інфраструктури;
- розподіл ризиків між державою і приватними інвесторами;
- забезпечення економічно ефективного управління ЗОЗ шляхом часткової передачі управлінських функцій приватному інвестору;
- залучення сучасних, вискооефективних технологій у розвиток закладів охорони здоров'я;
- підвищення якості медичної допомоги та рівня менеджменту надання медичної допомоги.

Для підприємництва державно-приватне партнерство дає:

- доступ до державної сфері економіки;
- можливість отримання і використання прямої державної підтримки;
- сприятливі умови для довготривалого розміщення інвестицій під взаємовлаштовуючи гарантії;
- використання передового зарубіжного досвіду з питань інноваційного економічного досвіду [9, с. 36].

Привабливістю ДПП для населення стане:

- оптимальний розподіл податкових надходжень, що дасть ефективне рішення соціальних проблем;
- ефективне управління об'єктами державно-приватного партнерства і, як наслідок, підвищення якості їх медичної допомоги;
- забезпечення оптимального співвідношення "ціна — якість" для пацієнтів;
- можливість отримання позитивного ефекту в покращенні медико-демографічної ситуації.

## ВИСНОВОК

Механізми і форми державно-приватного партнерства в сфері медицини можна визначити як форму об'єднання державних і приватних інвестицій з організацією спільного управління, націлену на рішення важливих державних завдань соціально-економічної політики в охороні здоров'я, що дозволяє забезпечити

підвищення ефективності вкладень капіталу у здоров'ї населення за рахунок поділу ризиків і більш ефективного використання ресурсів.

## Література:

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. — М.: Наука, 2005. — 315 с.
2. Звіти Державної служби статистики за 2010—2013 рр. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Куликов А.Ю. Использование инструментов государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] // Вестник Самарского государственного университета — 2012. — № 10 (101). — С. 56—63. — Режим доступу: [http://vestnik.ssu.samara.ru/articles/101\\_8.pdf](http://vestnik.ssu.samara.ru/articles/101_8.pdf)
4. Містобудування. Планування і забудова міських і сільських поселень ДБН 360-92\*\* [Текст]. — К.: Мінрегіонбуд України, (Державні будівельні норми України). — Чинний від 2011-10-01. — К., 2011. — 136 с.
5. Статистичні звіти Міністерства охорони здоров'я України за 2010—2013 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.moz.gov.ua>
6. Подгаец С.В., Ситаш Т.Д. Проблеми та перспективи розвитку державно-приватного партнерства в системі охорони здоров'я [Электронный ресурс] С.В. Подгаец, Т.Д. Ситаш // Механізм регулювання економіки. 2012. — С. 32—37 pdf. — Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1356/1/>
7. Смирнов А.А., Шахов А.В. Шляхи розвитку державно-приватного партнерства в Україні / А.А. Смирнов, А.В. Шахов // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. — 2010 — № 1. — С. 36—41.
8. Щорічна доповідь. Приватна медицина в Україні. 2010: монографія / За заг. ред. Г.О. Слабкого та інш. — К., 2011. — 105 с.
9. Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships / United Nations, Economic Commission for Europe. — Geneva, 2008. — 98 p.

## References:

1. Varnavskij, V.G. (2005), Partnerstvo gosudarstva i chastnogo sektora: formy, proekty, riski [The partnership of public and private sector: forms, projects, risks], Nauka, Moscow, Russia.
2. State Statistics Service of Ukraine (2010—2013), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 27 February 2015).
3. Kulikov, A.Ju. (2012), "Using the tools of public-private partnerships", Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta, vol. 10, no. 101, pp. 56—63
4. Ministry regional development of Ukraine (2011), Mistobuduvannia. Planuvannia i zabudova mis'kykh i sil's'kykh poselen' DBN 360-92 [Urban planning. The planning and development of urban and rural settlements DBN 360-92], The State building norms of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
5. Ministry of health of Ukraine (2010-2013), "Statistical reports", available at: <http://www.moz.gov.ua> (Accessed 20 Jan 2015).
6. Podhaets, S.V. and Sytash, T.D. (2012) "Problems and prospects of development of public-private partnership in the health system", The mechanism of economic regulation, vol. 3, pp. 32—37.
7. Smirnov, A.A. and Shakhov, A.F. (2010), "Ways of development public-private partnership in Ukraine", Naukovyj visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu, vol. 1, pp. 36—41.
8. Slabkiy, G.A. (2011), Schorichna dopovid'. Pryvatna medytsyna v Ukraini. 2010 [The annual report. Private medicine in Ukraine. 2010], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.
9. United Nations (2008), Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships, Economic Commission for Europe, Geneva, Switzerland.

Стаття надійшла до редакції 27.01.2015 р.

*Т. І. Галаган,  
к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства,  
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпропетровськ*

## ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РЕКУЛЬТИВОВАНИХ ЗЕМЕЛЬ

*T. Galagan,  
PhD in Economics, associate professor, assistant professor of economic theory  
and the economics of agriculture Department, Dnepropetrovsk state agrarian- economic university, Dnepropetrovsk*

### ECOLOGICAL AND ECONOMIC EVALUATION OF CULTIVATED LANDS

*Бонітування рекультивованих земель розглядається як їх інвентаризація з призначенням певної кількості балів порівняно із зональними ґрунтами, які оцінюються у 100 балів. Доведено, що в умовах техногенного середовища за еталон треба брати середній показник, насамперед, вміст гумусу в орному шарі непорушених староорних ґрунтів за місцем створення штучних. Рекультивовані землі з балом 40 і вище, придатні для вирощування сільськогосподарських культур, з балом від 40 до 20 — придатні для сінокосів, лісових і плодово-ягідних насаджень, з балом нижче 20 мають використовуватися для створення рекреаційних зон, спортивних майданчиків тощо. Бонітування рекультивованих земель дає можливість визначити їх продуктивну здатність. Природні і придбані властивості таких земель одночасно і взаємопов'язано впливають на продуктивність праці в землеробстві.*

*Appraisal of reclaimed lands are seen as their inventory with the appointment of a certain number of points compared with the zonal soils, which are valued at 100 points. It is proved that in the conditions of anthropogenic environment the average index should be taken as the standard, above all, the content of humus in the topsoil of undisturbed old and arable soils instead of artificially created lands. Reclaimed land that have scores of 40 and above are suitable for growing crops, with a score of 40 to 20 — suitable for grasslands, forest and fruit trees, with a score of at least 20 should be used to create recreational areas, sports ground and more. Bonitation reclaimed land makes it possible to determine their productive capacity. Natural and acquired properties such lands both interconnected affect productivity in agriculture.*

*Ключові слова: рекультивація порушених земель, еталон, бальна система оцінки, напрям використання.  
Key words: revegetation of disturbed lands, standard, point system evaluation, use direction.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Засновник ґрунтознавства В.В. Докучаєв головним і основним фактором оцінки земель вважав ті природні якості, які визначають її родючість, а саме: потужність гумусового горизонту, його фізико-хімічні властивості, поглинальну здатність тощо. У кожній з перелічених груп властивостей показники краюного ґрунту приймалися за 100 балів (еталон) і на цій основі визначався бал для інших ґрунтів. Наразі такої бальної оцінки потребують і рекультивовані землі, кількість яких в Україні щорічно збільшується на десятки тисяч гектарів [1].

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Необхідність економічної оцінки таких техногенних новостворених об'єктів обговорювали ще у 80-х роках минулого століття науковці Дніпропетровського аграрно-економічного університету (тоді сільськогосподарського інституту) В.Я. Олійник [4], О.О. Колбасін [2], О.І. Кузнецов [3]. Вони й запропонували проводити оцінку земель, які вилучаються для видобутку корисних копалин, та земель, які підлягають рекультивації. Ми поділяємо погляди науковців, оскільки бонітування рекультивованих земель — це їх інвентаризація з призначенням певної кількості балів, які розраховуються за якісними властивостями відновлених земель порівняно з зональними ґрунтами. У такому випадку бонітування є основою земельного кадастру рекультивованої площі, який передбачає її кількісний і якісний облік.

Сутність кількісного обліку земельного кадастру рекультивованих земель має критися у визначенні загальної кількості відновлених земель із розподілом їх на рілля, сінокоси, сади, лісонасадження тощо.

За якісного обліку рекультивована земля повинна розглядатися "по-докучаєвськи", як тіло. Природно-техногенне, але тіло, створене людиною з певним рівнем родючості, що може бути і засобом виробництва, і продуктом праці. При цьому має визначитися фактична і потенційна продуктивність окремо кожної рекультивованої ділянки і в цілому всієї відновленої площі.

Слушним є і те, що бонітування рекультивованих земель з різними фізико-хімічними властивостями дозволяє розрахувати планову врожайність сільськогосподарських культур, виявити потребу в добривах, спроектувати відповідну для цих умов сівозміну, агротехніку і т.д.

Як критерій оцінки рекультивованих земель необхідно приймати їх окремі властивості, що набуті ними під час проведення гірничотехнічного етапу рекультивації та подальшої меліорації. Безсумнівно, оптимальним є застосування декількох їхніх якісних показників, що суттєво впливають на розвиток рослин, тобто визначають рівень родючості землі.

#### МЕТА СТАТТІ

Мета статті — обґрунтування і розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо бального ме-

Таблиця 1. Бонітування основних типів рекультивованих земель\*

Підприємство	Створений тип ґрунту	Вміст гумусу в орному шарі, %	Еколого-економічний бал
I. Орджонікідзевський гірничозбагачувальний, Вільногірський гірничо-металургійний, Запорізький залізничний комбінат	1. Лесоподібні суглинки.	0,7	17,9
	2. Суміш лесоподібних суглинків і дрібноалювіальних пісків.	0,3	7,7
	3. Червоно-бурий суглинок.	0,5	12,8
	4. Червоно-бура глина.	0,4	10,2
	5. Сіро-зелена глина.	0,4	10,2
	6. Лесоподібні суглинки + 20 см маси чорнозему.	2,1	53,8
	7. Лесоподібні суглинки + 30 см маси чорнозему.	2,9	74,4
	8. Лесоподібні суглинки + 40 см маси чорнозему.	3,1	79,5
	9. Лесоподібні суглинки + 50 см маси чорнозему.	3,3	84,6
	10. Сіро-зелена глина + 50 см маси чорнозему	3,2	82,0
		$N_{сер} = 3,9\%$	
II. Каміш-Бурунський залізничний комбінат	1. Технічна суміш гірських порід.	0,2	6,6
	2. Технічна суміш гірських порід + 30 см маси чорнозему.	1,1	36,7
	3. Технічна суміш гірських порід + 50 см маси чорнозему.	2,2	73,3
	4. Технічна суміш гірських порід + 80 см маси чорнозему	2,4	80,0
		$N_{сер} = 3,0\%$	
III. Виробниче об'єднання «Павлоградугілля»	1. Шахтна порода.	0,1	2,3
	2. Шахтна порода + 30 см маси чорнозему.	1,9	44,2
	3. Шахтна порода + 50 см маси чорнозему.	2,3	53,5
	4. Шахтна порода + 70 см маси чорнозему.	2,6	60,5
	5. Шахтна порода + 50 см лесоподібного суглинка + 30 см маси чорнозему.	2,8	65,1
	6. Шахтна порода + 50 см лесоподібного суглинка + 50 см маси чорнозему.	3,1	72,1
	7. Шахтна порода + 50 см лесоподібного суглинка + 70 см маси чорнозему	3,6	83,7
		$N_{сер} = 4,3\%$	

За 100 балів взято вміст гумусу: в чорноземі південному середньосуглинковому староорному поблизу м. Орджонікідзе, в чорноземі звичайному середньосуглинковому староорному поблизу м. Вільногірськ і м. Павлоград у Дніпропетровській області; в староорному темно-каштановому ґрунті поблизу м. Керч АР Крим

тоду оцінки рекультивованих земель степового Придніпров'я.

**ВИКЛАД ОСНОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ**

На рекультивованих землях реально оцінку рівня родючості надає насамперед вміст гумусу. Це довела практика, оскільки та сама ділянка може бути придатною для вирощування однієї культури і зовсім не придатною для вирощування іншої. Наголосимо, якщо відновлена ділянка кар'єру покрита шаром чорноземної маси, то на ній можна вирощувати навіть культури, які вимогливі до ґрунтового середовища. Це підтвердили багаторічні польові дослідження [5].

Отже, головним критерієм оцінки відновленої ділянки в умовах техногенного середовища є вміст гумусу. Не менш вадливим має бути реакція ґрунтового розчину, оскільки розкриті гірські породи, що виносяться на "денну" поверхню, іноді мають лужну або кислу реакцію і потребують хімічної меліорації.

Зазначимо, що в умовах степового Придніпров'я природні чорноземи мають нейтральну реакцію, яка зберігається і на рекультивованих землях, що покриті родючим шаром чорноземної маси.

З огляду на викладене, пропонуємо орний шар рекультивованих земель оцінювати за бальною системою з урахуванням показника вмісту гумусу використовуючи формулу:

$$B = \frac{A \cdot 100}{V} \quad (1),$$

де B — бал рекультивованої ділянки; A — показник вмісту гумусу в орному шарі ділянки, %; V — значення цього самого показника у ґрунті, який приймається за 100 балів.

В умовах Нікопольського марганцеворудного басейну здебільшого сформувалися південні чорноземи з вмістом гумусу 3,5—4,0 %. За результатами наших агрохімічних аналізів вміст гумусу на сусідніх староорних землях у середньому дорівнює 3,9 %.

Під час селективної (роздільної) вимірки верхнього (гумусового) горизонту відбувається його розубожіння і гумусовий показник зменшується (таблиця). Підкреслимо, чим потужніший шар нанесеної на породу маси чорнозему, тим вище показник вмісту гумусу, який, зазвичай, ніколи не перевищує природного значення.

На півдні України вміст гумусу в орному шарі зменшується. Наприклад, в умовах Каміш-Бурунського залізничного комбінату природа сформувала темно-каштанові ґрунти і наділила їх гумусом, середній показник яких складає 2,5—3,0 %.

За 100 балів взято вміст гумусу: в чорноземі південному середньосуглинковому староорному поблизу м. Орджонікідзе, в чорноземі звичайному середньосуглинковому староорному поблизу м. Вільногірськ і м. Павлоград у Дніпропетровській області; в староорному темно-каштановому ґрунті поблизу м. Керч АР Крим.

На відміну від південних ґрунтів, у Павлоградському районі Дніпропетровської області природа створила багаті на живильні речовини звичайні чорноземи з гумусом складає 4,0—4,5 %.

Під час бонітування основних типів штучних ґрунтів на провідних гірничорудних підприємствах степового за еталон взято середній показник вмісту гумусу в непорушених староорних ґрунтах ( $N_{сер.}$ ) за місцем створення штучних (табл. 1).

Економічні розрахунки показали, що рекультивовані землі, які мають бал 40 і вище (гумусу близько 2 % і більше) придатні для вирощування багатьох сільськогосподарських культур. Ті землі, що мають бал від 40 до 20, — придатні для сінокосів, лісових і плодово-ягідних насаджень. Землі з еколого-економічним балом менше 20 повинні використовуватися для створення рекреаційних зон, спортивних майданчиків, дачних масивів, мисливських угідь тощо.

Зменшення потужності родючого шару, відомо, супроводжується зниженням еколого-економічного балу. Зазвичай, це ті типи ґрунтів, що не мають чорноземного покриву. Але вони є потенційно родючими, їх (в окремих випадках) можна залучати до сільськогосподарського виробництва. Це лесоподібні суглинки, суміш лесоподібних суглинків з дрібноалювіальними пісками, сіро-зелені і червоно-бурі глини, на яких добре зростають бобові рослини. На таких породах, як свідчать результати багаторічних польових досліджень [6], можна отримувати високі і стабільні врожаї багатокомпонентних травосумішей, якщо врахувати ступінь відповідності біологічних особливостей рослинності екологічним умовам техногенного середовища. Але в будь-якому випадку показник бальної оцінки знижується внаслідок втрат маси гумусового горизонту, його розубожіння, зменшення потужності шару родючого чорнозему, незадовільного планування поверхні відвалів та окультурення орного шару. Саме ці факти зашкоджують використанню рекультивованих земель у сільськогосподарському виробництві на тому рівні, на якому вони були задіяні раніше. Тому ми пропонуємо визначати ціну 1 бала для земель:

$$\text{непорушених } C_n = - \frac{B_n}{B_n} \quad (2),$$

$$\text{відновлених } C_b = \frac{B_b}{B_b} \quad (3),$$

де  $B_n, B_b$  — вартість річної валової продукції з 1 га відповідно непорушених сільськогосподарських угідь та

відновлених земель в середньому за останні 10 років, грн.;  $B_v$  і  $B_n$  — бонітет відповідно не порушених і відновлених земель, бал.

Однак відзначимо, що майбутня якість рекультивованої ділянки обумовлюється технологічною схемою рекультивациі. Наприклад, на кар'єрах Орджонікідзевського гірничо-збагачувального комбінату рекультивациа порушених земель здійснюється за чотирма схемами. Перша — природний шар чорнозему знімається скреперами, передається системою конвеєрів на сплановану поверхню відвалу і складається в бурти висотою 8—10 м. Після завершення просядних явищ маса чорнозему розтягується крокуючими екскаваторами, скреперами або бульдозерами по поверхні відвалу. Саме в цей час і відбувається розубожиння чорнозему, що суттєво знижує вміст гумусу. Далі формуються ґрунти з насипним шаром чорнозему 20—40 см. На нашу думку, саме вони оцінюються не менш як 40 балами і придатні для ведення сільськогосподарського виробництва.

За другою технологічною схемою відновлення порушених земель проводиться крокуючими та роторними екскаваторами. У цьому випадку бонітет ґрунтів сягає 50 балів і більше. Це вже добротні землі.

Третя технологічна схема передбачає зняття чорнозему та потенційно родючих суглинків механічними лопатами й крокуючими екскаваторами, навантаження на автосамоскиди, що перевозять ці породи на сплановану поверхню відвалу. Планування чорнозему і потенційно родючих суглинків здійснюється за допомогою бульдозерів. Бонітет створених у такий спосіб ґрунтів становить близько 20 балів. На них добре зростають багатоконпонентні квітучі травосуміші, що використовуються як сінокоси та бджолині угіддя.

Четверта схема — знімання і укладання чорнозему, потенційно родючих суглинків здійснюється нарізно, без змішування порід, з дотриманням усіх агротехнічних вимог. Порівняно з іншими схемами чорноземна маса втрачає менше гумусу. Відповідно і якість земель буде вища, а бал бонітету наблизитиметься до показника еталона. Такі штучні ґрунти готуються для вирощування цінних високоврожайних культур, дуже вимогливих до фізико-хімічних властивостей орної товщі.

Отже, для реальної еколого-економічної оцінки рекультивациі порушених земель бальна система є найпридатнішою; буде доречним урахування й інших основних елементів живлення, зокрема азоту, фосфору і калію.

Оскільки в матеріалах ґрунтових досліджень вміст гумусу, азоту, фосфору, калію, будь-якого іншого елемента надається у відсотках, то розрахунки вмісту валових запасів цих елементів здійснюються за формулою

$$Z = \frac{a \cdot 10000 \cdot \omega \cdot v}{100} \quad (4)$$

де  $Z$  — запаси, скажімо, гумусу, т/га;  $a$  — потужність досліджуваного шару ґрунту, м;  $\omega$  — щільність ґрунту у шарі, г/см<sup>3</sup>;  $v$  — вміст гумусу, %.

В агрономії, як правило, використовують рухомі форми живильних речовин. У такому випадку використовують формулу

$$Z = a \cdot 10000 \cdot \omega \cdot v \quad (5)$$

де  $Z$  — запаси азоту, фосфору чи калію, кг/га;  $v$  — вміст азоту, будь-якого іншого елемента, кг/га.

Зауважимо, при бонітуванні треба передусім пам'ятати, що рекультивовані землі — це біокосне тіло, створене людиною з природних матеріалів. Воно характеризується своїми специфічними фізико-хімічними властивостями, навіть в окремому шарі товщі ґрунту. Причому основним показником тут виступає родючість, яка одночасно містить в собі ознаки природних властивостей і властивостей, що надані їй людиною шляхом проведення агротехнічних і меліоративних заходів. Саме тому рекультивовані землі виступають як ще мало досліджений засіб виробництва, предмет і продукт праці. І бальна оцінка техногенних новоутворень дозволить визначити фактичну і потенційну продуктивність як кожної окремо взятої відновленої ділянки, так і в цілому всієї території відпрацьованого кар'єру.

Такий облік дає можливість розробити конкретні заходи, що сприяють підвищенню продуктивності відновлених угідь у будь-яких цілях: рілля, сінокоси, лісові насадження, рекреаційні зони тощо. Через це бонітування

відновлених ґрунтів має бути основою для вибору напрямку їхнього подальшого використання, для планування капіталовкладень, пов'язаних з підвищенням рівня родючості таких техногенних новоутворень.

Саме бонітування рекультивованих земель дозволяє оцінити ефективність агротехнічних та меліоративних заходів, що є надзвичайно важливим з екологічної і економічної точок зору.

## ВИСНОВКИ

1. Бонітування рекультивованих земель — це їх інвентаризація з призначенням певної кількості балів, які визначаються за якісними властивостями порівняно із зональними ґрунтами.

2. В умовах техногенного середовища степового Придніпров'я найважливішим критерієм оцінки відновленої ділянки за бальною системою є вміст гумусу. Зменшення потужності родючого шару супроводжується зниженням еколого-економічного бала.

3. Рекультивовані землі, які мають бал 40 і вище, придатні для вирощування майже всіх сільськогосподарських культур, від 40 до 20 — сінокосів, лісових і плодово-ягідних насаджень, нижче 20 — для створення рекреаційних зон, спортивних майданчиків, дачних масивів тощо.

4. Бонітування рекультивованих земель є єдиним процесом визначення їх продуктивної здатності. Природні і придбані властивості отриманих новоутворень одночасно і взаємопов'язано впливають на продуктивність праці в землеробстві на таких землях.

## Література:

1. Гуменюк М.М. Ефективність використання земельних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами регіону / М.М. Гуменюк // Рекультивациа складних техноекосистем у новому тисячолітті: ноосферний аспект: матер. Міжнар. науково-практич. конф. — Дніпропетровськ. — 2012. — С. 83—88.

2. Колбасин А.А. Рекультивациа земель и некоторые вопросы экономики / А.А. Колбасин. — Днепропетровск, 1972. — 209 с.

3. Кузнецов А.И. Формирование затрат на рекультивациу земель в Камыш-Бурунском железорудном комбинате / А.И. Кузнецов // Эколого-биологические и социально-экономические основы сельскохозяйственной рекультивации в степной черноземной зоне УССР: тр. Дн-ского с.-х. ин-та. — Дн-вск. — Т. 49. — 1984. — С. 164—168.

4. Олейник В.Я. Методологические вопросы оценки эффективности рекультивации земель / В.Я. Олейник // Там же. — С. 155—164.

5. О рекультивации земель в Степи Украины [Н.Е. Бекаревич, Н.Д. Горобец, А.А. Колбасин и др.]. — Днепропетровск: Промінь, 1971. — 218 с.

## References:

1. Humeniuk, M.M. (2012), "The efficiency of land use by agricultural enterprises of the region", *Rekul'tyvatsiia skladnykh tekhnоекosystem u novomu tysyacholitti: noosfernyi aspekt [Reclamation complex tekhnоекosystem in the new millennium: Noosphere aspect]*, *Materialy Mizhnarodnoji naukovo-praktychnoji konferentsii [Conference Proceedings of the International Economic Conference]*, Dnipropetrovsk, Ukraine, pp. 83—88.

2. Kolbasin, A.A. (1972), *Rekul'tivaciija zemel' i nekotorye voprosy jekonomiki [Land reclamation and some economic issues]*, Dnepropetrovsk, Ukraine.

3. Kuznetsov, A.I. (1984), *Formirovanie zatrat na rekul'tivaciiju zemel' v Kamysh-Burunskom zhelezorudnom kombinatе [Formation of the cost of land reclamation in the Kamysh -Burun iron ore Iron Ore Plant]*, *Tr. Dn-skogo s.-h. in-ta, Dnipropetrovsk, Ukraine*

4. Olejnik, V.Ja. *Metodologicheskie voprosy ocenki jeffektivnosti rekul'tivacii zemel' [The methodological issues evaluating the effectiveness of land reclamation]*, *Tr. Dn-skogo s.-h. in-ta, Dnipropetrovsk, Ukraine*

5. Bekarevich, N.E. Gorobec, N.D. and Kolbasin, A.A. (1971), *O rekul'tivacii zemel' v Stepi Ukrainy [About the land reclamation in the Steppe of Ukraine]*, *Promin', Dnepropetrovsk, Ukraine.*

*Стаття надійшла до редакції 03.02.2015 р.*

УДК 330.342

Ю. І. Паршин,

к. т. н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики,

ДВНЗ "Український державний хіміко-технологічний університет", м. Дніпропетровськ

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Y. Parshin,

Cand. Sc. (Eng.), Associate Professor, department of economic cybernetics,

State higher education institution "Ukrainian State Chemical Technology University", Dnepropetrovsk

### CONCEPTUAL APPROACHES TO STRATEGY OF STEADY DEVELOPMENT PROVIDING OF NATIONAL ECONOMY

*Сучасні умови глобалізації економічних процесів потребують розробки стратегії, спрямованої на збалансований розвиток національної економіки. Узагальнено концептуальні підходи до визначення стратегій з дослідженням їх сутності. Надано аналіз стратегій за основними рівнями ієрархії. Визначено головні концептуальні підходи до процесу формування стратегій. Надано аналіз основних стилів стратегічного управління. Доведено необхідність використання системного підходу до формування стратегії, спрямованої на забезпечення сталого розвитку національної економіки. Визначено фактори, що впливають на процес формування стратегії. Запропоновано концептуальну схему формування стратегії, спрямованої на забезпечення сталого розвитку національного господарства.*

*Current globalization conditions of economic processes need strategy development which is directed on the balanced development of national economy. The conceptual approaches to determination of strategies with research of their essence have been generalized. The analysis of strategies by the basic levels of hierarchy has been given. The main conceptual approaches to the forming process of strategies and the basic styles analysis of strategic management have been given. The system approach has been proven to be the strategy forming which is directed on the steady development providing of national economy. Factors which influence on the process of strategy forming have been discovered. The conceptual chart of strategy forming which is directed on steady development providing of national economy has been offered.*

*Ключові слова: національне господарство, принцип збалансованого розвитку, процес формування стратегії, стратегія забезпечення сталого розвитку.*

*Key words: national economy, balanced development principle, forming process of strategy, providing strategy of steady development.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасні умови глобалізації економічних процесів та зростання конкуренції зумовили широке визнання стратегічного мислення як єдиного правильного підходу до управління економічними системами.

Зростання національної економіки в умовах глобалізації можливе за умов прийняття стратегічного орієнтуру, спрямованого на підвищення ефективності використання ресурсів, інтелектуального капіталу та новітніх технологій. Для цього мають бути створені передумови інвестиційної привабливості національної економіки. При цьому питання, які пов'язані з якістю життя населення та природоохоронною діяльністю, не повинні займати другорядну позицію. Для ефективного реалізації планів, програм та заходів необхідна державна стратегія збалансованого розвитку національної економіки, розробка якої потребує використання системного підходу з урахуванням накопиченого досвіду відомих наукових шкіл.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

З другої половини минулого століття питанням стратегічного управління і планування почали приділяти увагу багато вчених провідних країн світу. Концепцію стратегії з першими визначеннями основних положень стратегічного планування вперше було розроблено відомими вченими А. Чандлером, К. Ендрюсом, І. Ансоффом, М. Портером.

Питання створення і реалізації стратегії вважаються складними процесами, оскільки в сучасних економічних умовах необхідні інструменти корегування рішень та відповідні механізми адаптації до динамічних змін зовніш-

нього та внутрішнього середовища. Тому в останній час проблемам розробки стратегій розвитку на рівні підприємств, регіонів, а також окремих галузей економіки приділяється все більше уваги з боку відомих науковців різних держав.

Значний внесок у розвиток теорії та практики стратегічного управління здійснено такими відомими вченими, як І. Ансофф, О. Віханський, Дж. Коул, М. Мескон, Р. Мінзберг, М. Портер, К. Ендрюс, Г. Хемел, А. Томпсон, А. Стрікленд, Р. Фатхутдінов, А. Шенделл та ін.

Особливої уваги набувають питання розробки стратегії, спрямованої на забезпечення сталого розвитку національного господарства. Вирішення цих важливих питань потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання полягає в узагальненні концептуальних підходів до визначення стратегій з дослідженням їх сутності та виокремленням особливостей щодо формування стратегії, спрямованої на забезпечення сталого розвитку національного господарства.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Існують декілька концепцій та підходів до визначення сутності стратегії. Автори роботи [1] вважають, що у сучасній літературі мають місце дві основні концепції стратегії: філософська та організаційно-управлінська. Філософська концепція акцентує увагу на визначенні напрямку розвитку організації. Відповідно до організаційно-управлінської концепції, стратегію пов'язують з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності та взагалі розглядають стратегію у вигляді довгострокової ідеї діяльності організації з урахуванням способів досягнення цілей.

**Таблиця 1. Концептуальні підходи до формування терміну "стратегія"**

Автор	Сутність терміну «стратегія»
<i>У відповідності до класичного підходу – ототожнення стратегії із засобом досягнення цілей</i>	
А. Чандлер [2]	розглядає стратегію як визначення основних довгострокових цілей і орієнтирів підприємства, визначення курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних щодо їх досягнення
Б. Карлофф [3]	визначає стратегію як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії
Д. Куїнн [4]	визначає стратегію як план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднати в єдине ціле
А. Томпсон, А. Стрікланд [5]	визначають стратегію як сукупність всіх управляючих дій, що сприяють досягненню цілей
І. Ансофф [6]	визначає стратегію у вигляді засобів досягнення цілей, але не самі цілі
Дж. Коул [8]	під стратегією розуміє фундаментальні цілі організації, шляхи їх досягнення при використанні необхідних ресурсів
Р.А. Фатхутдінов [9]	визначає стратегію у вигляді сукупності дій організації з досягнення поставлених цілей
<i>У відповідності до другого концептуального підходу передбачено проведення аналізу та визначення взаємозв'язків</i>	
М. Портер [10]	стратегія – це позиціонування організації щодо галузевого середовища. Вчений розглядає стратегію як аналіз внутрішніх процесів та взаємодій між різними складовими організації
А. Шенделл [11]	стратегія – визначення (встановлення) зв'язків організації з її оточенням
М. Мескон [12]	стратегія – напрям розвитку організації, що передбачає зміну її параметрів
Г. Мінзберг [13]	стратегія – план, маневри, схеми, положення і перспектива, які є ланкою між суб'єктом господарювання і оточенням
<i>У відповідності до третього концептуального підходу, розуміння стратегії пов'язане з набором правил прийняття рішень</i>	
Г. Мінцберг [4]	з'ясовано, що стратегія є не тільки планом, а також комплексом рішень та дій
І. Ансофф [7]	зазначено, що стратегія є одним з декількох наборів правил прийняття рішення

Однак маємо зазначити, що зміст поняття стратегії змінювався під впливом економічного розвитку суспільства. Ототожнення стратегії із засобом досягнення цілей слід віднести взагалі до класичного підходу щодо визначення стратегії. За цим підходом стратегія охоплює процес цілеутворення та вважається засобом координації цілей.

Поряд з класичним підходом, враховуючи головний акцент, на який звертають увагу вчені при формулюванні поняття стратегії, можна виокремити наступні концептуальні підходи (табл. 1).

Підґрунтя цих підходів складають результати подальших досліджень вчених при вирішенні питань розробки методів та засобів щодо досягнення стратегічних цілей. Зокрема вчені звертають увагу на необхідність проведення аналізу, вивчення та встановлення взаємозв'язків. Саме сукупність визначень стратегій, в яких зазначено необхідність встановлення взаємозв'язків між різними складовими дозволяє виокремити другий концептуальний підхід.

Визначення взаємозв'язків безумовно слід розглядати основою прийняття рішень. Розуміння стратегії, яке пов'язане з набором правил прийняття рішень щодо забезпечення збалансованості діяльності як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі, надає підставу зазначити формування на основі подальших досліджень Г. Мінцберга, І. Ансоффа, М. Портера третього концептуального підходу.

І. Ансофф вважав доцільним розгляд базових стратегій за рівнем прийняття стратегічних рішень. Рівні стратегії пов'язані з галузями застосування, для яких вони формуються та утворюють свого роду ієрархію. Доцільним є виділення рівнів формування стратегії з зазначенням основних завдань (табл. 2).

А. Томпсон та А. Стрікланд також пропонують [5, с. 73] виділяти чотири види стратегій у вигляді "піраміди стратегій" з відповідними стратегічними рівнями та рівнями відповідальності. Вчені пропонують корпоративну стратегію для підприємств і компаній у цілому; бізнес-стратегію — для окремої бізнес-одиниці; функціональну стратегію — для функціонального напрямку діяльності підприємства; операційну стратегію — для структурних одиниць підприємства. При цьому верхнім рівнем вони пропонують вважати бізнес-стратегію, тому що саме на цьому рівні визначається, як конкурувати у кожній галузі та яку стратегію розробляти тощо. До функціональної стратегії відносять стратегії маркетингу, фінансів, виробництва, досліджень і розробок, організаційних змін, соціальну та екологічну стратегії [5; 6; 7].

І. Ансофф описує стратегію як сукупність правил для прийняття рішень з метою забезпечення стійкого зростання і розвитку підприємства, виокремлюючи дві групи правил: правила взаємовідносин підприємства із зовнішнім середовищем і правила

встановлення рівноваги між власними внутрішніми змінними [7]. При цьому перше правило вчений пов'язує зі стратегією бізнесу, а друге — з організаційною концепцією.

У теорії стратегічного управління слід звернути увагу на існування декількох підходів до процесу формування стратегії, а також стилів стратегічного управління. Основи концептуальних підходів до процесу формування стратегії були сформовані класиками теорії стратегічного планування І. Ансоффом, А. Чандлером та К. Ендрюсом та згруповані надалі Річардсоном до основних чотирьох підходів. У таблиці 3 надамо порівняння цих підходів з визначенням їх сутності або головної концепції.

Аналіз цих підходів з урахуванням думок провідних фахівців дозволяє засвідчити, що коли відсутні професіонали в галузі стратегічного планування, зокрема на рівні верхнього ешелону влади, то перший і другий підходи не будуть ефективними. Другий підхід у порівнянні з першим підходом взагалі вважають більш деструктивним, ніж конструктивним. Використання третього підходу, в основу якого покладено досвід та інтуїцію вищого керівництва, в умовах мінливого середовища також не має дійсних підстав щодо швидкого, якісного та адекватного реагування на такі умови.

Х. Мінцберг розрізняє наступні вісім стилів стратегічного управління та вважає, що стилі стратегічного управління визначаються більшою мірою типом середовища. Вчені вважають [4; 13], що в умовах стабільності економічного розвитку найбільш ефективним буде "плановий" тип, а в умовах нестабільності — "парашут" або "процес". Визначимо сутність кожного стилю стратегічного управління (табл. 4).

У сучасних умовах ринкової економіки, коли економічні системи мають різний рівень адаптації до зовнішнього середовища, важливим стратегічним питанням залишається визначення умов сталого розвитку. Зазначимо, що стратегія зростання перше детально була розроблена І. Ансоффом, що дозволило вченому побудувати модель зростання фірми з п'яти етапів: стадія планування, початкова стадія, стадія проникнення, прискорене зростання, перехідна стадія.

**Таблиця 2. Стратегії основних рівнів ієрархії**

Стратегія	Рівень формування	Основні завдання
<b>Корпоративна (портфельна) стратегія</b>	на рівні вищих посадових осіб	визначення пріоритетів у розміщенні ресурсів і капіталу
<b>Стратегія бізнесу (ділова стратегія)</b>	на рівні начальників підрозділів і менеджерів	визначення пріоритетних видів продукції та технологій
<b>Функціональна стратегія</b>	на рівні начальників функціональних підрозділів	виконання плану щодо підтримки функціональних цілей
<b>Операційна стратегія</b>	на рівні операційних підрозділів та виробничих відділів	виконання операційних планів



Таблиця 3. Головні концепції основних підходів до процесу формування стратегії

Підходи до процесу формування стратегії	Сутність підходу або головна концепція
<b>Корпоративне планування</b> (corporate planning)	головна концепція даного підходу полягає в досягненні певного рівня раціональності у виборі стратегічного розвитку на основі цінної інформації
<b>Ітеративне планування</b> (logical incrementalism)	вище керівництво залишається «архітектором» стратегії, оскільки, по-перше, визначає базові орієнтири розвитку, а по-друге, створює умови, за яких протікає процес стратегічного планування, – інформаційну базу і компетентність персоналу
<b>Інтуїтивне планування</b> (mudding through)	підхід заснований перш за все на досвіді та інтуїції вищого керівництва, яке повинно встановлювати стратегічні цілі
<b>Хаотичне планування</b> (garbage can)	рішення зі стратегічного вибору є результатом взаємодії між проблемами, рішеннями, учасниками і вибором, що виникає несподівано один від одного

Таблиця 4. Стили стратегічного управління з визначенням їх сутності

Стили стратегічного управління	Сутність стилю стратегічного управління
<b>Плановий</b> (Planning)	Керівництво встановлює точні цілі та складає формальні плани (як засіб їх реалізації) для кожного нижчого рівня. Контроль здійснюється вищим керівництвом шляхом порівняння фактичних результатів з плановими завданнями
<b>Антрепренерський</b> (Entrepreneurial)	Стратегія знаходиться під персональним контролем лідера-менеджера і реалізується під його одноосібним керівництвом
<b>Ідеологічний</b> (Ideological)	Стратегія є моделлю дій, яка формується на основі виявлення відносно стійкої, колективної думки про те, які дії повинні бути здійснені щодо управління підприємством. Рухливим мотивом реалізації стратегії є деякі внутрішньофірмові установки – ідеологія
<b>Парашут</b> (Umbrella)	Вище керівництво визначає всеосяжний план дій з реалізації стратегії у формі меж, усередині яких менеджери нижчих рівнів ієрархії управління мають свободу дій
<b>Процес</b> (Process)	Основну увагу приділяють процедурним аспектам формування і реалізації стратегії розвитку: штатний розклад, посадові інструкції, плановий графік, посадові розпорядження керівництва тощо
<b>Роз'єднання</b> (Unconnected)	Даний стиль управління протилежний будь-якій формі організації процесу. Відсутні єдина глобальна мета розвитку. Стратегія створюється як деякий набір не сполучених між собою стратегічних альтернатив, що розробляються різними менеджерами
<b>Консенсус</b> (Consensus)	Реалізується тільки та стратегія, яка схвалена всіма виконавцями. Менеджери визначають загальну стратегію через угоди між собою без адміністративного тиску вищого керівництва
<b>Вимушений</b> (Imposed)	Зовнішнє середовище диктує принципи формування стратегії розвитку підприємства. Таким чином, фірма не в змозі забезпечити спрямовані дії

Еталонні стратегії розвитку бізнесу відображають чотири різні підходи до зростання і пов'язані зі зміною стану одного або декількох компонентів: продукту, ринку, галузі, положення підприємства усередині галузі, технології. Найбільш поширені чотири групи стратегій: інтенсивного зростання, інтеграційного зростання, диверсифікаційного зростання та скорочення [15].

У ході конструювання стратегії росту фірми Ф. Котлер виділяє [14, с. 53] три рівні аналізу при розробці стратегії та говорить про визначення можливостей інтенсивного росту, інтеграційного росту та диверсифікаційного росту. При цьому можливості інтенсивного росту вчений пов'язує з можливостями, якими може скористатися при нинішніх масштабах діяльності; можливості інтеграційного зростання — з можливостями інтеграції з іншими елементами галузі та можливості диверсифікаційного зростання — з можливостями галузі, що відкриваються за її межами.

Проведений аналіз дозволяє засвідчити, що існуюча класифікація підходів до стратегічного планування та управління носять чисто теоретичний характер. Сучасний період

ринкової трансформації економіки потребує використання системного підходу до формування стратегії, спрямованої на забезпечення сталого розвитку національної економіки.

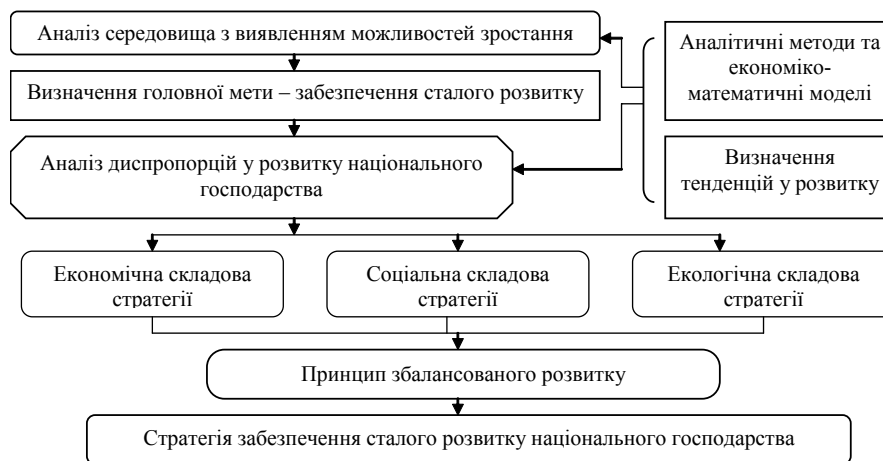
Аналіз літератури зі стратегічного управління, а також закордонного досвіду показав, що процес формування стратегії залежить від багатьох факторів, серед яких основними можна виділити наступні (табл. 5).

Проведений аналіз визначених груп свідчить, що кожний з цих факторів потребує постійної діагностики, тому що кожен з них може представляти як загрозу, так і нову можливість з позиції забезпечення сталого розвитку національної економіки.

Стратегія забезпечення сталого розвитку національного господарства — це впорядкована в часі система визначення пріоритетних напрямків розвитку за рахунок використання комплексу засобів, правил, прийомів, інструментів та аналітичних методів, спрямованих на забезпечення збалансованого розвитку національного господарства за економічними, соціальними та екологічними складовими. Стратегія має бути комплексною, побудованою за ієрархічним

Таблиця 5. Визначення факторів, що впливають на формування стратегії

Групи факторів	Складові груп факторів
Економічні	темпи інфляції, міжнародний платіжний баланс, рівні зайнятості
Політичні	нормативні документи місцевих органів, властей суб'єктів держави
Ринкові	розподіл доходів населення, рівень конкуренції в галузях національного господарства, демографічні умови, що змінюються, умови проникнення на світовий ринок
Технологічні	технології виробництва, технології засобів зв'язку, застосування сучасних інформаційних технологій в проєктуванні та прийнятті рішень, наданні товарів та послуг
Фактори соціальної поведінки	фактори включають змінні відносини, очікування і вдачі суспільства з урахуванням принципів соціальної відповідальності
Фактори конкуренції	аналіз майбутніх цілей і оцінка поточної стратегії, огляд передумов відносно конкурентів у відповідних галузях національного господарства, поглиблене вивчення сильних і слабких сторін конкурентів в умовах світової конкуренції
Міжнародні	умови міжнародного ринку
Екологічні	показники забруднення навколишнього середовища та заходи щодо покращення екологічного стану



**Рис. 1. Концептуальна схема формування стратегії забезпечення сталого розвитку національного господарства**

принципом з визначенням окремих рівнів щодо прийняття стратегічних рішень.

Запропоновано концептуальну схему формування стратегії, спрямованої на забезпечення сталого розвитку національного господарства (рис. 1). На підставі проведених досліджень, вважаємо, що потрібен системний підхід до формування стратегії забезпечення сталого розвитку національного господарства, який дозволить врахувати складність економічної системи національного господарства, її ієрархічний характер, що дозволить визначити характер існуючих взаємозв'язків в умовах сучасної глобалізації.

Процес формування стратегії забезпечення сталого розвитку має розглядатися з системних позицій. Домінуючим елементом має бути аналітична обробка інформації щодо наукового обґрунтування рішень, спрямованих на забезпечення сталого розвитку національного господарства.

З цих позицій формування стратегії маємо визначити як системний процес, який дозволяє на засадах системного підходу з використанням комплексу аналітичних методів та економіко-математичних моделей проаналізувати розвиток національного господарства з урахуванням стану його підсистем — галузей та областей, визначити цілі та завдання, розробити головні напрямки та заходи збалансованого розвитку в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища.

## ВИСНОВКИ

Узагальнення наукових підходів до визначення стратегій надало можливість дослідити еволюцію сутності цього поняття та виокремити основні концептуальні підходи. Доведено необхідність використання системного підходу та комплексу аналітичних методів у процесі формування стратегії, спрямованої на забезпечення сталого розвитку національного господарства.

Подальші дослідження пов'язані з розробкою аналітичного інструментарію щодо наукового обґрунтування стратегічних рішень.

## Література:

1. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська — Київ: КНЕУ, 1999. — 384 с.
2. Chandler A.D. Strategy and Structure: A Chapter in the History of Industrial Enterprises. Cambridge, Mass, MIT Press, 1962.
3. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф; Пер. с англ. — М.: Экономика, 1991 — 239 с.
4. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Куинн; Пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2001. — 688 с.
5. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 576 с.
6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб.: Питер Ком, 1999. — 416 с.
7. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1989. — 519 с.
8. Коул Дж. Управление персоналом в современных организациях / Дж. Коул. — М.: Вершина, 2004. — 352 с.

9. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 320 с.

10. Портер Майкл Е. Конкуренция / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. — 608 с.

11. Шенделл Д. Политика бизнеса или стратегический менеджмент / Д. Шенделл, К. Хаттен. — М.: Дело, 1998. — 78 с.

12. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1992. — 702 с.

13. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куин, С. Гошал. — СПб.: Изд-во "Питер", 2005. — 496 с.

14. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. — М.: Прогресс, 1990. — 734 с.

15. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента / К. Боумэн. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. 1997. — 175 с.

## References:

1. Shershnyova, Z.Ye. and Obors'ka, S.V. (1999), *Stratichne upravlinnia [Strategic management]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Chandler, A.D. (1962), *Strategy and Structure: A Chapter in the History of Industrial Enterprises*, Cambridge, Mass, MIT Press, UK.
3. Karloff, B. (1991), *Delovaja strategija [Business strategy]*, Jekonomika, Moscow, Russia.
4. Mincberg, G. and Kuinn, Dzh. (2001), *Strategicheskij process [Strategic process]*, Piter, St. Peterburg, Russia.
5. Tompson, A.A. and Striklend, A.Dzh. (1998), *Strategicheskij menedzhment. Iskusstvo razrabotki i realizacii strategii [Strategic management. Art of development and realization of strategy]*, Banki i birzhi, JuNITI, Moscow, Russia.
6. Ansoff, I. (1999), *Novaja korporativnaja strategija [New corporate strategy]*, Piter Kom, St. Peterburg, Russia.
7. Ansoff, I. (1989), *Strategicheskoe upravlenie [Strategic management]*, Progress, Moscow, Russia.
8. Koul, Dzh. (2004), *Upravlenie personalom v sovremennyh organizacijah [Personnel management in modern organizations]*, Vershina, Moscow, Russia.
9. Fathutdinov, R.A. (2000), *Konkurentosposobnost': jekonomika, strategija, upravlenie [Competitiveness: economy, strategy, management]*, INFRA-M, Moscow, Russia.
10. Porter, Majkl E. (2005), *Konkurencija [Competition]*, Izdatel'skij dom "Vil'jams", Moscow, Russia.
11. Shendell, D. and Hatten, K. (1998), *Politika biznesa ili strategicheskij menedzhment [Business policy or strategic management]*, Delo, Moscow, Russia.
12. Meskon, M.H. Al'bert, M. and Hedouri, F. (1992), *Osnovy menedzhmenta [Management bases]*, Delo, Moscow, Russia.
13. Mincberg, G. Kuin, Dzh. B. and Goshal, S. (2005), *Strategicheskij process [Strategic process]*, Izd-vo "Piter", St. Peterburg, Russia.
14. Kotler, F. (1990), *Osnovy marketinga [Marketing bases]*, Progress, Moscow, Russia.
15. Boumjen, K. (1997), *Osnovy strategicheskogo menedzhmenta [Bases of strategic management]*, Banki i birzhi, JuNITI, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 04.02.2015 р.

О. С. Литвінов,  
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства,  
Одеський національний економічний університет, м. Одеса

## ВІДТВОРЕННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ВИДИ

O. Litvinov,  
candidate of economic sciences, associate professor,  
associate professor of department of economics of enterprise, Odesa national economic university

### REPRODUCTION OF INTANGIBLE RESOURCES OF THE ENTERPRISE: THE NATURE AND TYPES

*У статті проаналізовано сутність поняття відтворення в економіці. Проблеми мікроекономічного відтворення прийнято розділяти на проблеми відтворення ресурсів (факторів виробництва) та відтворення економічних відносин. Виявлено, що науковцями велику увагу приділено теоретичному аналізу всіх видів ресурсів за виключенням нематеріальних. Розглянуто сутність та види нематеріальних ресурсів підприємства та запропоновано визначення поняття відтворення нематеріальних ресурсів підприємства як безперервного процесу відновлення споживчих якостей нематеріальних ресурсів підприємства. Втрата споживчих якостей нематеріальними ресурсами підприємства відбувається внаслідок їх морального зношування в результаті появи на ринку нових більш корисних об'єктів нематеріальних ресурсів. Розроблено класифікацію відтворення нематеріальних ресурсів за формою. Формами відтворення нематеріальних ресурсів підприємства є натуральне, вартісне та відтворення споживчих якостей. Обґрунтовано першочергове значення відтворення споживчих якостей об'єктів нематеріальних ресурсів підприємства. Відтворення нематеріальних ресурсів підприємства в залежності від масштабу розділене на просте, розширене та звужене. Доведено можливість відтворення у різних масштабах нематеріальних ресурсів підприємства у різних формах.*

*The article analyzes nature of the concept of reproduction in the economy. Problems of microeconomic reproduction are divided into problems reproduction resources (factors of production) and reproduction economic relations. Revealed that scientists paid great attention to the theoretical analysis of all resources except intangible. The essence and the types of intangible resources and proposed definition reproduction intangible resources of the enterprise as a continuous recovery of consumer qualities intangible resources of the company. The loss of consumer qualities intangible resources of the enterprise is a consequence of their moral deterioration as a result of market entry more useful intangible resources. The classification of intangible resources reproduction form. The forms of reproduction intangible resources of the enterprise is natural, in value and reproduction of consumer qualities. Proved paramount importance reproduction consumer qualities intangible resources of the company. Reproduction of intangible resources of the enterprise, depending on the scale is divided into simple, advanced and narrowed. The possibility of reproduction in different scales intangible resources of the enterprise in various forms.*

*Ключові слова: відтворення, нематеріальні ресурси, масштаб та форми відтворення, відтворення споживчих якостей.*

*Key words: reproduction, intangible resources, the forms and scale of reproduction, reproduction of consumer qualities.*

#### **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ**

Відтворення є однією з тих філософських категорій, над осмисленням яких людство дискутує протягом багатьох віків. Всі живі організми включно із людиною є

частиною загального процесу відтворення життя на планеті, що полягає у неспинному повторенні проходження всіх стадій життєвого циклу, від народження до смерті. Але відтворення стосується не тільки живих рослин і організмів. Кругообіг води, повітряних мас, зміни дня і ночі, літа і зими, все це також можна розглядати

як види відтворення. Саме існування природної системи забезпечується відтворенням як окремих біоцидів, популяцій, так і всієї геосистеми.

На відміну від біологічного відтворення життя на Землі, питання соціального відтворення стали предметом наукових дискусій відносно недавно. Соціальне відтворення стосується відтворення елементів соціальної системи таких, як людина або підприємство, відтворення взаємовідносин між ними, а також відтворення відносин елементів соціальної системи із навколишнім середовищем. Відомо, що економічне відтворення як різновид соціального визначається як постійно повторюваний процес відтворення всіх елементів економічної системи, а саме: продуктивних сил, виробничих та економічних відносин, в їхній взаємобумовленості та взаємозапечеренні. Економічне відтворення, таким чином, забезпечує відновлення виробництва та споживання як матеріальних благ, так і самих продуктивних сил і економічних відносин на постійній основі. Проблемам визначення сутності відтворення продуктивних сил підприємства і присвячена ця стаття.

## **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ**

Проблеми мікроекономічного відтворення прийнято розділяти на проблеми відтворення ресурсів (факторів виробництва) підприємства та відтворення економічних відносин. Серед ресурсів (факторів виробництва) науковцями велику увагу приділено аналізу умов відтворення трудових, матеріально-сировинних, фінансових та особливо матеріально-технічних ресурсів підприємства (основних засобів або фондів). Необхідність відтворення полягає в тому, що для здійснення процесу діяльності підприємству потрібні ресурси. Але ресурси підприємства в процесі виробництва зменшують свої споживчі якості, що призводить до необхідності їх відновлення.

Існує два підходи до визначення відтворення ресурсів підприємства. Перший підхід передбачає визначення відтворення ресурсів як характеристики обігу їх вартості. Так, О.В. Кленін під відтворення основного капіталу розуміє процес безперервного відшкодування вартості основних засобів та нематеріальних активів за рахунок амортизаційного фонду, їх оновлення на новій технічній, технологічній та програмній основі, а також зростання вартості основного капіталу за рахунок частини створеного додаткового продукту [1, с. 8]. Також існує точка зору про те, що відтворення основних фондів — це постійне повторення і безперервне відновлення засобів праці в натуральній і вартісній формах [2, с. 227]. Однак натуральне і вартісне відновлення не обов'язково призводять до відновлення споживчих якостей об'єкту дослідження.

Прибічники другого підходу вважають відтворення процесом кругообігу не вартості, а споживчої вартості. Кругообіг вартості лише виступає фінансовим забезпеченням процесу відтворення. В.О. Оваденко вважає відтворенням основних фондів багатостадійний постійно поновлюваним процесом заміни новими зразками застарілих та/або зношених основних засобів (або їх складових частин) із наступним відшкодуванням здійснених витрат [3, с. 4]. Н.В. Кравчук під відтворенням засобів праці розуміє процес виконання робіт з перетворення, удосконалення, оновлення засобів праці, приведення їх у відповідність із новими вимогами, нормами та технічними умовами з метою підвищення рівня якості продукції та робіт з підтримання засобів в робочому стані, з метою зниження витрат на їх обслугову-

вання [4, с. 96]. Введення у визначення відтворення характеристик результату використання об'єктів відтворення (якість продукції, зниження витрат) є не доцільним, оскільки результати використання не розкривають сутності відтворення, а лише є його наслідками. Р.В. Сазонов відтворенням основних фондів вважає процес усунення морального та фізичного зносу основних фондів через загальну сукупність взаємопов'язаних та упорядкованих між собою відтворюваних відносин, що органічно взаємозалежать від параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств та умов його економічної діяльності на ринку на основі капітального ремонту, модернізації, модифікації або повної заміни працюючих основних фондів, що в кінцевому результаті призведе до підвищення соціально-економічної ефективності підприємства в цілому [5, с. 323—325]. Н.В. Швець під відтворенням розуміє безперервний процес формування, забезпечення працездатного стану й розвитку основних засобів підприємства згідно з його стратегічними орієнтирами [6, с. 13]. Працездатний стан об'єкта дослідження не обов'язково передбачає врахування його морального зносу, що є умовою процесу відтворення.

Не зважаючи на здобутки економічної науки, деякі з реальних проявів багатоманітної сутності відтворення на мікрорівні економіки залишаються не дослідженими, а саме: практично немає комплексних наукових досліджень теоретичних засад процесу відтворення нематеріальних ресурсів підприємства.

## **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)**

Завданням статті є розгляд сутності та класифікація видів відтворення нематеріальних ресурсів (НМР) підприємства.

## **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ**

Погоджуючись із авторами, які під відтворенням розуміють процес відновлення споживчої вартості, пропонуємо власне визначення відтворення. Відтворення — це безперервний процес відновлення споживчих якостей об'єкту дослідження. Безперервність процесу відновлення обумовлена безперервністю процесу зносу об'єкту дослідження. Відновлення передбачає оновлення існуючих або створення нових споживчих якостей з метою усунення зносу об'єкта дослідження.

Ще в 18—19 сторіччях науковці дійшли висновків, що до факторів виробництва повинні входити не тільки ті фактори, що мають матеріальне втілення, а й ті, що не можуть бути представлені у натурально-речовому вигляді. Спочатку були виділені так звані підприємницькі здібності під якими прийнято розуміти особисті здібності, підприємця організовувати, управляти діяльністю підприємства. Також було здійснено висновок, що умовою відтворення підприємницьких здібностей є отримання прибутку, оскільки без отримання прибутку на рівні вищому за середній в економіці підприємець не має економічного стимулу до продовження підприємницької діяльності, принаймні в даній сфері. Але в сучасних умовах підприємницькі здібності неможна ототожнювати із нематеріальними ресурсами, оскільки власник підприємства частіш за все навіть не виконує особисто функції управління підприємством.

Розвиток промислової революції виявив інший реальний прояв факторів виробництва який останніми роками виходить на лідируючі позиції серед інших — інтелектуальну власність, яка згодом отримала назву нематеріальні ресурси підприємства. Під НМР розуміють такі умови, складові діяльності підприємства, які не мають матеріальної форми. Причому НМР не обов'яз-



Рис. 1. Види НМР підприємства

Джерело: [7, с. 8].

ково повинні входити до капіталу, активів підприємства, є й такі, що не можуть бути захищені правом власності, а й, відповідно, не можуть бути частиною капіталу підприємства або його активів.

НМР за видами можна розділити на наступні групи: пов'язані із технологіями; пов'язані із користуванням природними ресурсами, майном та іншими правами; пов'язані із творчою діяльністю; пов'язані із комерційними позначеннями; пов'язані з комунікаційними відносинами; пов'язані із людським капіталом; пов'язані із репутацією (рис. 1).

Особливості відтворення окремих видів ресурсів підприємства в першу чергу пов'язані із особливостями їх натурально-речового втілення. Натурально-речовим втіленням трудових ресурсів є людина із всіма присутніми нам особливостями. Людина повинна відтворюватись не тільки як жива істота, але й як особистість. Матеріально-сировинні ресурси відрізняються тим, що вони повністю змінюють свою натурально-речову форму протягом виробничого циклу, внаслідок чого вони перестають бути ресурсами і стають продукцією. Це обумовлює необхідність повного відтворення матеріально-сировинних ресурсів протягом одного виробничого циклу. Відтворення фінансових ресурсів полягає в процесі відшкодування грошових коштів, які були використані в виробничому процесі з метою формування всіх видів ресурсів.

Матеріально-технічні ресурси, які у вітчизняній науковій літературі називають основними фондами, відрізняються тим що не змінюють своєї натурально-речової форми не тільки протягом виробничого циклу, а й залишаються у незмінній формі протягом періоду більше року. Деякі об'єкти основних фондів здатні функціонувати у незмінній натурально-речовій формі протягом десятиріч, при цьому відтворення матеріально-технічних ресурсів повинно випереджати у часі період незмінності натурально-речової форми основних фондів, що пов'язано із їх моральним зносом. Таким чином, необхідність відтворення матеріально-технічних ресурсів пов'язана не тільки і не стільки із фізичним зношенням, а з втратою ними споживчих якостей. Втра-

та споживчих якостей матеріально-технічними ресурсами відбувається як наслідок їх фізичного і морально-гношення.

НМР за своєю сутністю не мають матеріально-речової форми, що й ускладнює осмислення процесу їх відтворення. Але ж НМР, як і будь-які інші види ресурсів необхідно відновлювати протягом часу, оскільки без цього вони із часом втрачають свої споживчі якості. В разі, якщо НМР не будуть відтворюватись підприємство не зможе відтворювати всі інші фактори виробництва й економічні відносини та не зможе здійснювати підприємницьку діяльність.

Необхідність відтворення стосується всіх видів НМР як контрольованих, наприклад, патентів, прав на користування майном, результатів творчої діяльності або комерційних позначень, так і неконтрольованих — комунікаційних відносин, людського капіталу та ділової репутації. При цьому через те, що і матеріально-технічні ресурси, НМР не повинні бути відтворені протягом одного операційного циклу діяльності підприємства, оскільки втрата ними споживчих якостей відбувається протягом періоду більшого за період виготовлення продукції. Така схожість між основними фондами і нематеріальними активами призвела до того, що їх разом прийнято відносити до оборотних активів та основного капіталу підприємства, а загальні засади відтворення основних фондів можна використовувати для аналізу відтворення НМР за умови врахування їх особливостей.

У результаті аналізу сутності економічного відтворення, а також сутності і видів НМР підприємства, було запропоновано визначення відтворення НМР підприємства. Під відтворенням НМР підприємства розуміється безперервний процес відновлення споживчих якостей НМР підприємства. Втрата споживчих якостей НМР відбувається внаслідок їх морального зношення в результаті появи на ринку нових більш корисних об'єктів НМР.

У процесі аналізу відтворення основних фондів підприємства науковці вимушені були вивчати проблему встановлення критерію відтворення у вигляді харак-





Рис. 2. Форми відтворення об'єктів НМР

теристики обсягу основних фондів. Відповідно до встановлених критеріїв-характеристик обсягу основних фондів і відбувається аналіз процесу їх відтворення. Як відомо, об'єкти основних фондів мають двоїсту форму відтворення, — натуральну і вартісну. Найпростіша характеристика обсягу основних фондів це їх кількість у натуральних одиницях. Процес відновлення об'єкту НМР у натуральній формі пропонується називати натуральним відтворенням об'єкту НМР. Недоліки обрання натуральних одиниць кількості з метою аналізу процесу відтворення є очевидними, оскільки за такої умови не беруться до уваги будь-які якісні відмінності між об'єктами дослідження.

Іншим варіантом є аналіз відтворення за зміною їх вартості, або за їх вартісною формою. Процес відшкодування витрат, які були понесені на придбання або створення об'єктів НМР пропонуємо називати вартісним відтворенням НМР підприємства. Але вартісне відтворення є лише результатом відшкодування авансованих витрат і не розкриває теоретичну сутність відтворення, як відновлення споживчих якостей об'єкту дослідження. Тобто вартісне відтворення передбачає абстрагування від якісних відмінностей між об'єктами, а точніше отожднювання якісних і вартісних відмінностей об'єктів дослідження. Але ж далеко не завжди більш дорогі об'єкти є одночасно більш корисними, не говорячи вже про відсутність прямої функціональної залежності між зміною корисності і вартості.

Вказані недоліки використання натурального та вартісного відтворення призводять до необхідності аналізу відтворення в одиницях споживчої вартості. Деякими вченими в якості показника споживчої вартості основних фондів пропонується використовувати виробничу потужність. Деякі навіть об'єднують характеристики вартості і споживчої вартості і вводять комбіновані показники — вартість одиниці споживчої вартості (8, с. 4). Повністю розділяючи точку зору про те, що неможливо в процесі аналізу відтворення обійтись без показників корисності або споживчої вартості, не можемо погодитись із запропонованим їх об'єднанням із вартісними показниками. Показник вартість одиниці споживчої вартості фактично є зворотнім показником ефективності витрат по відтворенню об'єкту основних фондів, оскільки даний показник розраховано відношенням витрат на відтворення

до результату відтворення, а саме зміни споживчої вартості. Таким чином, аналіз відтворення із використанням показника вартість одиниці споживчої вартості призводить до подвійної змістовної помилки, по-перше, зростання цього показника свідчить про негативний результат діяльності, по-друге, будь-який рівень цього показника не характеризує рівень відтворення основних фондів. Слід зазначити, що проблемою в процесі аналізу відтворення із використанням характеристик споживчої вартості як основних фондів, так і НМР є важкість їх кількісного визначення.

Таким чином, процес відтворення НМР необхідно теоретично досліджувати за кількома формами, а саме: як натуральне відтворення, вартісне відтворення та відтворення споживчої вартості (споживчих якостей) (рис. 2). Причому відтворення споживчих якостей розкриває економічну сутність процесу відтворення. Тоді як натуральне і вартісне відтворення є додатковими інструментами аналізу відтворенням об'єкту дослідження і не можуть замінити собою аналіз відтворення споживчих якостей. Оскільки відтворення споживчих якостей об'єктів НМР відповідає теоретичній сутності поняття відтворення, пропонується поняття "відтворення" і поняття "відтворення споживчих якостей об'єкта" вважати тотожними.

Слід звернути окрему увагу на значення вартісного відтворення для підприємств. Оскільки відтворення будь-яких складових капіталу підприємства, в т.ч. нематеріальних, передбачає відновлення їх у первісному обсязі, підприємству необхідно мати фінансову можливість для здійснення такої діяльності. Внутрішнім джерелом здійснення витрат по відтворенню капіталу підприємства є грошові кошти, які отримало підприємство після підтвердження суспільної корисності своєї продукції, тобто гроші від продажу продукції. Ці грошові кошти повинні дати змогу підприємству відтворити всі види ресурсів підприємства, в т.ч. нематеріальні. Причому частина ресурсів підприємства є оборотними і повинні бути відтворені після кожного операційного циклу, а частина — необоротними, і повинна бути відтворена протягом періоду корисної експлуатації.

НМР відносяться до необоротних ресурсів, тому підприємство повинно отримувати від продажу продукції частину коштів на відтворення НМР протягом

періоду їх корисної експлуатації. Такий процес називається амортизацією НМР. У процесі амортизації НМР відбувається зниження залишкової вартості НМР і паралельно збільшення обсягу амортизаційних відрахувань, які із часом можуть бути спрямовані на відтворення споживчих якостей об'єкта НМР і збільшення їх грошової вартості.

Процес відновлення вартості об'єкту НМР називається вартісним відтворенням НМР. Вартісне відтворення виступає умовою забезпечення відтворення споживчих якостей об'єктів НМР. Але ця умова не є обов'язковою, оскільки навіть за відсутності вартісного відтворення підприємство може забезпечувати процес відтворення споживчих якостей об'єкта НМР. Відсутність вартісного відтворення можна компенсувати, наприклад, використанням інших внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування процесу відтворення, або використанням безвитратних способів відтворення споживчих якостей об'єктів НМР. Таким чином, вартісне відтворення не розкриває сутність відтворення НМР підприємства, а лише створює умови для здійснення цього процесу.

Після розгляду форм відтворення НМР розглянемо питання класифікації відтворення в залежності від зміни обсягів НМР, або за масштабами. Класичний підхід до питання встановлення масштабів відтворення передбачає виділення простого і розширеного відтворення. Просте відтворення передбачає відновлення об'єкту дослідження у незмінних масштабах, тоді як розширене відтворення передбачає відновлення у зростаючих масштабах. Але за сучасних умов, особливо під час кризових явищ, часто спостерігається звужене відтворення, в результаті якого відбувається зменшення обсягу споживчих якостей об'єкту дослідження. Таким чином, відтворення об'єктів НМР за масштабом поділяється на просте, розширене і звужене відтворення НМР. Просте відтворення передбачає відтворення в незмінних обсягах; розширене — відтворення в обсягах, які перевищують первинні; звужене — відтворення в обсягах, які є меншими ніж первинні.

Слід зазначити, що відтворення за різними формами (натуральне, вартісне та відтворення споживчих якостей) можуть мати різні масштаби відтворення. Наприклад, просте відтворення в натуральних або вартісних одиницях не обов'язково забезпечує просте економічне відтворення у одиницях споживчої вартості і навпаки, просте відтворення у одиницях споживчої вартості може забезпечувати розширене або звужене відтворення у натуральних та вартісних формах. В залежності від форми та масштабу відтворення НМР можна виділити на: просте, розширене та звужене натуральне відтворення; просте, розширене та звужене вартісне відтворення; просте, розширене та звужене відтворення споживчої вартості.

## ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Таким чином, у статті розглянуто сутність економічного відтворення та відтворення НМР підприємства. Розроблено класифікацію відтворення НМР за формою і масштабом. Подальшою перспективою дослідження є аналіз сутності та показників зносу НМР, розробка показників руху та ефективності відтворення НМР, розгляд стадій відтворення НМР та кількісних взаємозв'язків між різними формами і масштабами відтворення.

### Література:

1. Кленін О.В. Вдосконалення механізму відтворення основного капіталу промислових підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук. 08.06.01 / О.В. Кленін. — Приазов. держ. техн. ун-т. — Маріуполь, 2006. — 20 с.

2. Кривенко К., Топішко І. Відтворення основних фондів // Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр "Академія", 2000. — С. 227.

3. Оваденко В.О. Підвищення ефективності використання та відтворення основних виробничих фондів підприємства (за матеріалами підприємств сільськогосподарського машинобудування України): автореф. дис. канд. екон. наук. 08.06.01 / В.О. Оваденко. — КНЕУ: 2005. — 18 с.

4. Кравчук Н.В. Трактатування сутності поняття "відтворення засобів праці" для цілей бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Н.В. Кравчук // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2014. — Вип. 2. — С. 92—97. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed\\_2014\\_2\\_17.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2014_2_17.pdf)

5. Сазонов Р.В. Інноваційне відтворення основних фондів підприємств України [Електронний ресурс] / Р.В. Сазонов, О.В. Ширко, Т.М. Шпунт // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. — 2014. — Вип. 11 (2). — С. 322—329. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof\\_2014\\_11\(2\)\\_46.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2014_11(2)_46.pdf)

6. Швець Н.В. Організаційно-економічний механізм управління відтворенням основних засобів підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук. 08.06.01 / Н.В. Швець. — Нац. гірничий ун-т. — Дніпропетровськ, 2005. — 16 с.

7. Anokhina K. Structure and classification of intangible assets in industrial enterprises / K. Anokhina // Socio-Economic Research Bulletin. — № 55. — 2014. — P. 5—9.

8. Ротанов Г.М. Формування системи відтворення основних засобів промислового підприємства [Електронний ресурс] / Г.М. Ротанов // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — 2013. — Вип. 23. — С. 3—9. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu\\_e\\_2013\\_23\\_3.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2013_23_3.pdf)

### References:

1. Klenin, O.V. (2006), "Improve reproduction of capital of industrial enterprises", Ph.D. Thesis, Economics, Organization and Management, Priazov'sky State Technical University, Mariupol', Ukraine.

2. Kryvenko, K. and Topishko, I. (2000), Vidtvorennia osnovnykh fondiv [Reproduction of fixed assets], Akademia, Kyiv, Ukraine.

3. Ovadenko, V.O. (2005), "More efficient use and reproduction of fixed production funds of the enterprise", Ph.D. Thesis, Economics, Organization and Management, National Economic University of Kyiv, Kyiv, Ukraine.

4. Kravchuk, N.V. (2014), "The interpretation of the essence of the concept of "reproduction of labor" for accounting purposes", Socio-Economic Research Bulletin, [Online], vol. 2, available at: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed\\_2014\\_2\\_17.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2014_2_17.pdf) (Accessed 20 Jan 2015).

5. Sazonov, R.V. (2014), "Innovative reproduction of capital assets of Ukraine", Ekonomichni nauky, [Online], vol. 11(2), available at: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof\\_2014\\_11\(2\)\\_46.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2014_11(2)_46.pdf) (Accessed 21 Jan 2015).

6. Shvec, N.V. (2005), "Organizational-economic mechanism of reproduction of the basic assets of the company", Ph.D. Thesis, Economics, Organization and Management, National Mining University, Dnipropetrovs'k, Ukraine.

7. Anokhina, K. (2014), "Structure and classification of intangible assets in industrial enterprises" Socio-Economic Research Bulletin, vol. 55, pp. 5—9.

8. Rotanov, G.M. (2013), "Formation of reproduction of fixed assets of industrial enterprises", Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky, [Online], vol. 23, available at: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu\\_e\\_2013\\_23\\_3.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2013_23_3.pdf) (Accessed 22 Jan 2015).

Стаття надійшла до редакції 05.02.2015 р.

О. А. Руда,

к. е. н., доцент кафедри фінансів та кредиту,

Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця

## ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

O. Ruda,

Ph.D in economic sciences, assistant professor, the head of finance and credit department, Vinnytsia National Agrarian University, Vinnitsa

### THE NATIONAL DEBT OF UKRAINE AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT

*У статті розглядається вплив державного боргу на економічний розвиток у період валютно-фінансової кризи.*

*Управління державним боргом супроводжується низкою проблем, починаючи зі звуженості поняття державного боргу в українському законодавстві, що не сприяє реалістичному прогнозуванню основних макроекономічних показників соціально-економічного розвитку країни: проблем структуризації боргу; проблем обліку та звітності державного боргу. Дефіцит державного бюджету та платіжного балансу, неефективний механізм залучення позик та їх використання, не врахування об'єктивних закономірностей управління державним боргом можуть призвести до загострення фінансової кризи. Наслідком відсутності належної політики у сфері державних запозичень (особливо в першій половині 90-х років), негативного впливу світових фінансових криз, зокрема, нинішньої є зростання боргу, пікові навантаження платежів щодо його обслуговування та погашення в окремих періодах, зниження кредитних рейтингів країни. Незважаючи на ряд позитивних зрушень у сфері управління державним боргом, які відбулися протягом останніх років, необхідність вирішення проблеми оптимізації управління державним боргом є надзвичайно актуальною, бо за умов ринкової економіки фінансово-кредитна система, з одного боку, є показником загального економічного зростання, а з іншого — фінанси здійснюють багатосторонній вплив на процеси суспільного відтворення.*

*The article examines the impact of public debt on economic development during the monetary crisis.*

*Public debt management is accompanied by a number of problems, ranging from zvuzhenosti of public debt in Ukrainian legislation, which is not conducive to a realistic prediction of key macroeconomic indicators of socio-economic development, structuring debt problems; issues of accounting and reporting of public debt. The state budget deficit and balance of payments, inefficient mechanism for raising loans and use them without consideration of the objective laws of Debt Management may exacerbate the financial crisis. The result of lack of proper policy on government borrowing (especially in the first half of the 90s), the negative impact of global financial crises, including the current debt is growing, peak payments on its servicing and repayment in certain periods, reducing the country's credit ratings. Despite some improvements in the management of public debt that have occurred in recent years, the need to address the problem of optimizing the management of public debt is extremely important, because in a market economy the financial and credit system, on the one hand, an indicator of overall economic growth, and with other — Finance multilateral exercise influence on the processes of social reproduction.*

*Ключові слова: Державний борг, прогнозування, обслуговування боргу, економічна безпека країни, дефіцит бюджету, відношення державного боргу до ВВП.*

*Key words: Public debt, forecasting, debt service, economic security of the country's budget deficit, the public debt to GDP.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Управління та обслуговування державного боргу є особливо важливим в контексті тих економічних труднощів, які впродовж останніх років переживає Україна. Розв'язання проблеми обслуговування державного боргу є одним із ключових факторів економічної стабільності в країні. Від характеру врегулювання боргової проблеми в значній мірі залежить бюджетна дієздатність держави, стабільність її національної валюти, а відтак, фінансова підтримка міжнародних фінансових органі-

зацій. Необхідність розв'язання цих питань потребує пошуку шляхів вдосконалення механізму управління та обслуговування державного боргу в Україні.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Важливий внесок у дослідження проблеми державного боргу зробили західні економісти: Д. Рікардо, А. Сміт, М. Браунриг, С. Вайнтрауб, Х. Джонсон, О. Екстайн, Дж. Кейнс, А. Лаффер, А. Лернер, Р. Масгрейв, М. Фрідман та інші. Серед російських вчених варто



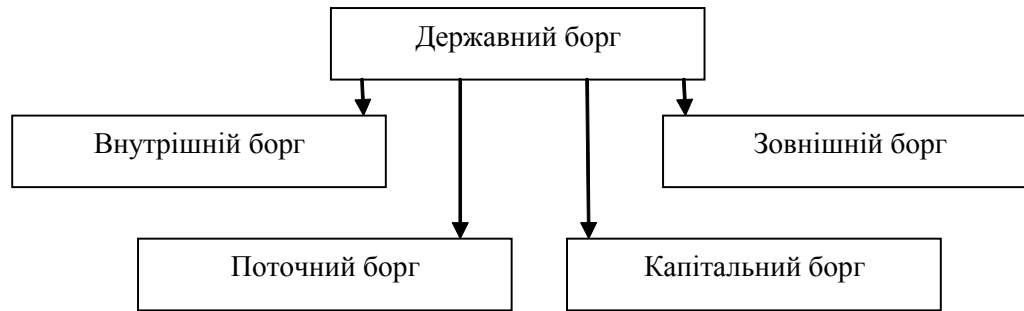


Рис. 1. Структура державного боргу

відмітити праці: М.Б. Богачевського, Б.Г. Болдирєва, Л.О. Дробозіної, Л.М. Красавіної, І.М. Осадчої, Ю.М. Осипова, Г.П. Солюса, В.М. Усоскіна та інших. Теоретичні основи державного боргу та питання щодо його управління висвітлюються в працях таких українських вчених, як: О.Д. Василик, А.С. Гальчинський, Г.Н. Климко, В.В. Корнеєв, О.В. Плотніков, І.Я. Софіщенко, В.М. Суторміна, В.О. Степаненко, та інших.

**ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Основною метою статті є наукове обґрунтування економічної природи державного боргу; виявлення основних тенденцій і специфічних особливостей формування державного боргу в Україні; обґрунтування концептуальних засад щодо вдосконалення механізму управління державним боргом та його обслуговування в умовах перехідної економіки України.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

Існування боргу створює реальні й потенційні проблеми. Наявність державного боргу потребує здійснення щорічних відсоткових платежів, які повинні фінансуватися за рахунок податкових надходжень. За стрімкого зростання таких видатків держава повинна або зменшувати видатки на фінансування соціально-економічних програм, або збільшувати свої доходи. Існування великого державного боргу негативно впливає на економічне зростання країни.

Відповідно до ст. 2 Бюджетного Кодексу України державний борг — загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають у дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору.

На сьогодні навіть серед вчених-економістів не існує єдності думок щодо визначення сутності державного боргу. Так, одні дослідники вважають, що "державний борг — це сума заборгованості за випущеними й непогашеними внутрішніми позиками, а також сума фінан-

сових зобов'язань країни щодо іноземних кредиторів на певну дату" [1, с. 267], а інші — що "державний борг — це сума накопичених зобов'язань держави, враховуючи відсотки за користування позиченими коштами".

Державний борг виступає важливим елементом ринкової економіки і залежно від системи формування за позичень його поділяють на внутрішній чи зовнішній борг (рис. 1). У реаліях української економіки державний борг тісно пов'язаний із економічною безпекою держави, адже поглиблює виникнення не лише фінансових, а й соціально-політичних проблем.

На перший погляд, визначення у своїй основі збігаються, та все ж не всі вони є однаковими за змістом. Водночас сам факт плюралізму думок доводить актуальність теми й гостру потребу уніфікувати розуміння змісту категорії "державний борг", щоб чітко закріпити її в законодавстві. Отже, вважаємо за доцільне виділити спільні положення, що їх визначають усі дослідники цієї проблематики. Характерні особливості державного боргу [5, с. 15]:

1. В основі змісту державного боргу лежать кредитно-фінансові відносини з приводу залучення державою додаткових фінансових ресурсів, тобто здійснення за позичень.

2. Позичальником і боржником у цих відносинах є держава.

3. Формою державних запозичень є державні цінні папери.

4. Позичкові ресурси — це тимчасово вільні кошти юридичних та фізичних осіб, іноземних держав, міжнародних організацій тощо.

Економічна сутність державного боргу проявляється через властиві йому функції. Функція (від лат. *functio* — виконання, здійснення) — зовнішній прояв властивостей якого-небудь об'єкта в даній системі відносин [6, с. 9].

Державний борг виникає через брак у держави коштів, необхідних для виконання її функцій, серед яких регулювання економіки, проведення соціальної політики, забезпечення обороноздатності країни, утримання пенітенціарної системи, міжнародної діяльності. Тому держава змушена мобілізувати додаткові фінансові ресурси для покриття своїх видатків, необхідних для забезпечення її діяльності і виконання функцій.

Основними причинами виникнення та зростання державного боргу в Україні є дефіцит державного бюджету та постійний дефіцит платіжного балансу країни, тому що, державні запозичення проводяться з метою покриття того самого бюджетного дефіциту на державному і регіональному рівнях. Для фінансування дефіциту Державного бюджету України залучаються кошти міжнародних фінансових організацій [1, с. 169].

Таблиця 1. Динаміка державного та гарантованого державою боргу України, тис. грн.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Загальна сума державного та гарантованого державного боргу</b>	317904122	432303267	473184919	515510561	584369660	962064619
<b>Державний борг</b>	226996306	323475415	357273867	399218234	480218629	803483018
Внутрішній борг	91070077	141662098	161467006	190299298	256959576	391907285
Зовнішній борг	135926230	181813317	195806861	208918936	223259054	411575733
<b>Гарантований державний борг</b>	90907815	108827853	115911052	116292327	104151031	158581601
Внутрішній борг	14062843	13895395	12303193	16211416	27129150	29660589
Зовнішній борг	76844973	94932457	103607859	100080911	77021881	128921012

Державний борг є важливою складовою державних фінансів. Необхідність аналізу динаміки і структури державного боргу зумовлена потребою визначення пріоритетів боргової політики уряду, цілей управління державним боргом на поточному етапі і на перспективу, його впливом на стан державних фінансів тощо.

У таблиці 1 наведено динаміку державного та гарантованого державою боргу України за останні 5 років [2].

Сума державного та гарантованого боргу на кінець 2011 року становила 473184919 тис. грн., що на 9,44% більше, ніж на кінець 2010 року. У 2011 році збільшення спостерігалось практично по всіх статтях державної заборгованості. Величина державних зобов'язань на кінець 2012 року сягнула 399218234 тис. грн., що більше аналогічного показника на кінець 2011 року на 8,96%. Сума державного та гарантованого боргу збільшилася за рахунок зростання внутрішнього державного боргу на 17,85%, зовнішнього державного боргу -6,70% та внутрішнього гарантованого боргу або 32,43%. Зменшилася лише сума гарантованого внутрішнього боргу на 3,41%. За результатами 2014 року загальна величина державного та гарантованого державою боргу становила 962064619 тис. грн., тобто порівняно з попереднім роком зросла на 377694959 тис. грн., або 60,7 %.

Отже, за період 2009—2014 років величина державного та гарантованого державою боргу України невинно зростала. При цьому найістотніше збільшувалася величина внутрішнього державного боргу, що пояснюється переорієнтацією уряду на внутрішні джерела фінансування та тимчасовим призупиненням співробітництва між Україною та Міжнародним валютним фондом [3]. Окрім оцінки обсягів та структури здійснених державою запозичень, важливого значення для дослідження ефективності боргової політики набуває з'ясування напрямів використання позикових коштів.

Станом на 31 грудня 2013 року 57,9% зовнішнього і внутрішнього боргу України було номіновано в іноземній валюті. За даними Міністерства фінансів, на 31 грудня 2013 року близько 44% державних позик України припадали на долари, 3,4% — на євро, 9,1% — на SDR. (таб. 2).

У державному бюджеті на 2014 рік закладено зростання ВВП у розмірі 3%. За прогнозами Світового банку, зростання ВВП у 2014 році складе 2%. "Економічно-го дива" не сталося.

Варто констатувати (рис. 3), що у 2009 році величина запозичень перевищувала величину погашення державного боргу майже в 4 рази, у 2010 р. — 5 разів, у 2011 р. це співвідношення становило практично 1:2, у 2012 р. сума, спрямована на погашення державного боргу, була лише у 1,5 рази меншою за обсяг залучених коштів, а у 2013 р. через значне зростання обсягів державних запозичень співвідношення сум погашення та запозичення становило 1:2 [4].

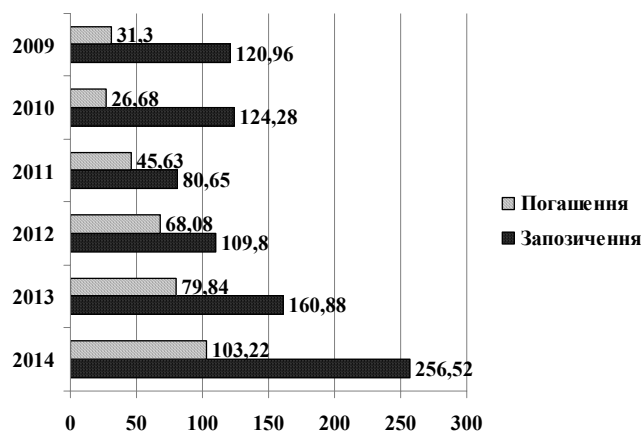


Рис. 2. Обсяги державних запозичень та виплат на погашення державного боргу, млн грн.

Джерело: [4].

Таблиця 2. Заборгованість України світовим міжнародним організаціям

Державний і гарантований борги	100
Державний борг	82,17
Європейський банк реконструкції та розвитку	0,82
Європейський інвестиційний банк	0,69
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	4,2
Міжнародний валютний фонд	7,45
Гарантований державою борг	17,83
Європейське співтовариство з атомної енергетики	0,05
Європейський банк реконструкції та розвитку	0,13
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	0,33
Міжнародний валютний фонд	2,26
Citibank, N.A. London	0,21
Deutsche Bank AG London	0,04
UniCredit Bank Austria AG	0,11
VTB Capital PLC	0,4
Газпромбанк	0,68
Державний банк розвитку КНР	0,12
Експортно-імпорتنний банк Китаю	2,05
Експортно-імпорتنний банк Кореї	0,31
Сбербанк Росії	0,8

Джерело: [2].

Погашення державного боргу помісячним розписом фінансування загального фонду Державного бюджету України 2014 р. передбачено 103 216,1 млн гривень. Надходження від державних запозичень розписом фінансування загального фонду Державного бюджету України на 2014 р. передбачено у сумі 256 517,6 млн гривень (рис. 2).

Розглянемо прогнозні показники погашення державного боргу України у найближче десятиріччя (рис. 3) [4].

Отже, пікові платежі з погашення державного боргу припадають на 2015 р., у який необхідно буде сплатити 98,33 млрд грн., у той же час величина погашення державного боргу у 2014 р. є також значною — 90,76 млрд грн.

Платежі на виконання гарантійних зобов'язань у проєкті державного бюджету на 2015 р. плануються в сумі 1649,6 млн гривень.

Повернення у 2015 р. основної суми позик від кредитування проєктів розвитку за рахунок коштів, залучених державою, планується в обсязі 1812,5 млн грн., які складаються із:

49,4 млн грн. — часткове повернення основної суми кредитів, залучених державою або під державні гарантії (за винятком кредитів МФО), що підлягає сплаті у 2015 р.;

1659,7 млн грн. — повернення основної суми позик від кредитування проєктів розвитку за рахунок коштів, залучених державою по інвестиційних проєктах Світового банку та Європейського банку реконструкції та розвитку (кредити МФО) та погашення позичальника-

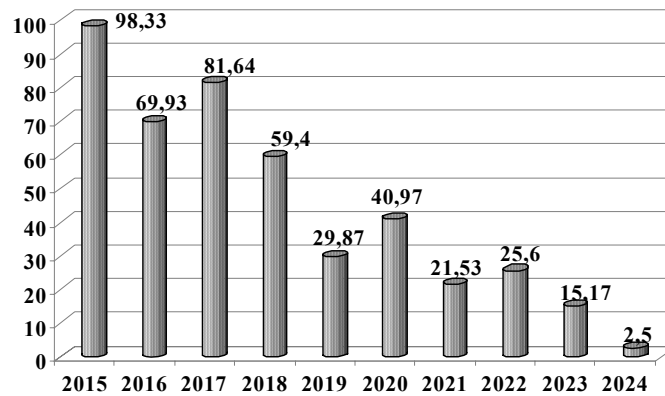


Рис. 3. Прогнозні обсяги погашення державного боргу України 2015–2024 роках, млрд грн.

Джерело: [4].

ми простроченої заборгованості перед державою по субкредитам, наданих в рамках спільних зі Світовим банком проектів;

103,4 млн грн. — погашення простроченої заборгованості перед державою за кредитами, наданих за рахунок залучених державою коштів або під державні гарантії [3].

Однак, починаючи із 2018 р., сума погашення починає зменшуватися. Динаміка державного боргу та державних запозичень характеризує лише кількісну сторону проблеми, а для оцінки якісної складової боргової політики держави важливе значення має вивчення показників боргової безпеки, які характеризують рівень боргового навантаження на економіку країни.

Незважаючи на те, що в цілому обсяги державного боргу України знаходяться на допустимому для економічної безпеки рівні, сума державних боргових зобов'язань має істотну тенденцію до збільшення. Подальше зростання обсягу державних запозичень спричинить зниження рівня боргової безпеки держави, що, у свою чергу, може призвести до зростання відсоткових ставок на ринку державних запозичень, підвищення рівня оподаткування господарюючих суб'єктів, зменшення виробничого споживання внаслідок падіння інвестицій, відпливу з країни сукупних валютних резервів, зниження міжнародного престижу країни та рівня життя населення [5, с. 22].

### ВИСНОВКИ

Для вдосконалення управління державним боргом України пріоритетним має стати визначення концептуальних засад вітчизняної боргової політики та розроблення і законодавче закріплення обґрунтованої стратегії залучення позикових коштів та їх використання.

Основними вихідними положеннями цієї стратегії мають бути: розробка законодавчого забезпечення формування державного та гарантованого державою боргу; підвищення ролі внутрішніх державних запозичень, зокрема необхідно передбачити можливість залучення коштів фізичних осіб через випуск ощадних облігацій та сприяти розвитку внутрішнього фінансового ринку; надання переваги довгостроковому залученню позик задля уникнення пікових навантажень при погашенні державних запозичень; законодавче встановлення лімітів на обсяги позик терміном до одного року та позик із плаваючою відсотковою ставкою; здійснення планування державної заборгованості на часовому інтервалі у декілька років, що дозволило б приймати рішення стосовно державних запозичень скоординовано і зважено; зменшення обсягів гарантованого зовнішнього боргу та здійснення жорсткого контролю цільового використання коштів суб'єктів господарювання, отриманих під державні гарантії; переорієнтація державної боргової політики на фінансування розвитку експортних та високотехнологічних галузей національної еко-

номіки; вживання заходів для підвищення кредитного рейтингу боргових зобов'язань України; пошук резервів скорочення дефіциту державного бюджету України та шляхів зростання ефективності здійснення видатків, у першу чергу розробка енергетичної стратегії, яка б дозволила зменшити залежність від імпортних енергоносіїв, а також запровадження системи недержавного пенсійного та медичного страхування, що дозволить скоротити бюджетні видатки. Перспективним напрямом подальших досліджень є визначення оптимального рівня боргового фінансування суспільних видатків та розробка стратегії боргового менеджменту в Україні.

### Література:

1. Сідельникова Л.П. Податкові та позичкові фінанси: фіскальна філософія вибору: монографія / Л.П. Сідельникова. — Херсон: Гринь Д.С., 2010. — 436 с.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>
4. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua>
5. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими у період фінансової кризи / Т.П. Вахненко. // Фінанси України. — 2009. — №6. — С. 14–28.
6. Семко Т.В. Вплив державного боргу на стійке функціонування національної економіки / Т.В. Семко, М.В. Покутня // Економіка, фінанси, право. — 2010. — № 6. — С. 6–11.

### References:

1. Sidelnikov, L.P. (2010), Tax and loan finance, fiscal philosophy of choice: [Podatkovi ta pozichkovi finansi: fiskal'na filosofija vboru], Green DS, Kherson, Ukraine, 436 p.
2. Ministry of Finance of Ukraine, available at: <http://www.minfin.gov.ua>
3. Official website of the Institute for Budgetary and Socio-Economic Research of Ukraine, available at: <http://www.treasury.gov.ua>
4. Official website of the Institute for Budgetary and Socio-Economic Research, available at: <http://www.ibser.org.ua>
5. Vakhnenko, T.P. (2009), "Features of the formation of public debt management and so its components during the financial crisis", Finance of Ukraine, no 6, pp. 14–28.
6. Semko, T.V. and Pokutnya, M.V. (2010), "The impact of public debt on the stability of the national economy", Business, Finance, Law, no 6, pp. 6–11.

Стаття надійшла до редакції 06.02.2015 р.

П. Г. Ільчук,  
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів НУ "Львівська політехніка"

## ВПЛИВ ЧАСУ ВХОДУ НА ЗАКОРДОННІ РИНКИ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ І РІВЕНЬ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

P. Il'chuk,  
ph.d., associate professor, associate professor of finance department Lviv Polytechnic National University

### INFLUENCE OF TIME ENTRANCE INTO FOREIGN MARKETS ON FINANCIAL PERFORMANCE AND LEVEL OF INTERNATIONALIZATION OF UKRAINIAN ENTERPRISES

*У статті розглянуто теоретичні особливості формування заходів з визначення часу входу підприємства на закордонний ринок у межах маркетингової стратегії інтернаціоналізації. Проаналізовано сильні і слабкі сторони застосування заходів раннього і пізнього входу на закордонні ринки. За даними 289 українських підприємств, які належать до 17 секцій (розділів) економічної діяльності, досліджено вплив часу входу на закордонні ринки на фінансові результати діяльності і рівень інтернаціоналізації українських підприємств. Встановлено, що переконливої переваги впливу раннього входу на закордонні ринки порівняно із пізнім входом на закордонні ринки на фінансові результати діяльності підприємства немає. Також встановлено, що підприємства, які застосовують заходи раннього входу на закордонні ринки, досягають вищого рівня інтернаціоналізації. Таким чином, доведено, що заходи з визначення часу входу на закордонний ринок є важливим елементом маркетингової стратегії інтернаціоналізації підприємств.*

*The article considers theoretical features of developing measures to determine of enterprises time entrance into foreign markets within the marketing strategy of internationalization. Analyzed the strengths and weaknesses of the application of early and late entrance into foreign markets. According to 289 Ukrainian enterprises belonging to 17 sections (chapters) of economic activity investigated Influence of time entrance into foreign markets on financial performance and level of internationalization of Ukrainian enterprises. Established that convincing advantages impact of early entrance into foreign markets is absence compared with late entry into foreign markets on financial performance of enterprises. Also established that enterprises which applying measures of early entrance into foreign markets reaching the highest level of internationalization. Thus it is proved that measures to determine the time of entrance to foreign markets is an important element of the marketing strategy of internationalization of enterprises.*

*Ключові слова: інтернаціоналізація, маркетингова стратегія інтернаціоналізації, час входу, закордонні ринки.*

*Key words: internationalization, marketing strategy of internationalization, time entrance, foreign markets.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Глобалізація економіки на сучасному етапі розвитку світової економічної системи створює значні додаткові можливості інтернаціоналізації для українських підприємств. Відповідно, все більшої актуальності набувають питання входу підприємства на закордонні ринки: час, спосіб, сектор, а також розроблення заходів присутності на закордонних ринках. Однак інтернаціоналізація підприємств зумовлена, в першу чергу, бажанням отримання додаткового прибутку за рахунок розширення діяльності за межі вітчизняного ринку. Таким чином, особливої актуальності набувають як дослідження проблем формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації, так і впливу окремих її заходів на фінансові результати діяльності і рівень інтернаціоналізації українських підприємств.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження проблем входу на закордонні ринки частково здійснені у працях вітчизняних та закордон-

них науковців. Так, Т.В. Шталь розроблено методичний підхід до формування стратегії проникнення підприємств до суміжного сегмента ринку [8, с. 608—617], однак детального розроблення заходів входу на закордонні ринки автор не розглядає. С. В. Тютюнникова, О.В. Кот та Р.В. Левін визначили теоретичні аспекти реалізації маркетингової стратегії на підприємстві у разі входу на закордонний ринок [7, с. 397]. Зокрема авторами розглядається стадія життєвого циклу галузі як умова входу на закордонні ринки, однак не розглядається час входу на закордонні ринки відповідно до стадії життєвого циклу підприємства. І.М. Джадан вказує на специфічні особливості формування маркетингової стратегії промислового підприємства. Автор розглядає стратегію зростання географічної експансії як елемент глобальної маркетингової стратегії на міжнародних ринках, однак не виокремлює етап формування заходів визначення часу входу на закордонні ринки [2, с. 11]. В.П. Мікловда та О.В. Гаврилець досліджують стратегії подолання бар'єрів входу на ринки, в тому числі і на за-

кордонні, з використанням заходів з визначення часу входу [5].

Серед закордонних науковців проблеми застосування заходів раннього і пізнього входу підприємств на закордонні ринки досліджують А. Аспелунд (A. Aspelund), О. Моен (O. Moen), Н. Хашаї (N. Hashai), Т. Алмор (T. Almor), В. Ренні (W. Rennie) [9, 10, 14]. Проте їхні дослідження базуються на даних підприємств Норвегії, Ізраїлю, Австралії, а щодо українських підприємств висновків та узагальнень не сформовано.

Отже, у жодному з аналізованих досліджень не визначено впливу часу входу на закордонні ринки на фінансові результати діяльності і рівень інтернаціоналізації українських підприємств.

### МЕТА СТАТТІ

Основною метою написання статті є виявлення впливу часу входу на закордонні ринки на фінансові результати діяльності і рівень інтернаціоналізації українських підприємств.

### ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Залежно від часу входу на закордонний ринок заходи закордонної експансії в межах маркетингової стратегії інтернаціоналізації можна класифікувати на 2 групи: заходи раннього входу та заходи пізнього входу. Заходи раннього входу на закордонні ринки базуються на вході на початкових фазах життєвого циклу підприємства (в моделях життєвого циклу підприємства це є перша фаза або декілька початкових фаз). Як правило, підприємствам, які застосовують заходи раннього входу, притаманні такі характеристики [13, с. 315]: 1) це малі або середні підприємства зі швидкими темпами розвитку; 2) обмеженість ресурсів; 3) неформальна і гнучка організаційна структура підприємства; 4) домінуюча роль власників (керівників), які є більше лідерами, ніж менеджерами; 5) значний вплив випадкових рішень та рішень, прийняття яких здійснюється інтуїтивно; 6) високий рівень ризику діяльності; 7) "родинний" стиль управління працівниками.

Наведені вище характеристики є типовими для підприємств, які називають "глобальними від початку". Такі підприємства розпочинають діяльність на закордонних ринках впродовж декількох перших років від моменту їхнього створення, виручка від реалізації продукції на закордонних ринках може становити значну частку загальної виручки від реалізації продукції і здійснюють діяльність на багатьох закордонних ринках (табл. 1).

Конкурентною перевагою підприємств, що входять на закордонні ринки на ранніх фазах життєвого циклу, є виготовлення інноваційних продуктів, висока якість продукції, встановлення тісних відносин з клієнтами і провідна роль власника підприємства. Найчастіше передумовою раннього входу на закордонні ринки є інноваційні продукти, які є результатом значних інвестицій в дослідження і розроблення та значна частка висококваліфікованих працівників у загальній кількості працівників компанії [9, с. 48—49; 12, с. 20; 14, с. 49—50].

Таблиця 1. Характеристики раннього входу підприємств на закордонні ринки

Характеристики раннього входу на закордонні ринки	Країна базування підприємств		
	Норвегія	Ізраїль	Австралія
Час входу з моменту створення підприємства	впродовж 4 років	впродовж 2 років	впродовж 2 років
Частка виручки від реалізації продукції на закордонних ринках, %	до 78%	до 98%	до 76%
Кількість закордонних ринків, на яких ведуть діяльність підприємства, од.	до 19	до 30	до 12

Джерело: систематизовано автором: для норвезьких підприємств — за даними [9, с. 45], для ізраїльських підприємств — за даними [10, с. 474], для австралійських підприємств — за даними [14, с. 46].

Заходи пізнього входу полягають у входженні підприємствами на закордонні ринки на пізніх фазах їхнього життєвого циклу. Такі заходи характерні для підприємств, які розвиваються поступово впродовж тривалого періоду та володіють сильною позицією на вітчизняному ринку. Сильна позиція на вітчизняному ринку, яка характеризується значною часткою ринку, дозволяє підприємствам досягти значних фінансових результатів, які можна витратити на фінансування проєктів стратегічного характеру як у межах існуючого діапазону діяльності, так і на фінансування стратегії інтернаціоналізації діяльності [14, с. 45]. Підприємства, які пізно входять на закордонні ринки досягають невеликої частки виручки від реалізації продукції на закордонних ринках у сукупній виручці від реалізації продукції і обслуговують незначну кількість закордонних ринків (табл. 2).

Також у випадку підприємств, які застосовують заходи пізнього входу на закордонні ринки, як правило, з'являється сильний імпульс для початку інтернаціоналізації, наприклад, різке зниження попиту на вітчизняному ринку, поява на вітчизняному ринку сильного конкурента тощо. Заходи підприємств, які пізно входять на закордонні ринки, характеризуються вибіркоким підходом для обслуговування цільового ринку (як правило, обслуговують більшу кількість сегментів ринку) і поступовим входом на закордонні ринки з постійним збільшенням частки ринку [15, с. 475].

Основними перевагами застосування заходів раннього входу на закордонні ринки є: 1) змога формування організаційної структури глобального характеру і напрацювання методик здійснення зовнішньоекономічної діяльності від початку існування підприємства; 2) змога використання переваги першого підприємства, що входить на закордонні ринки [15, с. 475—476]. Основними перевагами застосування заходів пізнього входу на закордонні ринки є: 1) зниження ризиків за рахунок поступового розвитку підприємства [15, с. 475—476]; 2) фінансування розвитку діяльності підприємства, в тому числі інтернаціоналізації, за рахунок внутрішніх ресурсів; нижчий рівень ризику втрати контролю над підприємством для засновників (табл. 3).

Оскільки заходи з визначення часу входу на закордонні ринки належать до групи заходів закордонної експансії в межах маркетингової стратегії інтернаціоналізації, то за допомогою висунення та перевірки окремих гіпотез можна виявити вплив часу входу на закордонні ринки на фінансові результати діяльності і рівень

Таблиця 2. Характеристики пізнього входу підприємств на закордонні ринки

Характеристики пізнього входу на закордонні ринки	Країна базування підприємств	
	Норвегія	Австралія
Час входу з моменту створення підприємства	впродовж 43 років	впродовж 20 років
Частка виручки від реалізації продукції на закордонних ринках, %	до 23%	до 20%
Кількість закордонних ринків, на яких ведуть діяльність підприємства, од.	до 7	до 4

Джерело: систематизовано автором: для норвезьких підприємств — за даними [9, с. 45], для австралійських підприємств — за даними [14, с. 46].

**Таблиця 3. Порівняльна характеристика різних способів входу на закордонні ринки**

Показники	Заходи раннього входу на закордонні ринки	Заходи пізнього входу на закордонні ринки
Використання ринкових можливостей на закордонних ринках	Здобуття конкурентної переваги підприємства, яке першим ввійшло на закордонний ринок	Поступове використання ринкових можливостей: насамперед, на вітчизняному ринку, а потім – на закордонних ринках
Досвід здійснення діяльності на закордонних ринках	Отримання з моменту створення підприємства та перетворення на вагомий елемент нематеріальних активів	Отримання в момент входу на закордонні ринки у зв'язку зі змінами у організаційній структурі підприємства
Ризик здійснення діяльності на закордонних ринках	Зростання рівня ризику від початку раннього входу залежно від кількості закордонних ринків	Низький рівень ризику, який може зростати залежно від поступового розвитку діяльності підприємства
Фінансування інтернаціоналізації	Виникнення необхідності пошуку зовнішніх джерел фінансування	Можливості фінансування за рахунок власних джерел фінансування
Збереження контролю над діяльністю підприємства зі сторони засновників	Зростання ризику втрати контролю за діяльністю підприємства за умови швидкого розвитку діяльності та використання зовнішніх джерел фінансування	За умов поступового розвитку діяльності підприємства і використання внутрішніх джерел фінансування діяльності, засновники мають високі шанси зберегти контроль

Джерело: систематизовано автором.

інтернаціоналізації підприємств, а також визначити, за рахунок яких заходів — раннього чи пізнього входу — досягаються вищі фінансові результати діяльності та вищий рівень інтернаціоналізації підприємств. З метою виявлення впливу часу входу на закордонні ринки на фінансові результати діяльності і рівень інтернаціоналізації українських підприємств було сформульовано 2 гіпотези:

1) заходи раннього входу на закордонні ринки забезпечують досягнення вищих фінансових результатів, ніж заходи пізнього входу (гіпотеза 1).

2) заходи раннього входу на закордонні ринки забезпечують досягнення вищого рівня інтернаціоналізації, ніж заходи пізнього входу (гіпотеза 2).

Формулювання таких гіпотез викликане необхідністю перевірки твердження щодо можливості швидшого розвитку підприємств за рахунок раннього входу на закордонні ринки, а, в наслідок цього, досягнення вищих фінансових результатів діяльності та вищого рівня інтернаціоналізації.

Для потреб дослідження використано найбільш поширений показник інтернаціоналізації, який базується на обсягах реалізації продукції на закордонних ринках (FSTS). Цей показник розраховується як відношення виручки від реалізації продукції за експортними контрактами і виручки від реалізації продукції безпосередньо на закордонних ринках до загальної величини виручки від реалізації продукції підприємства. У фінансових та корпоративних звітах українських підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, наводиться необхідна інформація для розрахунку цього показника.

З метою підвищення достовірності результатів дослідження під час аналізування впливу рівня інтернаціоналізації на фінансові результати діяльності підприємств було використано 6 видів показників рентабельності: 1) рентабельність реалізації продукції за чистим прибутком (ROSn); 2) рентабельність активів за чистим прибутком (ROAn); 3) рентабельність власного капіталу за чистим прибутком (ROEп); 4) рентабельність реалізації продукції за операційним прибутком (ROSo); 5) рентабельність активів за операційним прибутком (ROAo); 6) рентабельність власного капіталу за операційним прибутком (ROEo); а також показник доданої вартості (EV), методика розрахунку та обґрунтування доцільності застосування яких у дослідженнях впливу

інтернаціоналізації на діяльність підприємств наведено у [11, с. 272].

Перевірка гіпотез у дослідженні здійснена за допомогою методу t-статистики для незалежних вибірок з метою порівняння середніх відхилень однієї змінної в двох окремих підгрупах [3, с. 97—100] (табл. 4), а рівень значущості задано  $\alpha = 0,05$ , таким чином, перевірка гіпотез здійснена з достовірністю 95%.

Найчастіше під час дослідження інтернаціоналізації підприємств використовуються вторинні дані, отримані із публічної звітності підприємств, а також даних звітів органів державної статистики та інших державних органів. Задля виконання поставлено мети дослідження прийнято рішення щодо аналізування діяльності українських акціонерних товариств, акції яких котируються на українських фондових біржах. Завдяки такому способу формування вибірки дослідження є змога отримати дані фінансової та іншої корпоративної звітності, яка має статус публічної та містить обов'язкові дані щодо операцій підприємств на закордонних ринках, а також до інформації про ринкову капіталізацію підприємств.

Загалом за даними Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [6] за станом на 01.01.2014 р. зареєстровано 6943 ПАТ та ВАТ, з яких на українських біржах котируються акції 1303 підприємств. Серед цих підприємств, за даними [1; 6] у 2011—2013 рр. здійснювали зовнішньоекономічну діяльність 307 українських акціонерних товариств. Для усіх аналізованих підприємств було опрацьовано дані фінансової та іншої корпоративної звітності за 2011—2013 рр., що дозволило отримати вторинні дані як щодо інтернаціоналізації, так і щодо фінансових результатів діяльності.

Також аналізовані підприємства було згруповано за секціями (розділами) економічної діяльності відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності в Україні, затвердженого Наказом Держспоживстандарту України "Про затвердження Національного класифікатора України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010" від 29.11.2010 р. № 530 [4].

З метою підвищення достовірності результатів дослідження, а також у зв'язку з переважною відсутністю інформації у корпоративних звітах інформації щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємств секцій Н "Транспорт, складське господарство, поштова та ку-

**Таблиця 4. Гіпотези досліджень та метод статистичного аналізування**

Гіпотези дослідження	Метод статистичного аналізування
Гіпотеза 1	t-статистика. Залежні змінні: ROSo, ROAo, ROEo, ROSn, ROAn, ROEn і EV. Змінна для порівняння: час входу
Гіпотеза 2	t-статистика. Залежна змінна: FSTS. Змінна для порівняння: час входу

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 5. Характеристика вибірки дослідження

Код	Секції (розділи) економічної діяльності	Кількість підприємств	
		шт.	%
A	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	8	2,77
B	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	25	8,65
CA	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	41	14,19
CB	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	12	4,15
CC	Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	8	2,77
CD	Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	7	2,42
CE	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	15	5,19
CF	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	5	1,73
CG	Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	18	6,23
CH	Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	35	12,11
CI	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	8	2,77
CJ	Виробництво електричного устаткування	19	6,57
CK	Виробництво машин і устаткування, н.в.і.у.	44	15,22
CL	Виробництво транспортних засобів	20	6,92
CM	Інші види переробної промисловості, ремонт і монтаж машин і устаткування	9	3,11
E	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	7	2,42
G	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	8	2,77
Разом		289	100,00

Примітка: деталізація групування підприємств за окремими розділами економічної діяльності викликана значним масивом спостережень для секції С "Переробна промисловість" (241 підприємство).

Джерело: систематизовано автором.

р'єрська діяльність", К "Фінансова та страхова діяльність", L "Операції з нерухомим майном", МС "Інша професійна, наукова та технічна діяльність" та N "Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування", а також специфікою їхньої продукції і маркетингової діяльності, було прийнято рішення про відкидання даних спостережень із вибірки дослідження.

Таким чином, остаточно вибірка дослідження становить 289 підприємств, які були згруповані згідно з [4] та на основі класифікацій наведених у [4] за видами економічної діяльності у розрізі секцій (розділів) економіки (табл. 5).

Структуру вибірки за рівнем інтернаціоналізації підприємств на основі показника FSTS наведено в таблиці 6.

Для аналізованих підприємств було визначено такі характеристики часу входу на закордонні ринки відповідно до шкали: пізній вхід (не раніше ніж через чотири роки діяльності з моменту створення підприємства) — 1 бал; ранній вхід (до чотирьох років діяльності з моменту створення підприємства) — 2 бали.

Перевірка гіпотези 1 ставить за мету визначення, за рахунок яких часу входу на закордонні ринки — раннього входу чи пізнього входу — підприємства досягають вищих фінансових результатів. За допомогою програми Excel, яка входить до офісного пакету Microsoft Office, виявлено, що зі 126 спостережень у 59,52% (75 спостереження) гіпотеза 1 підтверджується, а у 40,48% (51 спостереження) гіпотеза 1 не підтверджується. Підсумкові результати перевірки гіпотези 1 (за 6-ма видами фінансових результатів та 1 ринковим фінансовим показником) у розрізі 17-ти секцій (розділів) економічної діяльності та для усієї вибірки наведено у таблиці 7.

За підсумками табл. 7 можна зробити висновок з високою достовірністю ( $p = 0,95$ ), що однозначного підтвердження гіпотези 1 не виявлено. Так, гіпотеза 1 підтверджена для 55,56% спостережень за показником ROSo. Тобто підприємства, які застосовують заходи раннього входу на закордонні ринки, у 55,56% випадків досягають вищого рівня рентабельності реалізації продукції за операційним прибутком, а підприємства, які застосовують заходи пізнього входу на закордонні ринки, досягають нижчого рівня рентабельності реалізації продукції за операційним прибутком. Підтвердження гіпотези 1 (для 61,11% спостережень) отримано за показником ROSn.

Найвищий рівень підтвердження гіпотези 1 (для 77,78% спостережень) отримано за показником ROAo. Тобто підприємства, які застосовують заходи раннього входу на закордонні ринки, у 77,78% випадків досягають вищого рівня рентабельності активів за операційним прибутком, а підприємства, які застосовують заходи пізнього входу на закордонні ринки, досягають нижчого рівня рентабельності активів за операційним прибутком. Абсолютна рівнозначність щодо перевірки гіпотези 1 відбулась за показником ROAn. Тобто половина підприємств, які застосовують ранній вхід на закордонні ринки, досягає вищого рівня рентабельності активів за чистим прибутком, а інша половина, застосовуючи пізній вхід на закордонні ринки, досягає нижчого рівня рентабельності активів за чистим прибутком.

Не підтверджується гіпотеза 1 за показником ROЕo. Тобто підприємства, які застосовують ранній вхід на закордонні ринки, лише у 38,89% випадків досягають вищого рівня рентабельності власного капіталу за операційним прибутком, а підприємства, які застосовують

Таблиця 6. Укрупнена структура вибірки дослідження за рівнем інтернаціоналізації

№ з/п	Рівень інтернаціоналізації за FSTS	Рівень інтернаціоналізації за шкалою	Кількість спостережень	% у загальній вибірці
1	0%<FSTS≤33,3%	низький	403	46,48
2	33,3%<FSTS≤66,6%	середній	271	31,26
3	66,6%<FSTS≤100%	високий	193	22,26
Обсяг вибірки (кількість спостережень)			867	100,00

Джерело: систематизовано автором.

Таблиця 7. Підсумкові результати перевірки гіпотези 1

Секція (розділ)	Показники фінансових результатів						
	ROSo	ROAo	ROEo	ROSn	ROAn	ROEn	EV
A	+	+	+	+	+	+	+
B	+	+	-	+	+	+	+
CA	-	+	+	+	-	-	+
CB	+	+	+	+	+	+	+
CC	-	+	-	-	-	-	+
CD	+	+	+	+	+	+	+
CE	+	+	-	+	+	-	+
CF	-	+	-	-	-	-	+
CG	-	-	-	+	+	+	+
CH	+	-	-	+	+	+	+
CI	+	+	+	-	-	-	+
CJ	-	+	+	-	-	-	+
CK	+	-	-	-	-	-	+
CL	+	+	+	-	-	-	+
CM	+	+	-	+	+	-	+
E	-	-	-	-	-	-	-
G	-	+	-	+	+	-	+
Для усієї вибірки	-	+	-	+	-	+	+
% підтверженої гіпотези	55,56	77,78	38,89	61,11	50,00	38,89	94,44

Примітка: гіпотезу підтверджено (+) / гіпотезу не підтверджено (-).  
Джерело: сформовано автором.

пізній вхід на закордонні ринки, досягають нижчого рівня рентабельності власного капіталу за операційним прибутком. Не підтверджується гіпотеза 1 і за показником ROEn (вона підтверджена лише для 38,89% випадків).

Натомість практично абсолютне підтвердження гіпотези 1 (для 94,44% спостережень) отримано за показником EV. Тобто підприємства, які застосовують заходи раннього входу на закордонні ринки, у 94,44% випадків досягають вищого рівня доданої вартості, а підприємства, які застосовують заходи пізнього входу на закордонні ринки, досягають нижчого її рівня.

Таким чином, у дослідженні шляхом перевірки гіпотези 1 не виявлено переконливої переваги впливу раннього входу на закордонні ринки порівняно із заходами пізнього входу на закордонні ринки на фінансові результати діяльності підприємства. Однак для більшості підприємств вибірки дана гіпотеза є справедливою, а найвищий рівень впливу ранній вхід на закордонні ринки має на показник доданої вартості підприємства.

Варто також відзначити, що для підприємств розділів CB та CD, а також підприємств секції A гіпотеза 1 підтверджується повністю. Усі підприємства секції E застосували заходи пізнього входу на закордонні ринки, тому взаємозв'язку між заходами раннього входу та фінансовими результатами діяльності немає, адже такі заходи не застосовувались. Тому під час формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації цих

підприємств необхідно враховувати особливості впливу часу входу на закордонні ринки на фінансові результати діяльності.

Перевірка гіпотези 2 ставить за мету визначення, за рахунок якого часу входу на закордонні ринки — раннього чи пізнього входу — підприємства досягають вищого рівня інтернаціоналізації. Перевірка гіпотези 2 також виконана із застосуванням методу t-статистики. За допомогою програми Excel, яка входить до офісного пакету Microsoft Office, виявлено, що з 18 спостережень у 94,44% (17 спостережень) гіпотеза 2 підтверджується, а у 5,56% (1 спостереження) гіпотеза 2 не підтверджується. Підсумкові результати перевірки гіпотези 2 у розрізі 17-ти секцій (розділів) економічної діяльності та для усієї вибірки наведено у таблиці 8.

Таким чином, підприємства, які застосовують ранній вхід на закордонні ринки, у 94,44% випадків досягають вищого рівня інтернаціоналізації, а підприємства, які застосовують пізній вхід на закордонні ринки, досягають нижчого рівня інтернаціоналізації.

## ВИСНОВКИ

У дослідженні виявлено вплив часу входу на закордонні ринки на фінансові результати діяльності і рівень інтернаціоналізації підприємств. Так, на основі перевірки гіпотези 1 виявлено, що переконливої переваги впливу раннього входу на закордонні ринки порівняно із пізнім входом на закордонні ринки на фінансові результати діяльності підприємства немає. Однак для більшості підприємств вибірки дана гіпотеза є справедливою.

Таблиця 8. Підсумкові результати перевірки гіпотези 2

Секція (розділ)	Гіпотезу 2 підтверджено (+) / гіпотезу 2 не підтверджено (-)	Секція (розділ)	Гіпотезу 2 підтверджено (+) / гіпотезу 2 не підтверджено (-)
A	+	CH	+
B	+	CI	+
CA	+	CJ	+
CB	+	CK	+
CC	+	CL	+
CD	+	CM	+
CE	+	E	-
CF	+	G	+
CG	+	Для усієї вибірки	+

Джерело: сформовано автором.



ливою, а найвищий рівень впливу ранній вхід на закордонні ринки має на показник доданої вартості підприємства. Крім того, для підприємств розділів СВ та CD, а також підприємств секції А гіпотеза 1 підтверджується повністю. Натомість, час входу на закордонні ринки чинить практично абсолютний вплив на рівень інтернаціоналізації підприємств, адже на основі перевірки гіпотези 2 виявлено, що у 94,44% спостережень ранній вхід на закордонні ринки забезпечує досягнення вищого рівня інтернаціоналізації.

Таким чином, важливим елементом формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації є заходи закордонної експансії в частині визначення часу входу на закордонні ринки. Адже підприємства, які застосовують заходи раннього входу на закордонні ринки, досягають, переважно, вищих фінансових результатів діяльності, а також забезпечують досягнення вищого рівня інтернаціоналізації.

У подальших дослідженнях доцільно зосередити увагу на способах входу українських підприємств на закордонні ринки: їхніх особливостях, можливостях застосування, впливі на фінансові результати діяльності та рівень інтернаціоналізації тощо.

## Література:

1. База даних українських експортерів. Офіційний сайт Міністерство економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <[http://www.ukr-export.gov.ua/ukr/baza\\_ukr\\_export/?industry=0&text=%EB%FC%E2%EE%E2](http://www.ukr-export.gov.ua/ukr/baza_ukr_export/?industry=0&text=%EB%FC%E2%EE%E2)>
2. Джадан І.М. Підходи до трактування сутності міжнародної стратегії маркетингу промислового підприємства / І.М. Джадан // Технологический аудит и резервы производства. — 2014. — № 6 (2). — С. 7—12.
3. Економіко-математичне моделювання: навч. посіб. / Р.В. Фещур [та ін.]; за ред. Р.В. Фещура. — Львів: Бухгалтерський центр "Ажур", 2010. — 340 с.
4. Наказ Держспоживстандарту України "Про затвердження Національного класифікатора України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010" № 530 від 29.11.2010 року
5. Міклова В. П. Стратегія подолання бар'єрів входу на ринок [Текст]: монографія / В.П. Міклова, О.В. Гаврилець; Ужгород. нац. ун-т, Мукач. держ. ун-т. — Ужгород: Карпати, 2009. — 224 с.
6. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <<http://smida.gov.ua/>>
7. Тютюнникова С.В. Теоретичні основи формування маркетингової стратегії вітчизняних підприємств у разі виходу на зовнішній ринок / С.В. Тютюнникова, О.В. Кот, Р.В. Левін // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. — 2010. — Вип. 2. — С. 393—399.
8. Шталь Т.В. Маркетингова стратегія проникнення підприємства ресторанного господарства в суміжні сфери діяльності / Т.В. Шталь // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. — 2011. — Вип. 1. — С. 608—617.
9. Aspelund A. Small international firms: typology, performance and implications / A. Aspelund, O. Moen // Management International Review. — 2005. — Vol. 45, Issue 3. — P. 37—57.
10. Hashai N. Gradually internationalizing "born global" firm: an oxymoron? / N. Hashai, T. Almor // International business review. — 2004. — Vol. 13, Issue 4. — P. 465—483.
11. Ilchuk P. Evaluation the effectiveness of enterprise internationalization / P. Ilchuk, I. Blagun // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. — 2014. — № 9—10. — P. 272—275.
12. Knight G.A. A taxonomy of born global firms / G.A. Knight, S.T. Cavusgil // Management international review. — 2005. — Vol. 43, Issue. 3. — P. 15—35.

13. Lester D.I. Organizational life cycle and performance among SME's: generic strategies for high and low performers / D.I. Lester, J.A. Parnell, W. Grandall, M. Menefee // Journal of commerce and management. — 2008. — Vol. 14, Issue 4. — P. 331—330.

14. Rennie W. M. Global competitiveness: born global / W. M. Rennie // The McKinsey quarterly. — 1993. — Issue 4. — P. 45—52.

15. Tuppura A. Linking knowledge, entry timing and internationalization strategy / A. Tuppura, S. Saarenketo, K. Puumalainen, A. Jantunen, K. Kylaheiko // International Business Review. — 2008. — Vol. 17, Iss. 4. — P. 473—487.

## References:

1. Database of Ukrainian exporters. The official site of Ministry of economic development and trade of Ukraine (2015), available at: [http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/baza\\_ukr\\_export/?industry=0&text=%EB%FC%E2%EE%E2](http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/baza_ukr_export/?industry=0&text=%EB%FC%E2%EE%E2) (Accessed in January 2015).
2. Dzhadan, I. M. (2014), "Approaches to interpretation of the essence of international marketing strategies for industrial enterprises", Tekhnolohycheskyj audyt y rezervy proyzvodstva, vol. 6 (2), pp. 7—12.
3. Feschur, R. V. [et al.] (2010), Ekonomiko-matematychne modeliuвання [Economic modeling], Bukhhalter's'kyj tsentr "Azhur", L'viv, Ukraine.
4. Derzhspozhyvstandart Ukrainy of Ukraine (2012), Decree "On approval of the National classifier of Ukraine. Classification of economic activities DK 009: 2010" available at: <http://ukrstat.org/uk/work/klass200n.htm> (Accessed 09 February 2015).
5. Miklovda, V. P. and Havrylets, A. V. (2009), Stratehiia podolannia bar'ieriv vkhodu na rynek [Strategy to overcome the barriers to entry], Carpathians, Uzhgorod, Ukraine.
6. The official site of Agency of Ukraine's stock market infrastructure (2015), available at: <http://smida.gov.ua> (Accessed in January 2015).
7. Tiutiunnykova, S. V. Kot, O. V. and Levin, R. V. (2010), "Theoretical foundations of marketing strategy of domestic enterprises when entering foreign markets", Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh, vol. 2, pp. 393—399.
8. Shtal', T. V. (2011), "The marketing strategy of the enterprise penetration restaurants in adjacent areas of activity", Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh, vol. 1, pp. 608—617.
9. Aspelund, A. and Moen, O. (2005), "Small international firms: typology, performance and implications" Management International Review, vol. 45, iss. 3, pp. 37—57.
10. Hashai, N. and Almor, T. (2004), "Gradually internationalizing "born global" firm: an oxymoron?", International business review, vol. 13, iss. 4, pp. 465—483.
11. Ilchuk, P. and Blagun, I. (2014), "Evaluation the effectiveness of enterprise internationalization", Austrian Journal of Humanities and Social Sciences, vol. 9—10, pp. 272—275.
12. Knight, G. A. and Cavusgil, S. T. (2005), "A taxonomy of born global firms", Management international review, vol. 43, iss. 3, pp. 15—35.
13. Lester, D. I. Parnell, J. A. Grandall, W. and Menefee M. (2008), "Organizational life cycle and performance among SME's: generic strategies for high and low performers", Journal of commerce and management, vol. 14, Iss. 4, pp. 331—330.
14. Rennie, W. M. (1993), "Global competitiveness: born global", The McKinsey quarterly, vol. 4, pp. 45—52.
15. Tuppura, A. [et al.] (2008), "Linking knowledge, entry timing and internationalization strategy", International Business Review, vol. 17, iss. 4, pp. 473—487.

Стаття надійшла до редакції 09.02.2015 р.

*Н. М. Махначова,  
к. е. н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування,  
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця*

## РЕФОРМУВАННЯ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД

*N. Makhnachova,  
Candidate of Economic Sciences, Associated Professor of department of management and administration,  
Vinnitsya Trade and Economic Institute KNTEU, Vinnitsya*

### REFORMATION OF MUNICIPAL PUBLIC POWER IN UKRAINE: CONCEPTUAL ASPECT

*У статті проведено теоретичне дослідження формування і розвитку інституту місцевого самоврядування в Україні, а також національних теорій розвитку місцевого самоврядування. Визначено систему та повноваження органів місцевого самоврядування. Проаналізовано основні аспекти концепції реформування муніципальної публічної влади та змін до Конституції України. Запропоновано зміни до податкового законодавства України щодо децентралізації влади. З'ясовано особливості організації муніципальної публічної влади в Україні та роль місцевого самоврядування в ході проведення реформи публічної влади в Україні.*

*The article presents the theoretical study of the formation and development of local government institution in Ukraine, as well as national theories of local government development. The system and powers of local government are determined. The basic concept aspects of reforming the municipal public authority and changes to the Constitution of Ukraine are analyzed. Some changes in tax legislation of Ukraine regarding power decentralization are proposed. The features of municipal public authority organization and the role of local government during the reforming of public authority in Ukraine were found.*

*Ключові слова: муніципальна реформа, муніципальна публічна влада, місцеве самоврядування, децентралізація влади.*

*Key words: municipal reform, municipal public power, local government, decentralization of power.*

"Повага припускає визнання права іншого думати інакше"  
Іцхак Адісес

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В Україні муніципальне управління має багатовікову історію. На сучасному етапі розвитку інститут місцевого самоврядування знову відроджується, адже від того, як здійснюється місцеве самоврядування, залежить рівень життя народу. Третій Президент США Т. Джеферсон називав місцеве самоврядування "республікою в мініатюрі", а французький історик О. Токвіль визначав місцеве самоврядування "як інститут, в якому криється сила вільних націй" [1, с. 133].

Відповідно до Конституції України в Україні діє система місцевого самоврядування, ратифіковано Європейську хартію місцевого самоврядування, прийнято ряд базових нормативно-правових актів, які створюють правові та фінансові основи діяльності органів місцевого самоврядування. Однак місцеве самоврядування сьогодні не задовольняє потреб суспільства. Функціонування органів місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню органами місцевого самоврядування високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях.

Починаючи з 1991 р. чисельність сільського населення зменшилася на 2,5 млн осіб, а кількість сільських населених пунктів — на 348 одиниць. Разом з тим кількість сільських

рад збільшилася на 1067 одиниць. Дотаційність 5419 бюджетів місцевого самоврядування становить понад 70%, 483 територіальні громади на 90% утримуються за рахунок державного бюджету.

Здійснення постійної фінансової підтримки через районні бюджети малочисельних територіальних громад з використанням системи дотацій вирівнювання є обтяжливим для державного бюджету та стримує розвиток малих міст і великих селищ. Все вищезазначене надає актуальності предмету дослідження для майбутніх менеджерів-управлінців.

Метою цієї статті є з'ясування особливостей організації муніципальної публічної влади в Україні та ролі місцевого самоврядування в ході проведення реформи публічної влади в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто наголосити, що відносини у сфері муніципального публічного управління стали предметом дослідження багатьох інститутів та науковців в юриспруденції та управлінні. Так, теоретичні та методологічні основи становлення публічних відносин в Україні досліджено в працях В.Б. Авер'янова, В.Д. Бакуменка, О.Ю. Оболенського [2, с. 3], І.А. Чикаренка, Ю.П. Шарова [3, с. 295]. Модель публічної влади на регіональному рівні досконало висвітлює С. Саханенко. Нову систему розподілу влад в Україні пропонує один із авторів Конституції України доктор юридичних наук В.В. Костицький. Аспекти успішного проведення реформ в Україні розкриває соціолог Ю.П. Сурмін [4, с. 11].

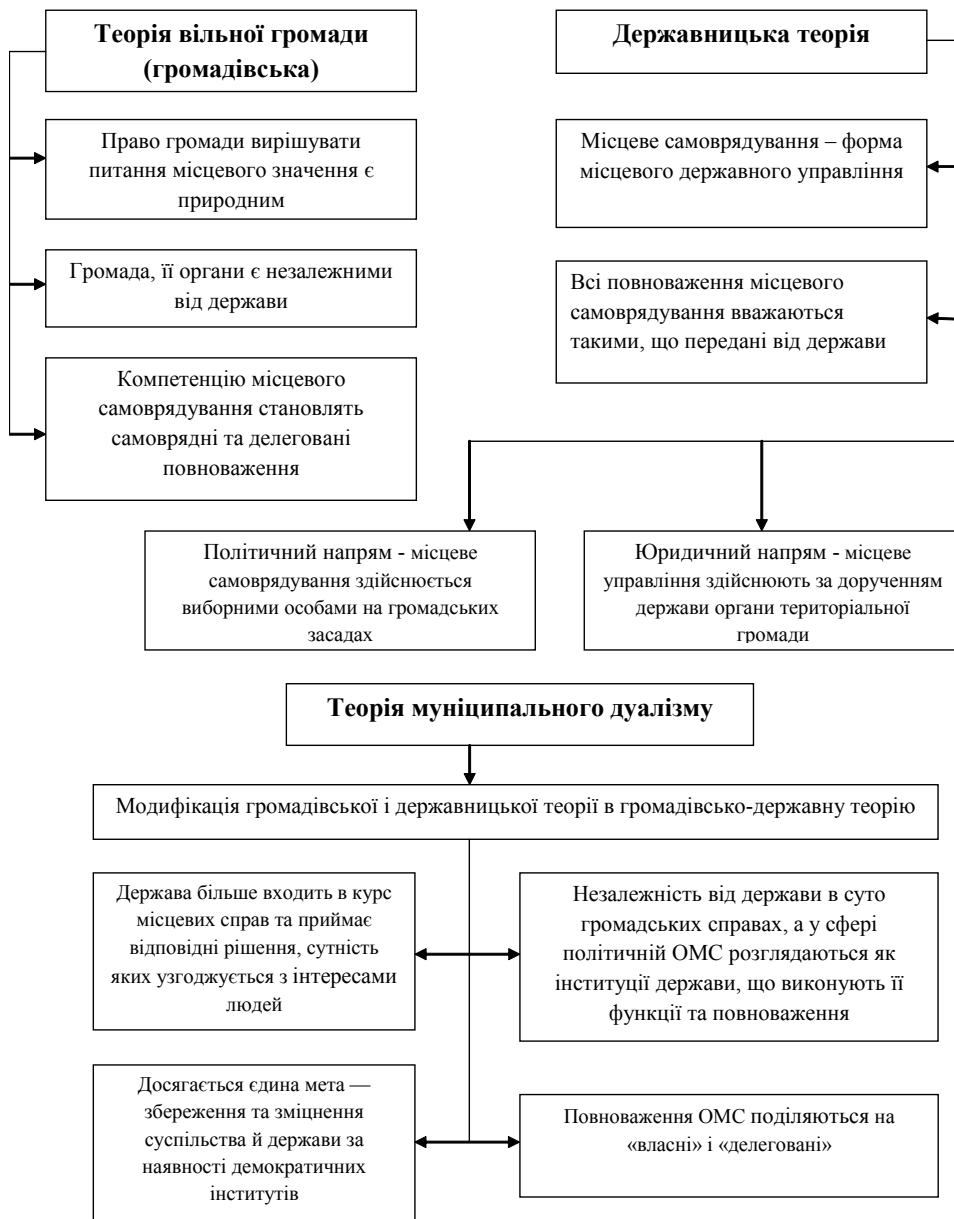


Рис. 1. Теорії місцевого самоврядування

Огляд останніх публікацій вказує на значний інтерес та високі запити суспільства, щодо ефективного формування муніципальної влади та введення в дію Концепції реформи місцевого самоврядування та змін до Конституції України, запропонованої В.Б. Гройсманом, а тому тема публікації є актуальною.

Основні результати досліджень. Як ми вже визначили, однією з важливих ознак побудови демократичної держави є розвиток місцевого самоврядування. У кожній державі незалежно від особливостей її адміністративно-територіального устрою, форми правління, історичних, національних та інших особливостей місцевого самоврядування має специфічну форму і назву. В інших країнах використовуються такі терміни для позначення місцевого самоврядування: "муніципальне управління", "місцева автономія", "територіальна децентралізація" та ін. В основі місцевого самоврядування кожної держави світу лежать національні теорії місцевого самоврядування. Теоретичні основи вчення про місцеве самоврядування були закладені ще в кінці XVIII — першій половині XIX ст. представниками французької, бельгійської та німецької юридичних шкіл. Найбільше розповсюдження в світі отримала громадівська теорія, прийнята більшістю країн Європи, державницька теорія, започаткована в Магдебурзькому праві, та теорія муніципального дуалізму (рис. 1).

Варто зазначити, що поняття публічної та державної служби та служби в органах місцевого самоврядування не є тотожними. Українськими вченими (В. Авер'янов, В. Ба-

куменко) публічна служба розглядається як професійна, політично нейтральна цивільна служба в органах державної влади та органах місцевого самоврядування. Аналіз зарубіжної літератури доводить, що поняття публічної служби є більш широким, оскільки включає в себе державну службу, службу в органах місцевого самоврядування та службу в публічних установах.

У відповідності до ст. 140 Конституції України місцеве самоврядування є правом територіальної громади — жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста — самостійно вирішувати питання місцевого значення у межах Конституції і законів України.

Сутність місцевого самоврядування полягає у гарантованому державою праві територіальної громади, громадян і їх органів в інтересах населення вирішувати в межах чинного законодавства і під власну відповідальність значну частину місцевих питань.

Зміст місцевого самоврядування визначають його принципи — основні положення організації і здійснення місцевого самоврядування.

Принцип народовладдя передбачає, що територіальні громади, у відповідності до Конституції і законів України, здійснюють свою владу на місцях безпосередньо (місцеві референдуми, вибори, загальні збори громадян, місцеві ініціативи) і через представницькі органи (міські ради, сільських, селищних, міських голів).

Принцип законності передбачає, що місцеве самоврядування базується на положеннях Конституції і законах України, а також підзаконних і нормативно-правових актах.

Принцип гласності полягає у тому, що всі суб'єкти місцевого самоврядування здійснюють свої повноваження відкрито, публічно, їх діяльність висвітлюється місцевими ЗМІ.

Принцип колегіальності віддзеркалюється у організаційно-правових нормах діяльності органів місцевого самоврядування (ради).

Принцип поєднання місцевих і державних інтересів віддзеркалюється у співробітництві з органами державної влади, передачі їм частини повноважень.

Принцип виборності передбачає, що депутати місцевих рад, а також сільські, селищні і міські голови є виборними.

Принцип правової, організаційної і матеріально-фінансової самостійності в межах повноважень. Правова автономія означає, що органи місцевого самоврядування наділені власними, властивими тільки їм повноваженнями, які закріплені Конституцією і діючим законодавством України. В межах цих повноважень органи місцевого самоврядування мають повну свободу дій. Організаційна автономія органів місцевого самоврядування (ОМС) проявляється в їх можливості самостійно визначати і будувати свою внутрішню структуру, з тим щоб вона відповідала місцевим умовам і забезпечувала ефективне управління. Діючи у межах закону, ОМС не підпорядковуються іншим органам. Контроль за ними здійснюється лише з метою забезпечення законності їх дій. Матеріальна і фінансова автономія органів місцевого самоврядування проявляється у їх праві володіти і розпоряджатися грошима і майном для реалізації своїх повноважень.

Принцип підпорядкованості і відповідальності перед територіальними громадами їх органів і посадових осіб пе-



**Рис. 2. Система місцевого самоврядування**

редбає, що їх діяльність підлягає суспільному контролю з боку територіальних громад, наприклад, у формі суспільних слухань, зустрічей з депутатами рад і посадовими особами органів місцевого самоврядування.

Принцип державної підтримки і гарантії місцевого самоврядування держава бере участь у формуванні бюджетів місцевого самоврядування, фінансово підтримує. Держава гарантує судовий захист прав і законних інтересів місцевого самоврядування.

Важливою ознакою місцевого самоврядування є його системний характер. Місцеве самоврядування, зазначається в Конституції України, здійснюється територіальною громадою в порядку, встановленому законом, як безпосередньо, так і через органи місцевого самоврядування: сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи. Органами місцевого самоврядування, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ та міст, є районні та обласні ради. Сільські, селищні, міські ради можуть дозволити за ініціативою жителів створювати будинкові, вуличні, квартальні органи самоорганізації населення, наділяти їх частиною власної компетенції, фінансів, майна (ст. 140 Конституції України) (рис. 2).

Територіальна громада, відповідно до частин 1, 3 ст. 140 Конституції України, а також ч. 1 ст. 6 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" є первинним суб'єктом місцевого самоврядування, основним носієм його функцій і повноважень, тобто найбільш повноважним елементом системи місцевого самоврядування. Територіальні громади сусідніх сіл можуть об'єднуватися в одну територіальну громаду, створювати єдині органи місцевого самоврядування і обирати єдиного сільського голову.

Сільська, селищна, міська рада є органом місцевого самоврядування, який представляє відповідну територіальну громаду та здійснює від її імені та в її інтересах функції та повноваження місцевого самоврядування (ч. 1 ст. 10 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні").

Виконавчі органи (виконавчий комітет, відділи й управління та інші виконавчі органи галузевої та функціональної компетенції) сільських, селищних, міських рад створюються вказаними радами та є їм підконтрольними та

підзвітними (частини 1, 2 ст. 11 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні").

Очолює виконавчий орган ради та головує на її засіданнях сільський, селищний, міський голова — посадова особа, яка обирається відповідною територіальною громадою та є підзвітною, підконтрольною і відповідальною перед нею, а також відповідальною перед відповідною радою (ч. 2 ст. 141 Конституції України, статті 12, 42 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні"). Сільський, селищний, міський голова має особливий правовий статус у системі місцевого самоврядування села, селища, міста. Чинний Закон про місцеве самоврядування визначає сільського, селищного, міського голову як головну посадову особу самої територіальної громади.

Суттєвою особливістю місцевого самоврядування є те, що в його системі не діє принцип поділу влади, властивий механізму держави. Натомість існує єдність представницьких і виконавчих органів місцевого самоврядування.

Однією з характерних особливостей системи місцевого самоврядування, здійснюваного на рівні територіальних громад сіл, селищ, міст, є те, що вона представлена як на регіональному рівні, в особі районних, обласних рад — органів місцевого самоврядування, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст, так і на мікрорівні (будинків, вулиць, кварталів, мікрорайонів), в особі так званих органів самоорганізації населення — будинкових, вуличних, квартальних комітетів, комітетів мікрорайонів. Однак, наголосимо, що між сільською, міською, районною або обласною радою немає чіткої ієрархії (як в системі виконавчої влади), кожна рада підзвітна своїй територіальній громаді та відповідальна перед нею.

Голова Верховної Ради України Гройсман В.Б. (в минулому Віце-прем'єр-міністр України — Міністр регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України) неодноразово зазначав, що реформування публічної муніципальної влади ґрунтується на положеннях Європейської хартії місцевого самоврядування, до якої Україна приєдналася 1997 року. Сутність цього документа, за яким уже протягом кількох десятиліть розвивається місцеве самоврядування об'єднаної Європи, полягає в тому, що воно утверджується як окрема ланка місцевої влади, і є цілком самостійним і відокремленим від держави, незалежним від тріади основних влад. Крім того, місцеве самоврядування є основним проявом розбудови громадянського суспільства від рівня окремих громадян і малих груп до самоврядних спільнот багатомільйонних мегаполісів, тому принциповою основою побудови будь-якої держави на Європейському континенті є розбудова місцевих громад, які об'єднуються у ширші муніципальні структури [3, с. 83]. Наступним етапом об'єднання є створення європейських регіонів, які перебувають між собою у горизонтальній взаємодії. Тому не випадково наголос у концепції припадає на Хартію.

Відомий соціолог Ю.П. Сурмін наголошує, що для успішного проведення реформи необхідно здійснити чотири речі:

- 1) створити концепцію реформи — для ознайомлення суспільства та позитивного її сприйняття, бо навіть найкраща реформа не запрацює, якщо суспільство буде чинити супротив;
- 2) розробити стратегію — цілі, задачі, яким чином це зробити;
- 3) розробити програму — дії, терміни, виконавці, очікуваний результат по кожному з питань;
- 4) прийняти закон — легітимізація процесу реформування [4, с. 11].

Також для проведення реформ потрібна інтелектуальна основа (потенціал), тому, можливо, сьогодні українське суспільство ще не готове до реформ, однак високий прояв патріотизму і рішучості, безперечно, показує необхідність радикальних реформ уже зараз. Потрібно активно навчати майбутніх управлінців, залучати їх до обміну досвідом, щоб у нас в країні не відбулась підміна поняття, бо на сьогоднішній день у нас свідомий громадянин — це людина у вишиванці (і це добре, але), а не людина, яка знає закони, дотримується їх і готова приймати участь

та брати на себе відповідальність в управлінні державою чи окремою територіальною одиницею. Сьогоднішнє професійне зростання, підвищення кваліфікації державних службовців і службовців місцевого самоврядування потребує значної корекції і уваги, бо не відповідає вимогам часу, а проводиться лише формально, тому орієнтири потрібно терміново змінювати.

Так, основні зміни, закладені в пропонованій Міністерством регіональної політики концепції реформи муніципальної публічної влади та змін до Конституції України, передбачають:

- запровадження трьохрівневої системи адміністративно-територіального устрою України — регіон, район, громада з повсюдністю місцевого самоврядування;

- передачу функцій виконавчої влади від місцевих адміністрацій виконавчим органам рад відповідного рівня;

- розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування за принципом субсидіарності і наділення саме громад максимально широким колом повноважень;

- чітке забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування необхідними фінансовими ресурсами, в тому числі через їх участь у загальнодержавних податках;

- ліквідація державних адміністрацій і створення державних представництв з контрольно-наглядовими і координаційними, а не виконавчими функціями.

Загалом, зміни стосуються розділів IX (Адміністративно-територіальний устрій) і XI (Місцеве самоврядування), які викладені в новій редакції. Пропонуються деякі зміни в розділі IV (Верховна Рада), V (Президент України), VI (Кабінет Міністрів. Інші органи виконавчої влади). Наприклад, вилучено, що "органи місцевого самоврядування з питань здійснення ними повноважень органів виконавчої влади підконтрольні відповідним органам виконавчої влади". Тепер ОМС відповідальні тільки перед законом (ст. 144 — "Рішення органів місцевого самоврядування з мотивів їх невідповідності Конституції і законам України в порядку і строки, визначені законом, зупиняються головами відповідних державних представництв з одночасним зверненням до суду") [3].

У статті 119 (розділ VI) визначені повноваження голів районних та обласних державних представництв. Всього передбачено чотири сфери повноважень, серед яких — нагляд за відповідністю актів органів місцевого самоврядування Конституції та законам України, координація роботи територіальних і центральних органів виконавчої влади та координація роботи усіх органів влади на місцях в умовах надзвичайного та воєнного стану [3].

Передбачено, що "рішення голів державних представництв, що суперечать Конституції та законам України, можуть бути відповідно до закону скасовані Кабінетом Міністрів України".

У пропонованій Концепції реформи згадується головний європейський принцип місцевого самоврядування — принцип субсидіарності. З цього приводу слід зазначити, що місцевий бюджет за чинним законодавством на 90 % формується з прибуткового податку, він мізерний, а це основа життя території, тому для забезпечення мінімального рівня життя надається субсидія (громадянам) або субвенція (організаціям). Скажімо, є три населених пункти: один має два заводи, другий — невеличку фабрику, третій — депресивний, завод не працює, робочих місць мало. В результаті 1 село отримує податку 100 грн., 2 — 60 грн., а 3 — 20 грн. Мінімальний рівень життя встановлений державою на рівні 80 грн. У такому випадку використовується принцип субсидіарності: 1 селу залишають 100 грн, бо якщо в нього забрати 20 (як було раніше), то де ж тоді мотивація?; 2 селу з Держбюджету надається субвенція чи субсидія на 20 грн., 3 селу — на 60 грн.

## ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Отже, проблема глибокого впровадження бюджетної субсидіарності в Україні залишається актуальною, оскільки регіони-донори за багатьма показниками людського розвитку поступають регіонам, що субсидуються. Цілком припустимим і навіть необхідним був би такий перерозподіл бюджетів, який дозволив би регіонам, які можуть це зробити за рахунок власної економічної бази, самостійно вирішити свої головні проблеми. Зазначене свідчить, що забез-

печення рівності регіонів за станом людського розвитку можна вважати критерієм впровадження принципу субсидіарності у бюджетній сфері. Можемо зауважити, що з прийняттям Державного бюджету України на 2015 рік та прийнятими змінами до Податкового кодексу України, процес змін розпочався.

Таким чином, на основі проаналізованих матеріалів можемо зробити висновки, що реформування органів місцевої публічної влади сприятиме:

- створенню сприятливих правових умов для максимально широкого залучення населення до прийняття управлінських рішень, а також розвитку форм прямого народовладдя;

- формуванню ефективної територіальної системи органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць;

- утворенню об'єднаних територіальних громад, спроможних самостійно вирішувати питання місцевого значення;

- соціально-економічному розвитку територіальних громад і регіонів;

- стимулюванню економічного розвитку територій у результаті удосконалення механізмів впливу органів місцевого самоврядування на визначення пріоритетів місцевого економічного розвитку.

## Література:

1. Лисогор В.М. Історико-правовий аналіз діяльності органів місцевого самоврядування з реалізації прав і свобод / В.М. Лисогор, Н.М. Махначова // Підприємство, господарство і право. — 2009. — № 8. — С. 133—136.

2. Оболенський О.Ю. Публічне управління: цивілізаційний тренд, наукова теорія і напрям освіти / О.Ю. Оболенський // Публічне управління: шляхи розвитку: матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю. — К.: НАДУ, 2014. — Т. 1. — С. 3—10.

3. Шаров Ю.П. Європейські стандарти публічного управління: проекція на муніципальний рівень / Ю.П. Шаров, І.А. Чикаренко // Державне управління та місцеве самоврядування. — 2010. — № 1 (4). — С. 295—304.

4. Сурмін Ю.П. Проблеми та напрями змін державного управління в Україні в сучасних умовах / Ю.П. Сурмін // Публічне управління: шляхи розвитку: матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю. — К.: НАДУ, 2014. — Т. 1. — С. 10—13.

5. Махначова Н.М. Реформування муніципальної публічної влади в Україні / Н.М. Махначова // Публічне управління: шляхи розвитку: матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю. — К.: НАДУ, 2014. — Т. 1. — С. 82—85.

## References:

1. Lysohor, V.M. (2009), "Historical and legal analysis activity of local governments with realization of rights and freedoms", *Pidpryemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, vol. 8, pp. 133—136.

2. Obolens'kyj, O.Yu. (2014), "Public management: civilization trend, scientific theory and the direction of education", *Publichne upravlinnia: shliakhy rozvytku [Public administration: ways of developing]*, *Naukovo-praktychna konferentsiia za mizhnarodnoiu uchastiu [Scientific and practical conference with international participation]*, NADU, Kyiv, Ukraine, pp. 3—10.

3. Sharov, Yu.P. (2010), "European standards of public administration: the projection at the municipal level", *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*, vol. 1, no. 4, pp. 295—304.

4. Surmin, Yu.P. (2014), "Problems and directions of changes of government in Ukraine in modern conditions", *Publichne upravlinnia: shliakhy rozvytku [Public administration: ways of developing]*, *Naukovo-praktychna konferentsiia za mizhnarodnoiu uchastiu [Scientific and practical conference with international participation]*, NADU, Kyiv, Ukraine, pp. 10—13.

5. Makhnachova, N.M. (2014), "Reforming municipal public administration in Ukraine", *Publichne upravlinnia: shliakhy rozvytku [Public administration: ways of developing]*, *Naukovo-praktychna konferentsiia za mizhnarodnoiu uchastiu [Scientific and practical conference with international participation]*, NADU, Kyiv, Ukraine, pp. 82—85.

*Стаття надійшла до редакції 09.02.2015 р.*

С. П. Лобов,

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

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ

S. Lobov,

PhD in Economics, Associate professor of the Department of accounting, analysis, auditing and administration  
of the enterprises of a mining and metallurgical complex, SHEI "Kryvyi Rih National University"

### THE THEORETICAL FOUNDATIONS FOR EVALUATING THE LEVEL OF ECONOMIC RISK

*Встановлено природу економічного ризику, запропоновано його класифікацію для умов нестабільної економіки. Проведено критичний аналіз сучасних підходів до оцінки рівня економічного ризику. Досліджено процес аналізу ризику та встановлено його послідовність. Вдосконалено концептуальну схему організації ризик-менеджменту підприємства. Визначено основні етапи кількісної оцінки ризику. Запропоновано підхід до оцінки економічного ефекту заходів зі зниження рівня ризику.*

*The nature of economic risk, proposed his classification for unstable economy. Critical analysis of modern approaches to the assessment of the level of economic risk. The process of risk analysis and set its sequence. Improved conceptual framework of the organization of the risk management of the company. Main stages of the quantitative risk assessment. The approach to assessing the economic effects of measures to reduce the level of risk.*

*Ключові слова: економічний ризик, невизначеність, збитки.*  
*Key words: economic risk, uncertainty, loss.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Будь-який господарюючий суб'єкт в економічній діяльності стикається з ризиком. Одним з важливих засобів зниження ризику є управління в режимі реального часу. В сучасних умовах зазначене управління в більшості випадків здійснюється за допомогою автоматизованих інформаційних систем. Адаже відомо, що інформація — це данні, що знижують невизначеність. Отже, будь-яка інформаційна система знижує невизначеність та, за умови можливості впливу, може знижувати ризик. На нашу думку, в цьому і полягає головний економічний ефект інформаційних систем.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Зупинимось на природі економічного ризику та методах його зменшення, або оптимізації. Поняття ризику у виробничій діяльності існує з часу виникнення і пов'язується із невизначеністю будь-якої дії. Будь-яка діяльність передбачає наявність ризику, оскільки він існує об'єктивно і проявляється як зниження ефективності.

Використання поняття ризику у якості економічної категорії передбачає його вимір, встановлення вірогідності позитивного чи негативного результату будь-якого явища та прийняття рішення із елементом ризику. Помилкою є отождошення ризику і невизначеності. Із ситуацій невизначеності у якості ситуації ризику виділяють такі, у яких здійснення невідомих подій є ймовірним і може бути оцінено. Ситуації, вірогідності яких встановити заздалегідь неможливо або не можна усунути слід відносити до невизначеності. Слід мати на увазі, що ризик — це не лише можливі втрати. Сутність ризику — це не збиток чи шкода, а лише можливість відхилення від мети, для досягнення якої приймалось рішення.

Кількісна оцінка ризику є обов'язковою при економічному обґрунтуванні будь-якої події. Додатково якісна та кількісна оцінка ризику дозволяє дати інтегральну оцінку наслідків реалізації конкретного підприємницького рішення [2, с. 132, 136].

Найбільш доцільною ми вважаємо таку класифікацію ризику для умов нестабільної економіки:

- 1) ризик господарський;
- 2) ризик, пов'язаний із природою людини;
- 3) ризик, пов'язаний із природними факторами.

Ризик є невід'ємною частиною усіх рішень. Поняття господарський ризик включає в себе ризик, що безпосередньо пов'язаний із природними та економічними наслідками інших двох ризиків.

Врахування ризику, що пов'язаний із природними факторами, є дуже важливим для гірничо-збагачувальних комбінатів. На основі аналізу фундаментальних та прикладних наукових праць [1, с. 65—66; 4, с. 45—61; 5, с. 92—112; 8, с. 117—170] узагальнена класифікація ризиків на рівні гірничо-збагачувального підприємства наведена на рисунку 1.

Ризик помилкових дій включає в себе ризик втраченого прибутку та ризик зростання витрат.

В області економічного розвитку підприємства виділяють наступні два основні види ризику [4, с. 45—47]:

- 1) ризик інвестування у виробництво, пов'язаний із модернізацією та заміною обладнання у залежності від попиту на продукцію;

- 2) ризик, пов'язаний зі змінами у масштабах держави, характерний для перехідних економік, оскільки держава централізовано може змінити окремі принципи та положення управління. Чим частіше відбуваються такі зміни, тим більшим стає ризик.

Класифікація ризиків, пов'язаних з інвестуванням, наведена в таблиці 1.

Окрему увагу потрібно звернути на інвестиційні ризики підприємства, в тому числі і ризики, пов'язані з інформатизацією.

#### МЕТА СТАТТІ

Метою статті є критичний аналіз сучасних підходів до оцінки рівня економічного ризику.

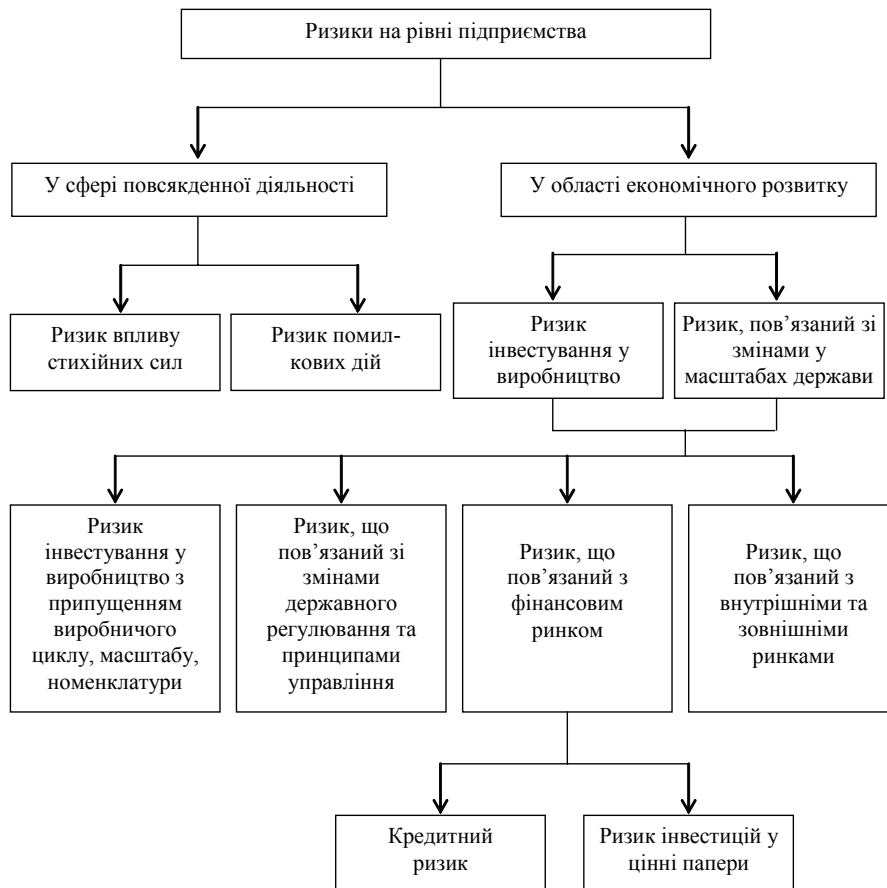


Рис. 1. Класифікація ризиків на рівні підприємства

### ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Аналіз ризику є інструментом в області прийняття рішень — маркетингу, стратегічного управління, розробки фінансових бюджетів, управління виробництвом, оцінки інвестицій тощо.

Для оцінки рівня ризику використовуються різні методи [9, с. 136—137]. Їх вибір залежить від масштабу та складності об'єкту, рівня впливу на нього ризику, наявності необхідних інформаційних матеріалів, математичного забезпечення, фінансових можливостей.

Методи оцінки ризику можна об'єднати у наступні групи: метод розрахунку критичних точок; аналіз чутливості; сценарний підхід; імовірнісний аналіз.

Метод розрахунку критичних точок передбачає розрахунок точки беззбитковості [3, с. 106—107; 7, с. 415]. Сутність полягає у визначенні мінімально допустимих (критичних) рівнів виробництва, за умови якого виробництво залишається беззбитковим. Цей метод використовується у випадку оцінки доцільності інвестування коштів у створення чи модернізацію основних фондів підприємства.

Аналіз чутливості передбачає вимірювання змінного параметра з метою виявлення кінцевого результату [5, с. 134—136]. Таким чином встановлюються найбільш важливі змінні величини. Це дає можливість встановити закономірність результатів у залежності від зміни параметрів.

Сценарний підхід є найпоширенішим методом урахування фактора невизначеності і допускає зміну декількох параметрів.

Статистичні методи засновані на використанні складного математичного апарату теорії ймовірностей [6, с. 15]. При цьому невизначеність аналізується з метою оцінки впливу ризику на результати. Найчастіше використовуються процеси імітації.

Процес аналізу ризику, на наш погляд, передбачає наступну послідовність:

- Формування понятійного апарату прогнозної моделі.

- Вибір змінних величин.

- Оцінка розподілу ймовірностей: встановлення області зміни входних параметрів, оцінка функціонального виду розподілу.

- Встановлення функціонального зв'язку між змінними параметрами.

- Імітаційні експерименти.

- Аналіз результатів імітації.

Часто під "ризиком" у бізнесі припускається небезпека втрат ресурсів компанії, недоодержання нею прибутків, поява додаткових, непередбачених витрат тощо. На основі аналізу наукових праць [2, с. 127; 8, с. 112] удосконалена концептуальна схема організації ризик-менеджменту підприємства представлена на рисунку 2.

У відповідності з приведеною схемою ризик-менеджменту припускається поетапне проведення таких заходів:

1. Ідентифікація ризиків.

2. Аналіз і оцінка ризиків.

3. Розробка стратегії і тактики управління ризиками.

4. Розробка і здійснення конкретних процедур управління ризиками.

Головною причиною виникнення ризиків у бізнесі є невизначеність, що породжується в силу:

1. Постійної нестабільності економічних процесів, що важко піддаються реальному прогнозуванню. Це і природні явища, і технічний прогрес, і споживчий попит, і багато чого іншого.

2. Обмеженості і неповноти інформації про економічні процеси, що часто визначається обмеженістю ресурсів (фінансових, тимчасових, технічних і інших) суб'єкта підприємницької діяльності при прийнятті конкретних рішень.

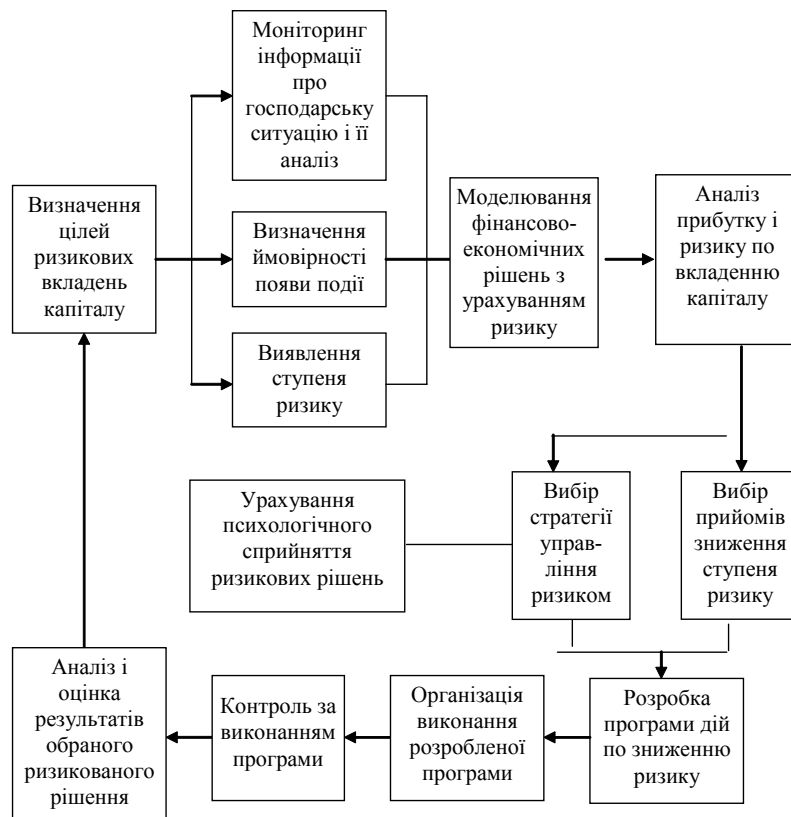
**Таблиця 1. Класифікація інвестиційних виробничих ризиків**

Класифікатор	Вид ризику	Характеристика ризику
Причина виникнення	Підається диверсифікації	Пов'язаний з особливостями здійснення конкретного проекту (доступність сировини, успіх програм маркетингу і т. п.), його можна зменшити правильним вибором варіанту інвестування і розподілом капіталу між різними видами інвестицій, галузями, регіонами, проектами (диверсифікацією)
	Не підається диверсифікації	Визначається зміною макроекономічної ситуації, його не можна знизити за допомогою диверсифікації виробництва
Сфера виникнення	Ризик виробництва (виробничі)	Некваліфікований персонал, помилки в проектуванні і плануванні робіт, погані умови роботи, ненадійність роботи устаткування і ін.
	Ризик постачання	Відсутність сировини і матеріалів необхідної якості, невчасне постачання матеріалів, високі темпи зростання цін на використовувані ресурси порівняно з вартістю готової продукції, збільшення транспортних тарифів і ін.
	Ризик збуту (маркетингові)	Зміна споживчих настроїв, посилення конкуренції, втрата позицій на ринку, невчасний вихід на ринок і так далі
	Ризик інвестиційної діяльності	Характерні для інвестиційної фази. Ризики збільшення вартості робіт, пов'язаних з об'ємом інвестицій, збільшення термінів створення об'єкту інвестицій, проектний конструкторські недоробки, ненадійність підрядників, матеріальний збиток через низьку якість виробничого устаткування, що поставляється, і технології
	Ризик фінансової діяльності	Характерні для інвестиційної і експлуатаційної фаз. Пов'язані з можливістю збільшення вартості позикового фінансування в структурі капіталу, зменшення обсягів позикових засобів, що залучаються, невилплат по своїх боргових зобов'язаннях і банкрутства підприємства внаслідок ухвалення неефективних управлінських рішень
Ймовірність виникнення і ступінь впливу	Катастрофічний	Вплив допустимого ризику може привести до нездобуття очікуваного прибутку, критичного - до втрати розрахункової виручки від реалізації продукції, катастрофічного - до втрати вкладених інвестицій і всього майна
	Критичний	
Ідентифікація ризиків	Допустимий	Можна оцінити з високою мірою вірогідність, наприклад, невиконання робіт до наміченого терміну. Їх можна ідентифікувати в процесі аналізу бухгалтерської і статистичної звітності
	Середній	
	Мінімальний	
Ідентифікація ризиків	Відомий	Можна оцінити з високою мірою вірогідність, наприклад, невиконання робіт до наміченого терміну. Їх можна ідентифікувати в процесі аналізу бухгалтерської і статистичної звітності
	Передбачуваний	Ризики, можливість появи яких диктує досвід. Наприклад, ризик затримки постачань. Їх можна ідентифікувати на основі досвіду експертів
	Непрогнозований	Потенційні, непрогнозовані погрози, вірогідність яких не можна визначити (наприклад, зміни в банківській політиці, політичні ризики тощо)

3. Наявності "організованої" невизначеності, обумовленої прихованням об'єктивної інформації з економічних, політичних і інших причин.

4. Відсутності, нерідко, чітко визначених цілей і критеріїв оцінки діяльності підприємства.

У відповідності з методологією та інструментарієм кількісної оцінки ризику, на нашу думку, методика кількісної оцінки ризику буде включати наступні етапи [4, с. 84—91; 5, с. 146—147, 157, 168; 7, с. 417; 9, с. 137—138].



**Рис. 2. Концептуальна схема організації ризик-менеджменту**



1. Визначення співвідношення максимально можливого обсягу збитків (прибутків) і деякої прийнятої бази. Ризик вимірюється за допомогою коефіцієнта:

$$W_i = \Delta x_i / K_i, i = \overline{1, n} \quad (1)$$

де  $W_i$  — коефіцієнт ризику в  $i$ -му періоді;  
 $\Delta x_i$  — максимально можливий обсяг збитків (прибутків), грн.;

$K_i = x_i + \Delta x_i = x_i$  — базове значення, що встановлюється при показниках реалізації товарної продукції ( $x_i$ ), менших за показники потреби ринку ( $x_i$ ), грн.;

$K_i = x_i = x_i$  — базове значення, що встановлюється при показниках реалізації товарної продукції ( $x_i$ ) більших за показники потреби ринку ( $x_i$ ), грн.

2. Визначення ймовірностей реалізації позитивних результатів підприємницької діяльності:

$$p_i = 1 - \frac{\Delta x_i}{K_i}, i = \overline{1, n}. \quad (2)$$

3. Визначення очікуваного значення (математичного сподівання), що пов'язано з невизначеною ситуацією і є середньозваженим усіх можливих результатів, де ймовірність кожного з них використовується як частота або питома вага відповідного значення. Очікуване значення вимірює результат (ризик), що ми очікуємо в середньому.

Математичним сподіванням дискретної випадкової величини  $X$  називають суму добутоків її можливих значень і відповідних ймовірностей і обчислюють за формулою:

$$m = M(x) = \sum_{i=1}^n x_i p_i \quad (3)$$

4. Обчислення дисперсії випадкової величини  $X$ , що позначають  $\sigma^2(x)$ , яка визначається як математичне сподівання квадрата відхилення випадкової величини  $X$  від математичного сподівання  $M(x)$ . Дисперсія характеризує розсіювання випадкової величини щодо  $M(x)$ .

Для дискретної випадкової величини  $X$

$$\sigma^2(x) = \sum_{i=1}^n (x_i - M(x))^2 p_i \quad (4)$$

Звичайно дисперсію дискретної випадкової величини обчислюють за формулою:

$$\sigma^2(x) = \sum_{i=1}^n (x_i - M(x))^2 / (n - 1) \quad (5)$$

5. Визначення коефіцієнта варіації, тобто співвідношення середньоквадратичних відхилень прибутків і відповідних величини очікуваних прибутків (доходів):

$$K_v = \frac{\sigma(x)}{M(x)} \quad (6)$$

де  $\sigma(x)$  — середньоквадратичне відхилення випадкової величини.

На нашу думку, при оцінці економічного ефекту заходів зі зниження рівня ризику (Ериз) доцільно визначити різницю величин математичного очікування втрат від ризику до та після проведення заходів зі зниження ризику:

$$\text{Ериз} = M_{\text{втр}_0} - M_{\text{втр}_1} = V_0 p_0 - V_1 p_1 \quad (7)$$

де  $M_{\text{втр}_0}$ ,  $M_{\text{втр}_1}$  — величини математичного сподівання втрат від ризику до та після проведення заходів зі зниження ризику, відповідно, грн.;

$V_0$ ,  $V_1$  — величина втрат від ризику до та після проведення заходів зі зниження ризику, відповідно, грн.;

$p_0$ ,  $p_1$  — ймовірності виникнення втрат до та після проведення заходів зі зниження ризику, відповідно, грн.

### ВИСНОВКИ

Отже, поняття ризику у якості економічної категорії передбачає його вимір, встановлення ймовірності позитивного чи негативного результату будь-якого явища та прийняття рішення із елементом ризику.

### Література:

1. Афанасьєв Є.В. Оцінка ризику інтенсифікації розвитку науково-технічного прогресу в умовах гнучкого розвитку промислового підприємства // Регіональні перспективи: Науково-практичний журнал. — 2002. — № 6 (25). — С. 65—68.

2. Афанасьєв Є.В. Система ризик-менеджменту великих монопродуктових підприємств на прикладі гірничо-збагачувального комплексу // Моделювання та інформаційні системи в економіці: Міжвід. наук. зб. — К.: КНЕУ, 2005. — Вип. 72. — С. 124—138.

3. Бузько І.Р., Воронков Д.К., Голубенко А.А. Особенности риск-менеджмента инновационных проектов в условиях рынка // Бизнес-Информ. — 1999. — № 5—6. — С. 105—107.

4. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. — К.: ТОВ "Борисфен-М", 1996. — 336 с.

5. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. — К.: КНЕУ, 2004. — 480 с.

6. Внукова Н.М., Смоляк В.А. Базова методика оцінки економічного ризику підприємств // Фінанси України. — 2002. — № 10. — С. 15—21.

7. Кот Л.А. Ризики інноваційної діяльності підприємств / Л.А. Кот // Теоретичні та прикладні питання економіки. 2013. — Вип. 28. — Т. 1. — С. 410—418.

8. Логистика, эффективность и риски внешне-экономических операций / К.В. Захаров, А.В. Циганок, В.П. Бочарников, А.К. Захаров. — К.: ИНЭКС, 2000. — 237 с.

9. Ткаченко А.М. Методи оцінки підприємницького ризику / А.М. Ткаченко, І.С. Якось // Економічний вісник Донбасу. — 2008. — № 3. — С. 136—139.

### References:

1. Afanas'iev, Ye.V. (2002), "Risk assessment of intensification of development of scientific-technical progress in the flexible development of an industrial enterprise" *Regional'ni perspektyvy: Naukovo-praktychnyj zhurnal*, vol. 6, pp. 65—68.

2. Afanas'iev, Ye.V. (2005), "The system of risk management of large moreproduktovyh enterprises on the example of a mining and processing complex", *Modeliuvannia ta informatsijni systemy v ekonomitsi: Mizhvid. nauk. zb.*, no.72, pp. 124—138.

3. Buz'ko, Y.R. Voronkov, D.K. and Holubenko, A.A. (1999), "Risk management of innovative projects in the market", *Byznes-Inform*, vol. 5—6, pp. 105—107.

4. Vitlins'kyj, V.V. and Nakonechnyj, S.I. (1996), *Ryzky u menedzhmentі [Risk management]*, TOV "Borysfen-M", Kyiv, Ukraine.

5. Vitlins'kyj, V.V. and Velykoivanenko, H.I. (2004), *Ryzkylohiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi [Riskology in Economics and entrepreneurship]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.

6. Vnuкова, N.M. and Smoliak, V.A. (2002), "The basic methodology for assessing the economic risk enterprises", *Finansy Ukrainy*, vol. 10, pp. 15—21.

7. Kot, L.L. (2013), "The risks of the innovation activity of enterprises", *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 28, pp. 410—418.

8. Zakharov, K.V. Tsyhanok, A.V. Bocharnykov, V.P. and Zakharov, A.K. (2000), *Logistika, effektivnost' i riski vneshne-jekonomicheskikh operacij [Logistics, efficiency and risks of foreign economic operations]*, INEKS, Kyiv, Ukraine.

9. Tkachenko, A.M. and Yakos', I.S. (2008), "Methods of assessing business risks", *Ekonomichnyj visnyk Donbasu*, vol. 3, pp. 136—139.

Стаття надійшла до редакції 12.02.2015 р.

Д. В. Нехайчук,  
к. е. н., доцент, докторант, ОРІДУ НАДУ при Президентіві України

## ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ЙОГО СКЛАДОВИХ

D. Nekhaychuk,  
Ph.D., Associate Professor, the doctoral of ORISM NASM by the President of Ukraine

### THE RESEARCH MECHANISMS OF STATE REGULATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND ITS COMPONENTS

*У статті розглянуто складові економічного розвитку та державне регулювання цих процесів. Виокремлено базові напрямки державного регулювання розвитку економіки. Доведено необхідність впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід країни на провідні позиції у світі. Запропоновано низку цілей регіональної політики України на середньострокову перспективу. Зроблено висновки щодо доцільності якісної зміни моделі розвитку, що ставить вимогу до певних перетворень у системі та структурі механізмів державного регулювання розвитку як на центральному, так і місцевому рівнях.*

*The article describes the components of economic development and state regulation of these processes. There are highlighted the basic directions of state regulation of the economy. The necessity of introduction in Ukraine European standards of life in and out of the country in a leading position in the world. A number of regional policy of Ukraine in the medium term. There are conclusions about the feasibility of a qualitative change in the development model of the claimant to certain changes in the system and the structure of the mechanisms of state regulation of development of both the central and local levels.*

*Ключові слова: економічний розвиток, державне регулювання, стратегія, регіон, сценарії розвитку.  
Key words: economic development, government regulation, strategy, region, scenario development.*

#### ВСТУП

На сьогодні характерною ознакою розвитку України стала орієнтація на європейську інтеграцію, у зв'язку з чим реалізація політики державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів та підвищення їх конкурентоспроможності є першочерговим завданням. Зміцнення вітчизняних ринкових стосунків відбувається шляхом формування і розвитку різноманіття форм власності і видів господарювання, де взаємодіють ринкові і державні механізми регулювання. При цьому докорінно змінюються принципи, організаційні форми і методи господарювання, характер економічних зв'язків між учасниками економічної діяльності, обумовлених змішаною економікою.

#### ОГЛЯД ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На сьогодні не існує чіткого визначення поняття "механізм державного регулювання" стосовно розвитку економіки у сучасних умовах. У науковій літературі ця категорія трактується по-різному. Так, за твердженням О. Комякова, "механізм державного регулювання необхідно розглядати як сукупність організаційно-економічних методів та інструментів, за допомогою яких виконуються взаємопов'язані функції для забезпечення безперервної, ефективною дії відповідної системи (держави) на підвищення функціонування економіки" [1, с. 8].

Л. Дідьківська та Л. Головка визначають механізм макроекономічного регулювання ринкової економіки

змішаного типу як "систему макроекономічних регуляторів, що складаються з таких основних елементів: ринкові регулятори; важелі державного впливу на економіку; корпоративне управління; інститут соціального партнерства" [2, с. 21].

М. Корецький та І. Кириленко у своїх працях підкреслюють, що "зміст поняття "механізм державного регулювання економіки" можна визначити як систему засобів, важелів, методів і стимулів, за допомогою яких держава регулює економічні процеси, забезпечує реалізацію соціально-економічних і правових функцій" [3, с. 255; 4, с. 16].

П. Макаренко основними складовими механізму державного регулювання економіки ринкового типу визначає планування, програмування, структурну і податкову політику, регулювання цін [5, с. 68]. У той же час він наголошує, що державний механізм регулювання "включає політико-правові, організаційно-управлінські форми та засоби управління (регулювання)" [5, с. 590].

#### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Економічні реформи, що проводяться в країні, недооцінювали роль держави в управлінні економікою, що практично усунуло її дію на економічну діяльність майже усіх галузей і сфер національного господарства. Рішення цих проблем вимагає відповідного теоретичного і методичного забезпечення механізму державного регулювання з урахуванням специфіки і особливостей

розвитку конкретного регіону. При цьому основна увага має бути приділена організаційно-економічним аспектам проблеми і системному підході до їх вирішення. Адже метою наукової статті є формування та обґрунтування механізмів державного регулювання економічного розвитку та його складових.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ, РЕЗУЛЬТАТИ

На нашу думку, механізм державного регулювання розвитку економіки — це спосіб дій суб'єкта регулювання, який ґрунтується на базових функціях і принципах, забезпечуючи за допомогою форм, методів і засобів ефективне функціонування системи державного регулювання для досягнення визначеної мети та розв'язання протиріч.

При цьому економічні функції держави визначають напрямки її діяльності, завдання і цілі, а механізм державного регулювання забезпечує способи їх реалізації.

До базових напрямів державного регулювання розвитку економіки, на наш погляд, необхідно віднести:

1. Визначення мети, завдань та моделі розвитку.
2. Організаційне забезпечення і координування інтересів.
3. Стимулювання економічних процесів.
4. Моніторинг і аналіз розвитку.
5. Контроль.

Розглянемо сутність першого напрямку, а саме: визначення мети, завдань та моделі розвитку, а також способи її практичної реалізації в економіці України. Мета — це описаний у формальному вигляді орієнтир, який бажано досягти протягом визначеного періоду. Вона являє собою стратегічний напрям розвитку, репрезентує невідкладні або серйозні чи високо пріоритетні завдання, що заслуговують на особливу увагу. Мета повинна охоплювати порівняно тривалий період часу. Вона покликана ліквідувати розрив між поточним і бажаним рівнем розвитку економіки, окреслює чіткий напрям розвитку і має бути реалістичною та досяжною.

Сьогодні згідно із Стратегією сталого розвитку "Україна — 2020", затвердженою Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [6] метою Стратегії є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі.

Задля цього рух уперед здійснюватиметься за такими векторами, як:

— вектор розвитку — це забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя;

— вектор безпеки — це забезпечення гарантій безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій і приватної власності;

— вектор відповідальності — це забезпечення гарантій, що кожен громадянин, незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних або інших ознак, матиме доступ до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я та інших послуг в державному та приватному секторах. Територіальні громади самостійно вирішуватимуть питання місцевого значення, свого добробуту і нести відповідальність за розвиток всієї країни.

Завдання — це конкретні і вимірювальні показники для досягнення цілей. У свою чергу, завдання повинні відповідати таким критеріям:

— відображати конкретні бажані досягнення, а не способи їх реалізації. Завдання повинні вести до вироблення конкретних дій і бути досить докладними, щоб бути зрозумілими і вказувати чіткий напрямок іншим;

— бути кількісно вимірюваними, щоб оцінити їх досягнення;

— бути напруженими, але не повинні вимагати неможливого. Завдання завжди повинні відповідати наявним ресурсам;

— вказувати на результат;

— бути обмеженими часовими рамками.

Стратегія передбачає в рамках названих векторів руху реалізацію таких завдань:

1. За вектором розвитку: дерегуляція та розвиток підприємництва; Програма розвитку малого та середнього бізнесу; податкова реформа; реформа захисту економічної конкуренції; реформа корпоративного права; реформа фінансового сектору; реформа ринку капіталу; реформа сфери трудових відносин; реформа транспортної інфраструктури; реформа монетарної політики; реформа енергетики; реформа сільського господарства та рибальства; земельна реформа; реформа житлово-комунального господарства; програма залучення інвестицій; реформа державного фінансового контролю та бюджетних відносин; реформа державної служби та оптимізація системи державних органів.

2. За вектором безпеки: реформа системи національної безпеки та оборони; реформа оборонно-промислового комплексу; судова реформа; реформа правоохоронної системи.

3. За вектором відповідальності: децентралізація та реформа державного управління; реформа регіональної політики; реформа системи соціального захисту; пенсійна реформа; реформа системи охорони здоров'я; реформа освіти.

Реалізація Стратегії передбачає досягнення 25 ключових показників, що оцінюють хід виконання реформ та програм:

1) у рейтингу Світового банку "Doing Business" Україна посідає місце серед перших 30 позицій;

2) кредитний рейтинг України — Рейтинг за зобов'язаннями в іноземній валюті за шкалою рейтингового агентства Standard&Poors — становитиме не нижче інвестиційної категорії "BBB";

3) за глобальним індексом конкурентоспроможності, який розраховує Всесвітній Економічний Форум (WEF), Україна увійде до 40 кращих держав світу;

4) валовий внутрішній продукт (за паритетом купівельної спроможності) у розрахунку на одну особу, який розраховує Світовий банк, підвищиться до 16000 доларів США;

5) чисті надходження прямих іноземних інвестицій за період 2015—2020 років за даними Світового банку складуть понад 40 млрд доларів США;

6) максимальне відношення дефіциту державного бюджету до валового внутрішнього продукту за розрахунками Міжнародного валютного фонду не перевищуватиме 3 відсотки;

7) максимальне відношення загального обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу до валового внутрішнього продукту за розрахунками Міжнародного валютного фонду не перевищуватиме 60 відсотків (відповідно до Маастрихтських критеріїв конвергенції);

8) енергоємність валового внутрішнього продукту складе 0,2 тонни нафтового еквівалента на 1000 доларів США валового внутрішнього продукту за даними Міжнародного енергетичного агентства;

9) середня тривалість життя людини за розрахунками Світового банку підвищиться на 3 роки;

10) питома вага місцевих бюджетів становитиме не менше 65 відсотків у зведеному бюджеті держави.

Стратегічною метою регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку регіонів України з метою забезпечення соціальної та економічної єдності держави, підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, активізації економічної діяльності, підвищення рівня добробуту населення, додержання гарантованих державою соціальних та інших стандартів для кожного громадянина незалежно від місця проживання.

Стратегічне бачення розвитку регіонів та країни в цілому полягає в розв'язанні існуючих проблем на ос-

нові використання внутрішніх та зовнішніх можливостей регіонів та територій і є результатом стратегічного вибору регіональної політики.

Цілями регіональної політики до 2020 року вбачаються наступні.

Ціль 1. Підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Насамперед, передбачається створення механізму поширення процесу розвитку з центрів економічного зростання, якими будуть переважно міста — обласні центри, міста обласного значення, на інші території, що дасть можливість задіяти внутрішні чинники розвитку адміністративних центрів районів, малих міст та сільської місцевості. Це здійснюватиметься за рахунок розширення мережі між адміністративними центрами областей, районів і сільськими населеними пунктами, включаючи покращення транспортної доступності, розвиток сільської місцевості, а також заходи, що сприятимуть розвитку людського капіталу, упровадження новітніх технологій, покращення навколишнього природного середовища, що в результаті сприятиме зростанню привабливості територій для інвестицій та активізації економічної діяльності на всій території країни.

У рамках визначеної стратегічної цілі державна політика регіонального розвитку буде спрямована на реалізацію таких операційних цілей:

- підвищення ролі та функціональних можливостей міст у подальшому розвитку регіонів;
- створення умов для поширення позитивних процесів розвитку міст на інші території, розвиток сільської місцевості;
- підвищення ефективності використання внутрішніх чинників розвитку регіонів.

Ціль 2. Територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток.

Досягнення цієї мети передбачає підвищення якості освіти сільської молоді, поліпшення медичного обслуговування в малих містах та сільських населених пунктах, покращення умов водопостачання та водовідведення у населених пунктах, створення інформаційних та комунікаційних мереж з метою ефективного доступу населення до послуг, що забезпечує базові умови життєдіяльності. У кожному регіоні визначатиметься перелік територій з найгострішими проблемами щодо доступу населення до адміністративних та інших послуг з метою підвищення їх якості та обсягів.

Ця ціль і її завдання сприятимуть звуженню міжрегіональних відмінностей, зменшенню просторової дезінтеграції, зміцненню коопераційних зв'язків між регіонами у різних сферах (економіці, культурі, освіті, соціальній сфері) із кінцевою метою досягнення єдності держави за всіма суспільно-економічними параметрами.

У рамках реалізації визначеної стратегічної цілі 2 державна політика регіонального розвитку буде спрямована на виконання таких операційних цілей:

- запобігання зростанню диспропорцій, що гальмують розвиток регіонів;
- забезпечення комфортного та безпечного життєвого середовища для людини незалежно від місця її проживання;
- розвиток міжрегіонального співробітництва.

Ціль 3. Ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

До цього часу, незважаючи на наявне законодавство та розуміння проблем регіонального розвитку, не вдалося досягнути суттєвих результатів щодо зменшення регіональних диспропорцій, раціоналізації системи управління, децентралізації та деконцентрації владних повноважень, посилення спроможності органів місцевого урядування планувати та реалізувати власні стратегії розвитку. Причиною цього є неадекватність системи урядування та відсутність прогресу у фундаментальних сферах — проведенні реформи адміністративно-територіального устрою, реформи державної служ-

би в напрямі її професіоналізації, фіскальної децентралізації тощо. Зазначена ціль покликана вирішити саме ці виклики.

У рамках вищевказаної стратегічної цілі доцільно досягнути таких операційних цілей:

- удосконалення системи стратегічного планування регіонального розвитку на загальнодержавному та регіональному рівні;
- підвищення якості державного управління регіональним розвитком;
- посилення міжгалузевої координації в процесі планування та реалізації регіональної політики;
- інституційне забезпечення регіонального розвитку;
- реформування територіальної організації влади та місцевого самоврядування [7].

Щодо моделі розвитку, то це таке утворення, що дозволяє імітувати певний процес. Моделі розробляються і використовуються для досягнення певної мети, через представлення найважливіших особливостей досліджуваних економічних процесів. Спроби змодельовати розвиток були зроблені в Стратегії розвитку регіону (Автономна Республіка Крим) на період 2011—2020 роки. Відповідно до документу розвиток може відбуватися за трьома варіантами (сценаріями) [8]:

1. "Інерційний" сценарій: збереження "статус-кво", передбачає використання наявного в регіоні санаторно-курортного, туристичного, аграрного, промислового, транспортного, транзитного, ресурсного потенціалів на підставі екстенсивного типу економічного зростання, інерційним шляхом, при збереженні "статус-кво" в структурі економіки та факторах її розвитку. При такому сценарії, заходи державного управління щодо розвитку Криму зорієнтовані на залагодження конфліктів і усунення негативних соціальних наслідків кризових ситуацій, що виникають внаслідок консервації хронічних проблем розвитку регіону.

Згідно з прогнозом економічного і соціального розвитку до 2020 року, підготовленому Національним інститутом стратегічних досліджень, при збереженні "статус-кво" очікується стійке зниження ефективності соціально-економічного розвитку республіки. На тлі ймовірного незначного зростання продуктивності праці і відносно високих показників економічного зростання очікуються погіршення показників соціального розвитку та рівня життя, підвищення рівня тінізації економіки. При більш високих показниках розвитку туристичного комплексу, ефективності промисловості, сільськогосподарства, будівництва буде демонструвати тенденцію до зниження.

Ризики розвитку "інерційного" сценарію — це, насамперед, втрата керованості соціально-економічним комплексом, загрози екологічних і техногенних катастроф, неадекватність державних фінансів зростаючому рівню соціального навантаження на бюджет республіки, наростання процесів економічної і соціальної стагнації, посилення етнопонаціональної конфліктогенності у Криму, ослаблення міжрегіональних виробничо-коопераційних зв'язків між регіоном та іншою територією країни, що може спровокувати посилення господарської відірваності економіки регіону від економіки країни в цілому.

2. "Мобілізаційний" сценарій: ставка на зовнішні джерела розвитку.

Модель приваблива тим, що не потребує складної та політично обтяжливою реорганізації державного апарату, дозволяє ефективно використовувати наявний кадровий потенціал і відпрацьовану культуру державного управління. "Мобілізаційний" сценарій ефективний як антикризова тактика і створює ілюзію досягнення необхідного стійкого результату при мінімальних витратах часу і ресурсів.

Разом з тим концентрація на цілях антикризового менеджменту, відмова від формування посткризової мо-

делі сталого розвитку, спроби оптимізації сформованої моделі економічного і соціально-політичного розвитку, відмова від політики, спрямованої на зміну та підвищення статусу регіону в системі регіонального та загальнонаціонального поділу праці, переорієнтація інвестиційних потоків в сектори, які мають виключно короткострокову і середньострокову віддачу, не дають адекватної відповіді на виклики, з якими стикається регіон.

Ризик розвитку "мобілізаційного" сценарію — згортання економічної ініціативи та активності на рівні територіальних громад міст, сіл і районів. Фінансово-економічної віддачі від заходів механічної консолідації та концентрації господарсько-ресурсного потенціалу буде недостатньо для здійснення економічного прориву та подолання економічного відставання, призупинення процесів декапіталізації, деградації економічної та соціальної інфраструктури, відставання міжнародної конкурентоспроможності економічного комплексу регіону. Посилюватиметься секторальна залежність від зовнішніх інвесторів і транснаціональних корпорацій, виникне ризик перетворення економіки регіону в об'єкт зовнішнього управління з боку великих гео економічних сил.

3. "Модернізаційний" сценарій: успішний регіон в успішній Україні базується на ефективному використанні існуючого в регіоні ресурсного потенціалу на принципах інтенсивного типу економічного зростання. Зокрема, передбачається, що будуть реалізовані кроки, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки регіону на основі інноваційно-інвестиційної моделі економіки, соціально збалансованої й екологічно-орієнтованої політики випереджального розвитку, створення на території регіону комфортної та безпечної середовища для проживання людини.

Реалізація сценарію передбачає усвідомлення обмеженої ефективності суто державних інструментів політики розвитку в сучасному відкритому ринковому суспільстві. Орієнтиром має стати створення умов для підприємницької активності громадян, інноваційного розвитку і досягнення нової якості життя.

Пріоритетами розвитку в рамках "модернізаційного" сценарію повинні стати:

- соціально орієнтоване, екологічно безпечне економічне зростання, стійкість якого базується на ефективному використанні всіх видів наявного місцевого територіального потенціалу;

- підвищення конкурентоспроможності господарського комплексу регіону, ефективно "вбудованого" в систему національного і міжнародного гео економічного простору і поділу праці;

- досягнення нової якості економічного зростання за рахунок переходу до інноваційно-інвестиційної моделі, впровадження наукоємних технологій, інновацій, інших складових "економіки знань";

- ослаблення територіальних диспропорцій соціально-економічного розвитку в межах республіки;

- раціональне використання місцевого природно-ресурсного та енергетичного потенціалу, переваг геополітичного і географічного розташування Криму;

- випереджаючий розвиток сфер і галузей регіональної економіки, що створюють мультиплікативний ефект і стимулюючих суміжні виробництва.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, на сучасному етапі для економіки настав момент якісної зміни моделі розвитку, що ставить вимогу до певних перетворень у системі та структурі механізмів державного регулювання розвитку як на центральному, так і місцевому рівнях. За якісними складовими для економіки України необхідно розробляти та реалізовувати дві моделі стратегії. Перша — це модель стратегії першого рівня — інвестиційно-інноваційна (технологічна), яка буде ґрунтуватись на максимально можливому залученні інвестицій (бюджетних, приватних, іноземних) і пошуку стратегічних резервів зростан-

ня з метою створення умов для пріоритетного розвитку окремих галузей, де експерти прогнозують максимальні темпи зростання, а також галузей з найбільш високою доданою вартістю в обсязі виробництва. Вона може включати антикризові заходи для галузей-аутсайдерів; активну державну інвестиційну політику, використовуючи ефект інвестиційного "детонатора" для залучення приватних інвестицій; просування перспективних інвестиційних проектів в галузі, які претендують на "ручний супровід"; інвестиції в техніко-технологічні інновації. Друга — це модель стратегії другого рівня — синергічно-інноваційна (організаційна), в основу якої покладено концепцію синергізма, яка інтегрує в єдиний вектор розвитку організаційні, економічні, соціальні й інші складові інноваційних процесів. При цьому головним фактором розвитку при реалізації цієї моделі повинний служити синергічний ефект, що виникає при об'єднанні. Розробка моделі стратегії розвитку на основі концепції синергізму є найбільш актуальним і перспективним напрямком державного регулювання економічних відносин вже сьогодні.

## Література:

1. Комяков О.М. Державне регулювання перехідної економіки: автореф. дис. канд. екон. наук. / О.М. Комяков. — К., 2000. — 19 с.
2. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / Л.І. Дідківська, Л.С. Головка. — К.: Знання-Прес, 2000. — 209 с.
3. Кириленко І.Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи / І.Г. Кириленко. — К.: ННЦ ІАЕ, 2005. — 452 с.
4. Корецький М.Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці: монографія / М.Х. Корецький. — К.: Вид-во УАДУ, 2002. — 260 с.
5. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки / П.М. Макаренко. — К.: ННЦ ІАЕ, 2005. — 682 с.
6. Про Стратегію сталого розвитку "Україна — 2020". Указ Президента України від 12 січня 2015 року. — № 5/2015.
7. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385.
8. О Стратегии экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011—2020 годы. Постановление Верховной Рады Автономной Республики Крым от 22 декабря 2010 г. № 121-6/10.

## References:

1. Komyakov, O.M. (2000), The state regulation of economic transition Abstract of Ph.D. dissertation, Global economy, Kyiv, Ukraine, 19 p.
2. Didkivska, L.I. and Golovko, L.S. (2000), The state regulation of economy. Textbook. Kyiv, Ukraine, 109 p.
3. Kyrylenko, I.G. (2005), The transformation of the socio-economic transformation in agriculture Ukraine: problems and prospects. Kyiv, Ukraine, 452 p.
4. Koretsky, M.H. (2002), The state regulation of agrarian sector in a market economy: Monograph, Kyiv, Ukraine, 260 p.
5. Makarenko, M.P. (2005), The models of agrarian economy. Kyiv, Ukraine, 682 p.
6. On the Strategy of Sustainable Development "Ukraine-2020". Decree of the President of Ukraine on January 12, 2015 № 5/2015.
7. Approval of National Strategy for Regional Development until 2020. Cabinet of Ministers of Ukraine dated August 6, 2014 p., № 385.
8. On the Economic Strategy development and socio Autonomous Republic of Crimea in 2011—2020 years. A resolution of the Verkhovna Rada Autonomous Republic of Crimea from 22 December 2010 g № 121-6/10.

Стаття надійшла до редакції 12.02.2015 р.

*С. В. Каламбет,*

*д. е. н., професор, професор кафедри фінансів і кредиту,*

*Дніпродзержинський державний технічний університет, м. Дніпродзержинськ*

*Ю. С. Микитюк,*

*магістр, Дніпродзержинський державний технічний університет, м. Дніпродзержинськ*

## СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ

*S. Kalambet,*

*Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of finance and credit,*

*Dneprodzerzhinsk State technical university, Dneprodzerzhinsk*

*Y. Mikityuk,*

*master's degree, Dneprodzerzhinsk State technical university, Dneprodzerzhinsk*

### SYSTEMATIZATION OF THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF FINANCIAL PLANNING AT THE ENTERPRISE AND FEATURES OF ITS REALIZATION

*Систематизовано підходи до визначення сутності фінансового планування на підприємстві на основі узагальнення поглядів вітчизняних та зарубіжних вчених. Визначено, що інноваційним підходом до фінансового планування є підхід, що базується на філософії Кайдзен, суть якого полягає у безперервному вдосконаленні процесів виробництва, розробки, допоміжних бізнес-процесів і управління, а також покращенні усіх функцій бізнесу, використовуючи нові погляди. Крім того, фінансове планування є необхідним для фінансового забезпечення розширення кругообігу виробничих фондів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Впровадження науково обгрунтованих підходів до фінансового планування дозволить ефективно управляти бізнесом, налагодити діяльність суб'єкта господарювання в умовах глобалізації, досягти стабільності та розвитку підприємства, високого рівня його конкурентоспроможності.*

*Systematic approach to determine the nature of financial planning in the company on the basis of summarizing the views of domestic and foreign scholars. Determined that the innovative approach to financial planning approach is based on the philosophy of Kaizen, the essence of which is the continuous improvement of production processes, development, support and business process management and improvement of all business functions, using new views. In addition, financial planning is essential to ensure the financial assets expansion cycle, achieving high performance industrial and economic activity, creating conditions that would ensure solvency and financial stability of the company. Introduction of scientifically based approaches to financial planning will effectively ruled business activities of the entity set up in the context of globalization, achieve stability and development of the company, its high level of competitiveness.*

*Ключові слова: фінансове планування, систематизація теоретичних поглядів, інноваційний підхід, філософія Кайдзен.*

*Key words: financial planning, ordering theoretical views, innovation, Kaizen philosophy.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Необхідність фінансового планування як певного виду управлінської діяльності, перш за все, зумовлена загальними умовами господарювання, які обумовлюють попередній контроль за утворенням і використанням

матеріальних, трудових і грошових ресурсів, створюють основу для зміцнення фінансового стану підприємства. За допомогою планування зводиться до мінімуму невизначеність ринкового середовища та його негативні наслідки для суб'єкта господарської діяльності.

Таблиця 1. Систематизація наукових поглядів щодо визначення сутності поняття "фінансове планування"

№ з/п	Джерело	Сутність поняття
1	Ковальова А. М., Лапуста М. Г., Скамай Л. Г. [11, с. 176]	Процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників щодо забезпечення розвитку підприємницької діяльності фірми необхідними фінансовими ресурсами у майбутньому періоді
2	Гончар В. [12, с. 1]	Технологія планування, обліку та контролю за грошима та фінансовими результатами. Фінансовий план – план діяльності та розвитку підприємства на визначений період, виражений у грошовій формі
3	Ситник Л.С. [13, с. 61]	Складова частина народногосподарського планування, пов'язана з управлінням фінансами; процес оцінки фінансових потреб підприємства і ухвала рішення про фінансування цих потреб
4	Слав'юк Р. А [14, с. 168]	Розрахунок обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками використання у відповідності з виробничими і маркетинговими показниками підприємств на плановий рік
5	Мойсеєнко І. Є. [15, с. 68]	Планування усіх доходів та напрямів витрачання грошових засобів підприємства для забезпечення його розвитку
6	Філімоненко О. С. [16]	Визначення обсягів надходження відповідних видів фінансових ресурсів (прибутку, амортизації тощо) і їх розподілу за напрямками використання в запланованому році (періоді)
7	Поліхун Т.В., Богацька Н.М [17]	Специфічна сфера управління. Специфічність фінансового планування полягає в тому, що об'єктом фінансового планування завжди є діяльність держави, господарських структур і окремих громадян; фінансове планування предметною галуззю фінансового планування є фінансові ресурси, їхній рух при здійсненні відтворювальних процесів в економіці
8	Сілакова Г.В., Базіченко О.А. [18]	Одна з найважливіших складових системи планування підприємства, дозволяє вирішувати такі життєво важливі завдання як ефективне управління фінансовими потоками, забезпечення збалансованості фінансових ресурсів і потреб підприємства, оптимізація управлінських рішень, мінімізація витрат тощо

В умовах загострення економічної ситуації в країні, підприємства опинились наодинці з невизначеним зовнішнім середовищем, непередбачуваною поведінкою інших суб'єктів ринкових відносин. Ці негативні фактори додатково спонукають до активного впровадження системи фінансового планування, подальшого удосконалення методології й методики розроблення планів. У зв'язку з цим, виникає потреба в уточненні теоретичних підходів до визначення сутності фінансового планування та особливостей його реалізації в умовах ринкової економіки, а також розробці інноваційного інструментарію для більш ефективного розв'язання невіршених завдань при функціонуванні системи фінансового планування на підприємстві.

**АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

Результати наукових пошуків свідчать, що проблеми фінансового планування та підвищення рівня його ефективності знаходяться в центрі уваги багатьох дослідників, зокрема, вони висвітлюються в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких Акофф Р.А. [1], Ансофф І. [2], Балабанов І.Т. [3], Білик М.Д. [4], Білоусова О.С. [5], Бланк І.А. [6], Брейлі Р. [7], Дж.Ван Хорн [8], Колас Б. [9], Терещенко О.О. [10], та інших.

У ринкових умовах господарювання існує певна дискусійність при визначенні сутності фінансового планування на підприємстві та розробці інноваційних підходів щодо його вдосконалення, деталізації елементів системи його реалізації, що потребує більш детального розгляду цих питань.

**ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою даної статті виступає систематизація теоретичних підходів до визначення сутності фінансового планування на підприємстві та його реалізації.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Слід окремо виділити той факт, що приділення уваги поглибленому дослідженню теоретичних підходів до фінансового планування на підприємстві має неабиякий вплив на розуміння особливостей процедури побудови дієвої системи його реалізації на підприємстві.

Ситуація ускладнюється тією обставиною, що важливою передумовою успішного ведення бізнесу виступає фінансова стабільність, як чинник формування іміджу компанії і його візитна картка. Тому необхідно постійно дбати про фінансову стабільність, вживати заходи щодо її зміцнення.

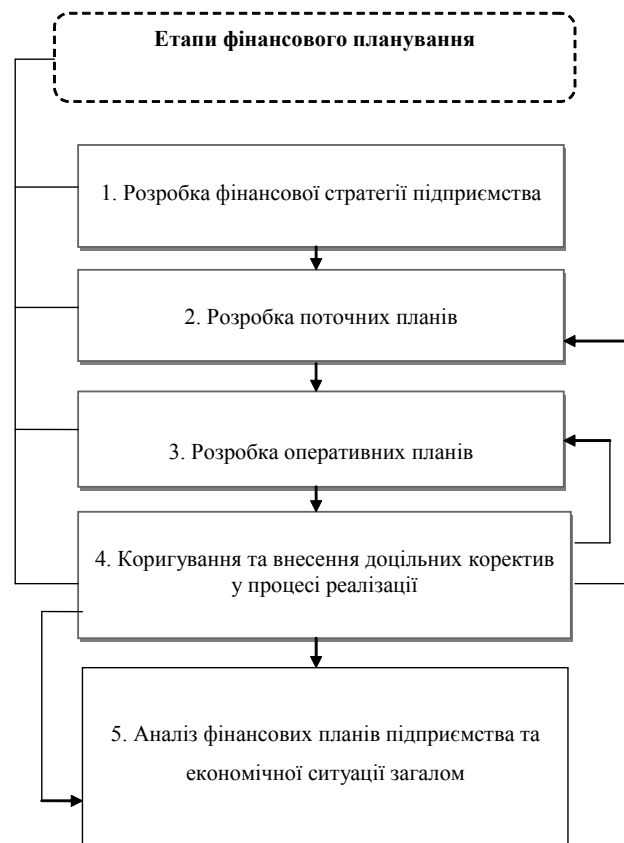


Рис. 1. Етапи процесу фінансового планування на підприємстві

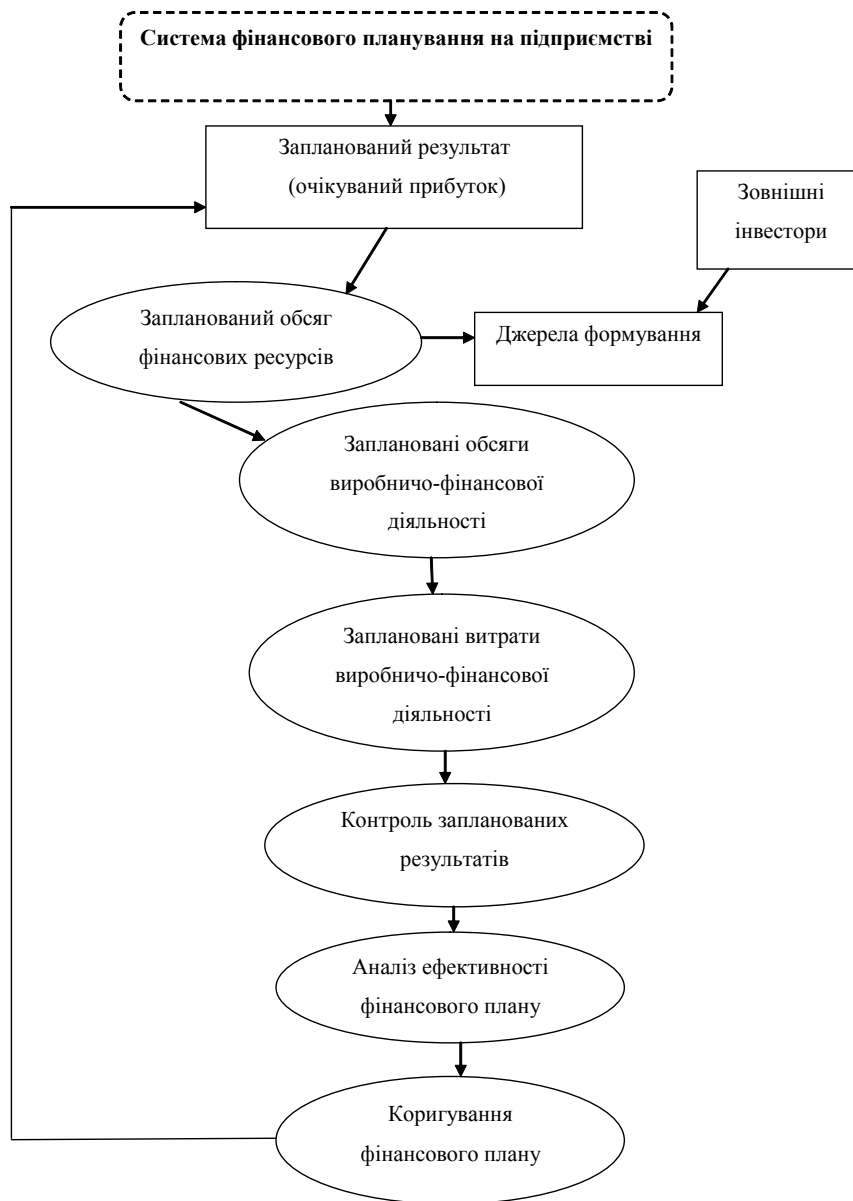


Рис. 2. Принципи побудови і функціонування системи фінансового планування на підприємстві

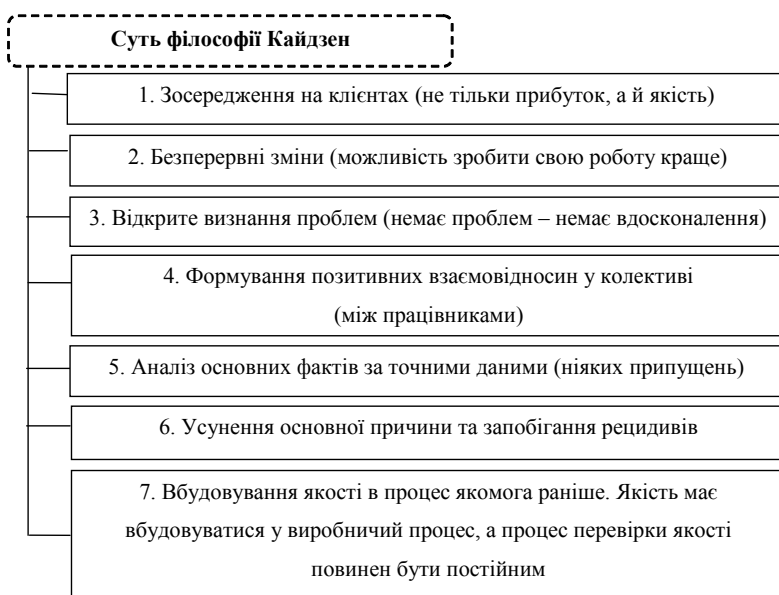


Рис. 3. Сутність філософії Кайдзен на підприємстві

Вивчивши значну кількість наукових джерел, можна зробити висновок, що кожен автор пропонує власне визначення фінансового планування.

Так, наприклад, Ковальова А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. зазначають, що фінансове планування — це процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників щодо забезпечення розвитку підприємницької діяльності фірми необхідними фінансовими ресурсами у майбутньому періоді [11, с. 176].

Гончар В. ставить акцент на тому, що фінансове планування — це технологія планування, обліку та контролю за грошима та фінансовими результатами. При цьому автор визначає, що фінансовий план — це план діяльності та розвитку підприємства на визначений період, виражений у грошовій формі [12, с. 1].

Ситник Л.С. вважає, що фінансове планування — це складова частина народногосподарського планування, пов'язана з управлінням фінансами; процес оцінки фінансових потреб підприємства і ухвала рішення про фінансування цих потреб [13, с. 61].



Сутність фінансового планування полягає, на думку Р.А. Слав'юка [14, с. 168], в тому, що "...фінансове планування являє собою розрахунок обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками використання у відповідності з виробничими і маркетинговими показниками підприємств на плановий рік".

На думку Мойсеєнка І.Є., фінансове планування — це планування усіх доходів та напрямів витрачання грошових засобів підприємства для забезпечення його розвитку [15, с. 68].

Філімоненко О.С. вважає, що фінансове планування — це визначення обсягів надходження відповідних видів фінансових ресурсів (прибутку, амортизації тощо) і їх розподілу за напрямками використання в запланованому році (періоді) [16].

Т.В. Поліхун, Н.М. Богацька трактують фінансове планування як специфічну сферу управління. Специфічність фінансового планування полягає в тому, що об'єктом фінансового планування завжди є діяльність держави, господарських структур і окремих громадян; предметною галуззю фінансового планування є фінансові ресурси, їхній рух при здійсненні відтворювальних процесів в економіці [17].

Сілакова Г.В. та Базіченко О.А. зазначають, що фінансове планування є однією з найважливіших складових системи планування підприємства, дозволяє вирішувати такі життєво важливі завдання як ефективно управління фінансовими потоками, забезпечення збалансованості фінансових ресурсів і потреб підприємства, оптимізація управлінських рішень, мінімізація витрат тощо [18].

Отже, основні існуючі в економічній літературі наукові погляди щодо визначення поняття "фінансове планування" зведемо в таблицю 1.

Очевидно, що наведені в таблиці підходи науковців різняться в залежності від сфери та цілей їх дослідження. При цьому, на нашу думку, найбільш конкретизованим поняттям фінансового планування, є визначення його як технології розробки фінансових планів щодо грошових коштів підприємства, що зумовлює можливість визначення життєздатності підприємства за умов конкуренції і є інструментом одержання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів.

Виходячи із запропонованого визначення, роль фінансового планування на підприємстві може розкритися через вирішення таких завдань:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- обґрунтування раціональних та взаємовигідних економічних відносин компанії з іншими підприємствами;
- стимулювання зростання виробництва, підвищення його ефективності, поліпшення якості продукції і підвищення добробуту робітників підприємства;
- ефективне вкладення капіталу та подальше оцінювання раціонального його використання;
- здійснення попереднього, поточного і наступного контролю за фінансовою діяльністю підприємства.

Головним завданням фінансового планування є забезпечення стійкої орієнтації на отримання оптимальних прибутків та самофінансування виробничо-фінансової діяльності, а також контроль кредитних, бюджетно-кошторисних, інвестиційних показників і витрат, стандартизацію обліку в системі виробничого (операційного) та фінансового управління для досягнення внутрішньої збалансованості та динамічної рівноваги, спрямованої на забезпечення рентабельності виробничої діяльності [19, с. 30].

Крім того, фінансове планування є необхідним для фінансового забезпечення розширення кругообігу виробничих фондів, досягнення високої результативності

## Сутність філософії Кайдзен на підприємстві

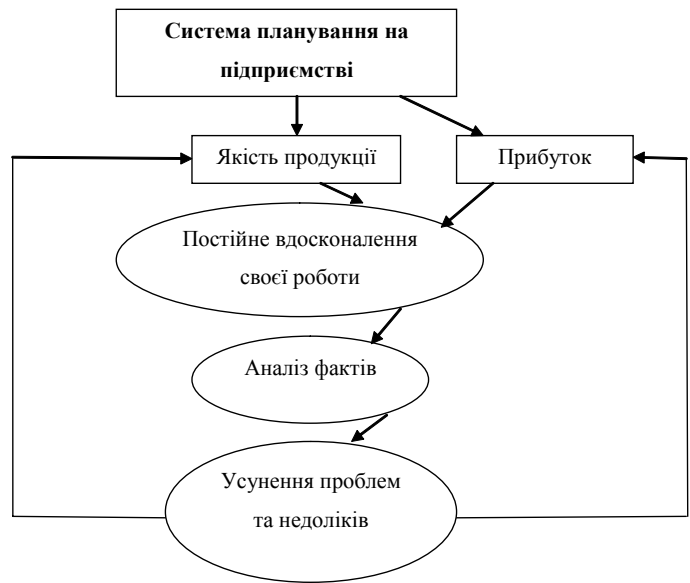


Рис. 4. Впровадження філософії Кайдзен як інноваційного підходу до системи фінансового планування на підприємстві

виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства.

У свою чергу, ринок ставить високі вимоги до якості фінансового планування, оскільки відповідальність за негативні наслідки своєї діяльності несе саме підприємство. За нездатності врахувати несприятливу ринкову кон'юнктуру підприємство стає банкрутом і підлягає ліквідації з відповідними негативними наслідками для засновників [20, с. 78].

Реалізація фінансового планування на підприємстві, згідно з авторським підходом, здійснюється в рамках етапів, наведених на рисунку 1.

Принципи побудови і функціонування системи фінансового планування на підприємстві наведено на рисунку 2.

Згідно з авторським підходом до побудови і функціонування системи фінансового планування на підприємстві, слід додати, що усі елементи системи фінансового планування знаходяться у взаємозв'язку і реалізуються у певній визначеній послідовності.

Цікавим може бути, на нашу думку, і варіант застосування інноваційного підходу до системи фінансового планування на основі використання філософії Кайдзен. (рис. 3).

Дана філософія фокусується на безперервному вдосконаленні процесів виробництва маленькими приростами за період часу, розробки, допоміжних бізнес-процесів і управління, а також всіх аспектів удосконалення діяльності підприємства. У філософії Кайдзен підприємство безперервно покращує усі функції бізнесу, в чому задіяні всі працівники — від директора до звичайного робітника. Покращуючи стандартизовані дії та процеси, Кайдзен має на меті усунути всі неефективні (зайві) втрати. Основний намір впровадження цієї системи — стимулювати творчі роздуми, які вимагають нового погляду на шаблонні завдання, і визначення сфер, які потребують удосконалення.

## ВИСНОВКИ

Отже, за результатами проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки:

1. Огляд літературних джерел свідчить про наявність різноманітних підходів до трактування даного поняття. На нашу думку, перевагу слід надати визначенню фінансового планування як технології розробки систе-

ми фінансових планів щодо грошових коштів підприємства, результатів діяльності та якості, що зумовлює можливість визначення життєздатності підприємства за умов конкуренції і є інструментом одержання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів.

2. Фінансове планування є одним із пріоритетних фінансових інструментів, який спрямовується на підвищення результатів діяльності підприємства.

3. Згідно з авторським підходом до функціонування системи фінансового планування на підприємстві, можна стверджувати, що, усі елементи системи фінансового планування знаходяться у взаємозв'язку і реалізуються у визначеній послідовності, конкретизованій на рисунку 2.

4. Перспективним, на нашу думку, також є інноваційний підхід до упорядкування системи фінансового планування на підприємстві на основі впровадження філософії Кайдзен на вітчизняних підприємствах.

5. Впровадження науково обгрунтованих підходів до фінансового планування дозволить ефективно управляти бізнесом, налагодити діяльність суб'єкта господарювання в умовах глобалізації, досягти стабільності та розвитку підприємства, високого рівня його конкурентоспроможності. В подальших дослідженнях доцільно більш ретельно вивчити практичний інструментарій фінансового планування, адаптований до реалій функціонування вітчизняних підприємств.

#### Література:

1. Акофф Р.А. Менеджмент в XXI столітті (Перетворення корпорації) / Р.А. Акофф; переклад з англ. Ф.П. Тарасенко. — Томськ, 2006. — 418 с.

2. Ансофф, І. Стратегічне управління: посібник / І.Ансофф. — М.: Економіка, 2006. — 358 с.

3. Балабанов І.Т. Основи фінансового менеджменту. — М.: Фінанси і статистика, 2001. — 528 с.

4. Білик М.Д., Заворотній Р.І., Данілов Л.І. Основи бюджетування: навч. посібник / М.Д. Білик, Р.І. Заворотній, Л.І. Данілов [та ін.]; кер. кол. авт. і наук. ред. М.Д. Білик. — К.: КНЕУ, 2009. — 454 с.

5. Білоусова О.С. Фінансове планування підприємств в управлінні процесами збалансування фінансів реального сектора [Електронний ресурс] / О.С. Білоусова. — Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — № 3. — Т. 1. — С. 45—55.

6. Бланк А.І. Інвестиційний менеджмент. — М.: Ельга, Ніка-Центр, 2001. — 448 с.

7. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. — 2-е рус. изд. (пер. Н. Барышниковой с 7-го междунар. изд.). — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2008. — 1008 с.

8. Ван Хорн Дж.К., Вахович Дж.М. Основы финансового менеджмента. — 12-е изд. — М.: "И.Д. Вильямс", 2008. — 1232 с.

9. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Проблемы, концепции и методы: Учеб. пособие / Б. Коласс; Пер. с фр. Я.В. Соколов. — М.: Финансы: ЮНИТИ, 1997. — 576 с.

10. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.

11. Ковалева А.М. Финансы фирмы: учебник / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. — М.: ИНФРАМ, 2000. — 336 с.

12. Гончар В. Перспективи розвитку та шляхи вдосконалення фінансового планування в сучасних умовах / В. Гончар // Фінанси України. — 2007. — № 4. — С. 1—5.

13. Ситник Л.С. Финансовый менеджмент: навч. посібник / Л.С. Ситник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 352 с.

14. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємства: навч. посіб. / Р.А. Слав'юк. — К.: ЦУЛ, 2002. — 323 с.

15. Мойсеєнко І.Є. Фінансове планування підприємств / І.Є. Мойсеєнко // Фінанси України. — 2008. — № 9. — С. 68.

16. Філімоненко О.С. Фінанси підприємств: навч. посіб. — 2-ге вид., переробл. і допов. — К.: МАУП, 2004. — 328 с.

17. Поліхун Т.В., Богацька Н.М. Роль фінансового планування на підприємстві в умовах ринкової економіки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://asconf.com/rus/archive\\_view/101](http://asconf.com/rus/archive_view/101)

18. Сілакова Г.В. та Базіченко О.А. Методи фінансового планування на підприємстві [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10326/1/20.pdf>

19. Васюренко О., Подчесова В. Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком // Банківська справа. — 2008. — №1 — С. 30.

20. Поддєрогін А.М. Фінанси підприємств: підручник. — К.: КНЕУ, 2000. — 387 с.

#### References:

1. Ackoff, R.L. (2006), Management in the XXI century (Conversion Corporation), Tomsk, Russia, p. 418.

2. Ansoff, I. (2006), Strategic Management [Strategic Management], Economics, Moscow, Russia, p. 358.

3. Balabanov, I.T. (2001), Fundamentals of Financial Management, Finance and Statistics, Moscow, Russia, p. 528.

4. Bilyk, M.D. Zavorotnyy, R.I. and Danilov, L.I. (2009), Budgeting Basics [Budgeting Basics], MBK, Kyiv, Ukraine, p. 454.

5. Belousov, A. (2011), "Financial Planning companies to manage the process of balancing the real sector finance", [Online], Marketing and management innovation, vol. 3, no.1, pp. 45—55.

6. Blank, A.I. (2001), Investment Management, Elga, Nika Center, Moscow, Russia, p. 448.

7. Breuil, R. and Myers, S. (2008), Principles Corporate Finance, OLIMP-Business, Moscow, Russia, p.1008.

8. Van Horn, J.K. and Vahovych, J.M. (2008), Fundamentals of Finance Management, "Y.D. Williams", Moscow, Russia, p.1232.

9. Kolass, B. (1997), Financial management of the enterprise: Problems, concepts and methods [Financial management of the enterprise: Problems, concepts and methods], Finance, UNITY, Moscow, Russia, p. 576.

10. Tereshchenko, A. A. (2003), Financial activities of business organizations [Financial activities of business organizations], MBK, Kyiv, Ukraine, p. 554.

11. Kovalev, A.M. Lapusta, M.G. and Skamay, L.G. (2000), Finance company [Finance company], INFRA, Moscow, Russia, p. 336.

12. Gonchar, V. (2007), "Prospects for development and ways to improve financial planning in modern conditions", Finance of Ukraine, vol. 4, pp. 1—5.

13. Sytnyk, L.S. (2006), Financial Management [Financial Management], Centre textbooks, Kyiv, Ukraine, p. 352.

14. Slav'yuk, R.A. (2002), Finance Company [Finance Company], TSUL, Kyiv, Ukraine, p. 323.

15. Moyseyenko, I. E. (2008), "Financial Planning companies", Finance of Ukraine, vol. 9, p. 68.

16. Filimonenko, O.S. (2004), Finance Companies [Finance Company], AIDP, Kyiv, Ukraine, p. 328.

17. Polihun, T.V. and Bogatsky, N.M. "The role of financial planning company in a market economy" available at: [http://asconf.com/rus/archive\\_view/101](http://asconf.com/rus/archive_view/101)

18. Silakova, H.V. and Bazichenko, O.A. "Financial planning in the enterprise" available at: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10326/1/20.pdf>

19. Vasyurenko, O. and Podchesova, B. (2008), "Price credit as a key component of credit risk management", Bankivs'ka sprava, vol. 1, p. 30.

20. Poddyerohin, A.M. (2000), Finance Companies [Finance Company], MBK, Kyiv, Ukraine, p. 387.

Стаття надійшла до редакції 24.01.2015 р.

УДК 336.02:338.5

**Т. В. Паєнтко,***д. е. н., доцент, професор кафедри фінансових ринків,**Національний університет державної податкової служби України***В. Г. Марчук,***студент факультету фінансів та банківської справи,**Національний університет державної податкової служби України*

## НЕОБХІДНІСТЬ ТА НАПРЯМИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА ЛІКАРСЬКІ ЗАСОБИ

**T. Paientko,***doctor of science, professor of financial market department, National University of state tax service of Ukraine***V. Marchuk,***student of the Faculty of finance and banking, National University of state tax service of Ukraine*

### THE NECESSITY AND DIRECTIONS OF FINANCIAL REGULATION OF PRICES FOR DRUGS

*У статті розглянуто світову практику методів прямого та непрямого державного регулювання цін на лікарські засоби. Проаналізовано сучасний механізм регулювання цін на лікарські засоби в Україні. Виявлено проблеми у механізмі регулювання цін на лікарські засоби. Обґрунтовано пропозиції підвищення ефективності державного регулювання цін на лікарські препарати.*

*The world practice methods of direct and indirect State regulation of prices for drugs are considered in the article. The modern mechanism of regulation of prices on drugs in Ukraine is analyzed. Problems in the mechanism of regulation of prices for medicines are detected. Grounded Suggestions of improving State regulation of prices for medicines are grounded.*

*Ключові слова: ціна, лікарські засоби, регулювання цін, ПДВ.*

*Key words: price, drugs, regulation of prices, VAT.*

#### АКТУАЛЬНІСТЬ

Забезпечення лікарськими препаратами населення є одним з напрямів формування цивілізованої системи охорони здоров'я. При цьому важливо, щоб усі громадяни, незалежно від достатку, мали доступ до необхідних ліків для підтримки їх життєдіяльності та формування позитивної демографічної ситуації в країні, запобігання "старінню нації" та вдосконалення рівня медичного обслуговування. Тому держава повинна забезпечити населенню можливість придбати ліки, яких воно потребує, при цьому суворо не обмежувати права виробників та продавців лікарських препаратів. Лише підтримання оптимального регулювання цін є передумовою одночасного захисту здоров'я населення та розвитку фармацевтичної галузі. Тому проблема регулювання цін на лікарські препарати полягає у пошуку альтернативного варіанту забезпечення громадян лікарськими препаратами за доступними цінами і при цьому, забезпечення прибутковості та розвитку фармацевтичної галузі, стимулювання виробництва ліків кращої якості, регулюючи ціни на ці товари так, щоб вони були доступними для всіх верств населення.

Інтеграція України в ЄС передбачає проведення не лише економічних реформ, а й у приведенні всіх суспільних інститутів до європейських стандартів, включаючи сферу медицини. Україна демонструє одні з найгірших результатів охорони здоров'я в Європейському регіоні, що характеризується високими показниками смертності, захворюваності та інвалідності. Так, в Україні у період між 1991 і 2012 роками показник смертності збільшився на 12,7%, наша держава посідає друге

місце в європейському рейтингу (у Європейському Союзі показник смертності за аналогічний період зменшився на 6,7%). Смертність працездатного населення формує чверть загального показника (у чоловіків — це третина від усіх смертей, з трьох — чотирьох кратною вищою ймовірністю померти, ніж у жінок всіх вікових груп від 16 до 60 років). Це знову ж таки вказує на неефективність системи охорони здоров'я, у тому числі і забезпеченість якісними ліками. Саме тому проблема доступності ліків для населення є актуальною проблемою, яка потребує нагального вирішення, у т.ч. за рахунок визначення ступеня і важелів державного втручання у процесі ціноутворення.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблема необхідності регулювання цін на лікарські засоби піднімалась у працях багатьох вітчизняних вчених. Питання прямого регулювання ціноутворення на лікарські препарати в країнах ЄС та в Україні досліджували: Бетлій О., Беліченко А., Габрієлян Н., Горин С., Кисіль Н., Коссе І., Кошель М., Парфейников С. Світовий досвід та можливі результати впровадження в Україні реімбурсації досліджували: Ж-П. Шоєр, О. Солдатенко. Науково-методичні підходи до проведення моніторингу цін на лікарські засоби, що закуповують за державними цільовими програмами, досліджували: Косяченко К., Немченко А., Коваленко О., Кубарева І. та ін.

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Не применшуючи здобутки, накопичені попередніми вченими, зазначимо, що існує потреба комплексно-

го підходу до державного регулювання цін на лікарські препарати з використанням як прямих, так і непрямих методів. Тому метою статті є оцінка методів регулювання цін на лікарські засоби в Україні та в країнах ЄС, обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності регулювання цін на лікарські засоби в Україні.

## ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Всього виділяють чотири прямих методи регулювання цін на лікарські засоби [2]:

1. Встановлення фіксованих цін.
2. Регулювання прибутку.
3. Ціноутворення на основі ефективності.
4. Встановлення базових цін.

Метод встановлення фіксованих цін є одним з найпоширеніших. За ним регулятор встановлює максимальну ціну для кожного товару. Ціни можна встановити шляхом переговорів (як у Франції та Іспанії), або національними органами, що здійснюють моніторинг інформації та за формулами визначають максимальну ціну виходячи з макроекономічних показників. При цьому, також беруться до уваги ціни подібних країн (метод референтних цін), де для стимулювання реалізації ліків в даній країні ведуться спостереження за ціновою політикою, що проводиться в сусідніх чи ін. країнах, об'єднаних за певною ознакою. За цим методом також можуть встановлюватись граничні ціни залежно від обсягу продажів ліків. Якщо обсяг продажів перевищує певний поріг, то ціна повинна знизитись [4].

Даний метод доцільно застосувати в Україні, створивши окремий національний комітет, що буде займатись контролем цін на лікарські препарати та проводити моніторинг цін на ліки і визначати максимальну ціну. Підходи до моніторингу цін детально були розписані багатьма вченими, де важливим є аналіз цін договорів, що виникають між постачальниками та покупцями, середніх цін на ліки, індекси оптово-відпускних цін, середньомісячний обсяг реалізації та інші показники які повинен аналізувати окремий державний орган у тісній співпраці із антимонопольним комітетом, податковими органами та державною службою статистики.

Метод регулювання прибутку характерний для Великобританії, де держава укладає певну домовленість з фармацевтичними компаніями про максимальний прибуток, який останні можуть отримати. Якщо компанія перевищує норму прибутку, то платить за свої надприбутки та знижує ціну на лікарські препарати або обмежує заплановане підвищення цін [4].

В Україні немає потреби контролювати, а тим паче обмежувати прибуток фармацевтичних компаній, адже в державі не достатньо вітчизняних фармацевтичних виробників, а більша частина фармацевтичної продукції імпортована, тому даний механізм не є ефективним в Україні.

Метод базових цін полягає у відборі товарів однієї групи, за якими встановлюється середня базисна ціна (застосовується в Німеччині, Швеції, Іспанії, Нідерландах) або на основі відбору з групи найдешевшого аналога та додавання певної встановленої суми (як у Данії). Ця ціна встановлює розмір відшкодування, який отримує пацієнт при купівлі ліків. Якщо пацієнт купує ліки за ціною вищою за базисні, то це є його додатковими витратами, які регулятор може покласти на споживача або лікаря, що виписав ліки. Загальна сума компенсації за препарати-аналоги стимулює лікарів та пацієнтів враховувати вартість ліків при прийнятті рішень [4].

Метод базових цін є найбільш актуальним для України через низькі доходи громадян. Метод базових цін розкриває інформацію покупцям щодо оптимальної ціни на дані ліки, однак продавці все ж намагатимуться збільшити надбавку і в кінцевому випадку через різні змови між собою перевести додаткові витрати на будь-кого, чи то пацієнта, чи то лікаря, але не на себе. Тому метод має високу ефективність, але може бути дорогим

в плані підтримки контролю за належним виконанням правил. До того ж в методі наявний механізм реімбурсації (відшкодування вартості ліків), що вже було впроваджено в Україні у пілотному проекті і показало свою успішність, хоча і має ще багато проблем.

Ціноутворення на основі ефективності полягає у проведенні економічної оцінки препарату та встановлення справедливої ціни на препарат. Метод використовується у Фінляндії, Франції, Португалії, Швеції та Великобританії. Його сутність полягає у визначенні переваг та недоліків препарату та винесення справедливого вердикту, щодо відповідності ефективності препарату (корисності) його ціні [4].

Метод є найбільш справедливим по відношенню до фармвиробників і доречним для стимулювання виробництва інноваційних препаратів, однак може поглибити проблему бюрократії та створити поле для корупції. До того ж в Україні не так багато фармвиробників, тому так звана "справедлива ціна" вже встановлена в країні імпортера і підтверджена всіма стандартами не потребує повторної перевірки в Україні. Однак попри все метод є ефективним для стимулювання новітніх, якісніших та безпечніших препаратів.

В Україні використовується метод встановлення граничних оптових та роздрібних надбавок на ціну, що на практиці не дає бажаних результатів. Ціна, проходячи шлях від виробника до пацієнта, проходить багатьох посередників, і хоча роздрібна надбавка становить 10—25% від закупівельної ціни, а оптова не може перевищувати 12%, то по факту роздрібна надбавка, яку сплачує покупець, у сумі доходить до 150% від відпускної ціни. При цьому в державі діє лише один проект по відшкодуванні вартості ліків від гіпертонії, тоді як витрати по іншим лікам лягають на плечі самих пацієнтів [13].

Діюча в Україні система регулювання цін є неефективною, через складність контролю за надбавкою, яку наприкінці сплачує пацієнт. Вона спрацьовує так, наче держава піклувалась щоб ті, хто перепродають лікарські препарати, купили їх за якомога нижчою ціною, а не ті, хто їх споживає. Необхідно аналізувати ціни на ліки виходячи не лише з того, яку надбавку зробили продавці препаратів, а з того, за якою ціною був проданий препарат виробником, або імпортером і тою, яку за нього сплатив покупець, і саме ця надбавка має бути об'єктом контролю та регулювання.

З 2012 року в Україні діє пілотний проект відшкодування повної або часткової вартості лікарських засобів для лікування артеріальної гіпертензії, або як зазвичай її прийнято називати — "гіпертонія". Проект показує позитивні результати. Так, з коментарів фахівців МОЗ, відбулося поліпшення доступності населення до лікарських засобів від гіпертонії. Станом на червень 2013 року, задекларовані оптово-відпускні ціни на них знижено в середньому на 19,1% (на вітчизняні ліки — в середньому на 21,2%, імпортні — на 11,5%). Перелік лікарських засобів, задіяних у пілотному проекті, буде доповнено комбінованими лікарськими засобами згідно Постанови КМУ "Питання удосконалення реалізації пілотного проекту щодо запровадження державного регулювання цін на лікарські засоби для лікування осіб з гіпертонічною хворобою" [10].

Попри позитивні результати проекту все ж наявні і проблеми в реалізації, що потребують негайного вирішення. Основними проблемами пілотного проекту є:

1. Недостатня кількість лікарських препаратів для лікування гіпертонії.

Ось, що про кажуть лікарі: "...існує п'ять основних класів препаратів для лікування артеріальної гіпертензії. У програмі ж було передбачено лише три — інгібітори АПФ, антагоністи кальцію та бета-блокатори. Дуже важко вести пацієнтів тільки на цих групах препаратів. Приміром, згідно з наказом, хворим на гіпертонічну хворобу другого ступеня ми зобов'язані

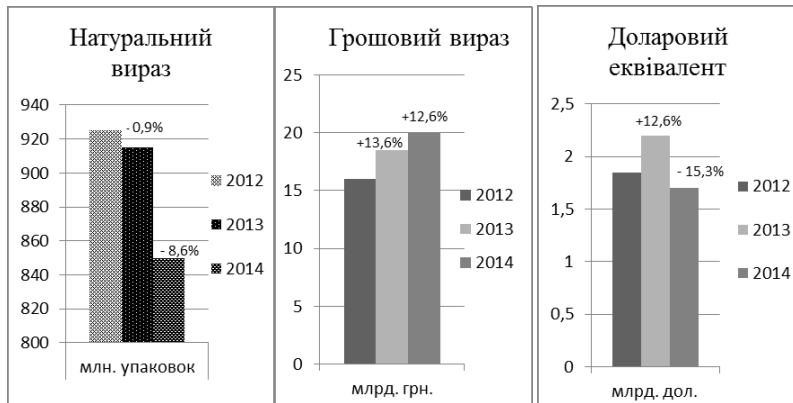


Рис. 1. Обсяг поставок лікарських засобів в натуральній та грошовій формах протягом 9 міс 2014 року

Джерело: Аптечний ринок України по итогам 9 мес 2014 г. Helicopter View [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/313423> [9].

призначати вже два препарати, бодай і в низьких дозах" [10].

Відповідно, потрібно внести більше препаратів до списку ліків, які підлягають відшкодуванню включаючи ті, що діють комбіновано.

2. Низька обізнаність населення про пілотний проект та механізм участі в ньому.

На 2013 рік держава виділила 191 636 300 грн., за 6 місяців по субвенціях регіони вже отримали 67 543 700 грн., але використали їх приблизно на 30%. Це дуже мало. Втім, це середній показник. Серед областей є як лідери, так і аутсайтери. Станом на 05.07.2013 року серед перших: Полтавська (64,4%), Харківська (58%), Миколаївська (54%), Херсонська (49%), Сумська (43%) області. Областями, які найменше використали кошти, стали: м. Київ (10,6%), Київська (9,2%), Львівська (8,3%), Донецька (8%) області та м. Севастополь (8%). Чому така різниця? Вочевидь, у відстаючих регіонах погано налагоджена робота з пацієнтами, оскільки динаміка використання коштів — це маркер роботи лікарів із хворими. Якщо кошти не використовуються, це означає одне — до проекту було залучено мало нових пацієнтів, ті, хто не лікувалися від артеріальної гіпертензії (АГ), так і не лікуються [10].

Для вирішення даної проблеми потрібно зобов'язати не лише лікарів, а і працівників аптечних пунктів доводити до відома пацієнтів про наявність державної програми та можливість участі в ній, що може проводитись через оголошення, публікації на сайтах та ін. засобах передачі інформації. Важливо, щоб нові спеціалісти теж знали про державну програму та могли надавати консультації щодо можливості участі для пацієнтів.

3. Небажання лікарів виписувати рецепти на отримання пільгових ліків.

Найбільша проблема — інертність лікарів. Хоча вони пояснюють це інакше. Наприклад, розповідають, що пацієнт не буде їхати за 40 км до райцентру, щоб за рецептом отримати відшкодування у 5 гривень, бо більше грошей витратить на саму поїздку. Але там, де до вирішення подібних проблем підійшли відповідально, аптечну мережу наблизили до людей і їм не потрібно їхати далеко. Кількість аптечних закладів по Україні дозволяє це зробити. Коли аптека, яка задіяна в Пілотному проекті, буде розташована близько від медичного закладу, пацієнт не ходитиме по всьому місту і не шукатиме, де придбати ліки по пільговому рецепту. В Україні до Пілотного проекту залучено 8927 аптек. Найбільше їх задіяно в Івано-Франківській області. А от у Києві таких лише 190. Також ще одна проблема в тому, що пацієнти, отримавши навіть рецепти, за якими можна отримати відшкодування, все ж не користуються цим. Так, наприклад, у Запорізькій області 65% пацієнтів із тих,

що отримали рецепти для відшкодування, скористалися ними, у Рівненській області таких виявилось 59%, у Тернопільській і Полтавській — 57%, у Харківській — 46%, а в Києві 5% [10].

Дана проблема тісно пов'язана з невирішеними питаннями щодо зобов'язання аптек виконувати державну програму відшкодування вартості ліків та тим, що потрібно розширити список препаратів, що підлягають відшкодуванню. При вирішенні цих проблем пацієнти будуть мати стрімкий стимул брати участь у державній програмі. Проблему байдужості лікарів варто вирішувати через контроль за тим, скільки препаратів, що підлягають відшкодуванню виписав один лікар, а скільки інший і порівнювати. Потрібно продовжувати вести постійний діалог з лікарями щодо ефективності державної програми та враховувати їх побажання.

4. Перелік "пільгових" медикаментів передбачає лише назви діючих речовин, а не конкретних препаратів конкретних фірм.

Хворі, котрим уперше поставлений діагноз АГ, потребують особливої уваги і виваженого підходу до вибору лікарських засобів. Лікарям добре відомі випадки, коли одна й та ж діюча речовина у складі одного препарату хворому допомагає краще, а у складі іншого — гірше. Доводиться ретельно підбирати лікування, аналізувати його переносність, коригувати дози, вивчати щоденники вимірювання тиску. За "логікою" ж пілоту, вибір препарату покладається не на лікаря, а на аптеку. Лікар, що виписує рецепт може написати препарат "амлодипін", а який саме амлодипін продадуть його пацієнтові — вирішать працівники аптеки. Який їм вигідніше на даний момент збути — той і продадуть. Хронічний хворий зазвичай не "перескакує" з одного препарату на інший, а, з'ясувавши, який саме йому допомагає, у подальшому купує тільки його. Тепер він буде змушений ходити аптеками у пошуках знижок саме на "свій" препарат. Препарати з указаного переліку відпускають не безоплатно, а лише зі знижкою. І якщо аптека вирішить продати за цією програмою недорогі препарати (переважно вітчизняних виробників), то й знижка буде мінімальною. Пацієнти, приходячи до лікаря на прийом, зізнаються, що їм не вигідно брати у рецепт на "соціальну" знижку і шукати в аптеках потрібні препарати, та ще й кожний окремо. Тоді як багато аптечних мереж пропонують зручну систему накопичувальних знижок чи "картку пенсіонера", що дає змогу спокійно придбати ліки бажаного виробника без рецепта, а головне — подекуди дешевше, ніж за пілотом [10].

Для вирішення даної проблеми потрібно не лише розширювати, а і вдосконалювати і конкретизувати, які препарати підлягають відшкодуванню. Препарати повинні відповідати чітким критеріям які лікар може прописувати, щоб підібрати для пацієнта найбільш ефективний препарат, прописавши який у рецепті аптечний пункт буде зобов'язаний буде видати пацієнту.

5. Небажання приватних аптек брати участь у державній програмі.

Як зазначають фахівці департаменту МОЗ, доводиться просити аптечні пункти обслуговувати населення за проектом відшкодування ліків. Необхідно внести до Ліцензійних умов питання участі всіх аптек у реалізації програм державного значення (а реалізація Пілотного проекту і є таким завданням). Багато аптек не хочуть мати зайвий клопіт — формувати реєстр, перевіряти його тощо. Тож варто цей механізм полегшити [10].

Потрібно зобов'язати аптечні пункти брати участь у всіх державних програмах. Адже ті продають свою продукцію громадянам України, а оскільки держава відповідає за здоров'я громадян, то сміливо виступає регулятором, тому всі її методи покращення здоров'я гро-

мадян повинні виконуватись беззаперечно і порушення цих вимог повинно каратись штрафами.

Для вибору дієвої системи регулювання цін на лікарські засоби потрібно виходити з того, який стан фармацевтичної галузі в Україні. Фармацевтичні субстанції в Україні виробляють 49 зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності. Препарати вітчизняного виробництва складають всього лише 30% від загальної кількості, всі інші імпортуються з Китаю, Німеччини, Індії, Росії та США. Протягом останніх років фармринок України у цілому характеризувався стабільними темпами зростання (у середньому на 15—20% щорічно). При цьому слід зазначити, що рівень споживання лікарських засобів на душу населення в Україні залишається досить низьким (витрати на медичні препарати займають 5—6 місце у загальній структурі витрат домогосподарств України, а це близько 75—80 дол. США на рік) у порівнянні з європейськими країнами [9].

Оскільки в українській фармацевтичній галузі переважає імпортована продукція, то на ціну ліків впливає курс долара, що є непрямим методом регулювання цін на лікарські засоби в Україні. Як бачимо з рисунка 1, у гривневому еквіваленті протягом 9 міс. 2014 року обсяг поставок ліків зріс у порівнянні з попередніми періодами, однак у доларовому еквіваленті впав, через поступове зростання курсу долара до гривні.

Загальний обсяг поставок лікарських засобів дистрибуторами в аптечні заклади за підсумками 9 міс 2014 склав 19,8 млрд грн., збільшившись порівняно з аналогічним періодом попереднього року на 12,6%. У той же час в натуральному вираженні обсяг поставок скоротився на 8,6% і склав 836 млн упаковок (рис. 1).

Після глобальної економічної кризи 2008 р. більшість країн ЄС внесли корективи у механізми оподаткування, у т.ч. і ПДВ (табл. 1). У країнах Європейського Союзу застосовуються такі види ставок ПДВ: стандартні ставки та пільгові ставки, які представлені постійно-діючими та тимчасовими ставками, які запроваджуються терміном 1—2 роки. У середньому стандартною ставкою оподаткування ПДВ лікарських засобів, без врахування пільг, є 16%, а з врахуванням постійно діючих пільг у деяких країнах — 9,37%. Відповідно для медичного обладнання ставки становлять 14,5 та 11,15%.

Варто врахувати, що у більшості країн, де ставка ПДВ більше 20%, є постійно або тимчасово діючі пільгові ставки. Слід зазначити, що у країнах ЄС розвинене медичне страхування, тому часто витрати на лікарські засоби покриваються за рахунок страхової компанії.

Україні, зважаючи на обраний вектор економічної політики, потрібно врахувати принципи, на яких відбувається оподаткування ПДВ фармацевтичної продукції та медичного обладнання у ЄС. Тому потрібно зберегти пільгове оподаткування лікарських засобів, навіть за рахунок скорочення пільг для інших видів операцій. Варто зазначити, що навіть при запровадженні єдиної стандартної ставки ПДВ на ліки та медичні вироби — 20%, весь тягар ПДВ буде перекладатися на споживача, у т.ч. і тягар сплати митних платежів для імпортерів лікарських засобів.

У свою чергу при застосуванні пільгової ставки — 7% виникає ряд проблем в адмініструванні ПДВ, оскільки

Таблиця 1. Ставки ПДВ країн-членів ЄС у 2014 р.

Країни	Фармацевтична продукція			Медичне обладнання для людей з особливими потребами	
	Стандартна ставка, %	Пільгові ставки, %		Стандартна ставка, %	Пільгові ставки, %
		Постійні	Тимчасові		
Бельгія	21	6	—	21	6
Болгарія	20	—	—	20	—
Чеська Республіка	15	—	—	15	—
Данія	25	—	—	25	—
Німеччина	19	—	—	7	—
Естонія	9	—	—	9	—
Греція	23	13	6,5	13	—
Іспанія	21	—	4	10	—
Франція	20	10	2,1	—	5,5
Хорватія	25	5 <sup>1</sup>	—	25	5 <sup>1</sup>
Ірландія	23	0	—	23	0
Італія	22	10	—	22	4
Кіпр	5	—	—	5	—
Латвія	12	—	—	12	—
Литва	5 <sup>2</sup>	—	—	5 <sup>2</sup>	—
Люксембург	15	—	3	15	3
Угорщина	27	5	—	27	5
Мальта	0	—	—	5	0
Нідерланди	21	6	—	21	6
Австрія	10	—	—	20	—
Польща	8	—	—	8	—
Португалія	23	5	—	6	—
Румунія	9	—	—	9	—
Словенія	9,5	—	—	9,5	—
Словаччина	10	—	—	10	—
Фінляндія	10	—	—	24	—
Швеція	25	0	—	25	—
Великобританія	20	0	—	0	—

<sup>1</sup> У Хорватії до лікарських засобів, затверджених Хорватським фондом страхування здоров'я, застосовується пільгова ставка — 5%. Також поставка ортопедичних виробів та будь-яких видів протезів, крім зубних, оподатковується 5% ПДВ.

<sup>2</sup> У Литві 5% ПДВ застосовується для споживачів, які мають часткову або повну медичну страховку згідно із законодавством про медичне страхування.

Джерело: складено автором на основі даних VAT Rates Applied in the Member States of the European Union [1].

ки перелік КМУ по продукції, яка підлягає пільговому оподаткуванню, постійно змінюється. Крім того, існують проблеми у тлумаченні норм законодавства. Запізнити опублікування переліку продукції, яка підпадає під пільгове оподаткування, негативно впливає на поставки продукції, що у першу чергу відчувають споживачі лікарських засобів, які призначаються за життєвими потребами.

## ВИСНОВКИ

Отже, в Україні наявні значні проблеми у регулюванні цін на лікарські препарати. Серед них можна виділити:

- неефективна система встановлення граничних цін на лікарські препарати;
- проблеми у процесі відшкодування вартості ліків за проектом відшкодування вартості ліків від гіпертонії;
- велика частка імпорту ліків при нестабільному курсі долара США;
- проблеми оподаткування лікарських препаратів ПДВ;

Відповідно до виділених проблем у державному регулюванні цін на лікарські препарати в Україні можна сформулювати такі пропозиції:

1. Сформулювати змішану систему ціноутворення на лікарські препарати, де для більшості препаратів буде встановлена гранична ціна на препарати, при цьому регулювати ціну відповідно до обсягів продажів лікарських препаратів, а також, для підвищення прозорості ринку потрібно ввести базові ціни як інструмент усунення цінової різниці між препаратами замінниками. Ціну на інноваційні препарати виходячи з оцінки їх

ефективності та за референтними цінами, тобто порівнювати з цінами на ці ж препарати в таких країнах як Росія, Німеччина, Польща, Молдова та інші подібні країни.

2. Вдосконалити реімбурсацію ліків — розширити перелік лікарських препаратів, ціни на які підлягають відшкодуванню, інформувати населення про можливості та механізм участі в проекті, перевіряти та вести діалог з лікарями щодо відпуску пільгових рецептів, стимулювати аптечні установи брати участь у державних програмах.

3. Сформувати список лікарських препаратів які підпадають пільговому оподаткуванню ПДВ, що діяти-ме терміном на 1 і більше років.

## Література:

1. Офіційний сайт урядових публікацій уряду ЄС, "VAT Rates Applied in the Member States of the European Union 2013"/Європейська комісія [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.gov.uk/vat-rates>

2. Беліченко А.В. Державне регулювання забезпечення населення лікарськими засобами: автореферат/Global economy/Національна академія державного управління при президентові України/Харківський регіональний інститут державного управління, Харків. — 2010 рр.

3. Горин С.Ф., "Изучение и выявление особенностей систем регулирования цен на лекарственные препараты в странах Европейского Союза, БРИКС и СНГ"/Горин С.Ф., Парфейков С.А., Габриелян Н.В., Кошель М.С. // Современные проблемы науки и образования". — № 3. — 2014. — С. 13—16

4. Коссе І. Регулювання цін на лікарські засоби в країнах ЄС/ Коссе І., Бетлій О. Аналітична записка Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. — 2012. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/ua/publications/policy\\_briefing\\_series/archive\\_2012/?pid=3613](http://www.ier.com.ua/ua/publications/policy_briefing_series/archive_2012/?pid=3613)

5. Кисіль Н. М. Регулювання цін на лікарські засоби / Ефективна економіка. — № 4. — 2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1945>

6. Косяченко К.А. Науково-методологічні підходи до проведення моніторингу цін на лікарські засоби, що закуповуються за держаними цільовими програмами/ Косяченко К.А., Немченко А.С., Коваленко О.В. і Кубарева І.В. // "Фармацевт практик". — № 1. — 2012. — С. 13—18.

7. Солдатенко О. Реімбурсація як один із видів фінансування видатків на охорону здоров'я // "Віче", № 8. — 2010. — С. 19—20.

8. Офіційний сайт Міністерства розвитку та торгівлі України "Фармацевтична промисловість в Україні" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/26.html>

9. Кирсанов Д. "Аптечный рынок Украины по итогам 9 мес 2014 г. Helicopter View" // "Еженедельник АПТЕКА"/№ 45. — 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/313423>

10. "Реімбурсація ліків: Як пілоту не влетіти у "чорну діру"? " Веб-сайт газети МОЗ України і галузевої профспілки. — Ваше здоров'я. — № 29—30. — 2013 [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.vz.kiev.ua/ru/reimbursaciya-likiv-yak-pilotu-ne-vletiti-u-chornu-diru/>

11. Жан-Поль Шюер. "Реимбурсация вместо тендеров: Почему альтернатива госзакупкам может продлить жизнь пациентам"/"delo.ua". — 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://delo.ua/business/reimbursaciya-vmesto-tenderov-pochemu-alternativa-goszakupkam-mo-281808/>

12. Чорноротов О. Огляд фармацевтичного ринку України за 2013 рік/"Pharmanet.ua". — 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://pharma.net.ua/>

analytic/rating/54218-oglyad-farmaceutichnogo-rinku-ukrayini-za-2013-rik

13. "У Яценюка обіцяють економію в 15 гривень на упаковці ліків"/Веб-сайт газети "Українська правда. Економічна правда". — 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2014/11/7/504005/>

## References:

1. European Commission (2014), VAT Rates Applied in the Member States of the European Union 2013. [Online] available at: <https://www.gov.uk/vat-rates> (Accessed 7 Nov 2014).

2. Bielichenko, A. V. (2010), "State regulation of providing the population with drugs" Thesis, Global etsonomy, kandydata nauk z derzhavnoho upravlinnia, Natsional'na akademiia derzhavnoho upravlinnia pry prezidentovi Ukrainy, Kharkiv's'kyj rehional'nyj instytut derzhavnoho upravlinnia, Kharkiv.

3. Horyn, S.F. Parfejkov, S.A. Habryielian, N.V. and Koshel', M.S. (2014), "Examination and identification features of systems of price regulation of medicines in the European Union, the BRICS and CIS", "Sovremennye problemy nauky y obrazovaniya", vol. 3, pp. 13—16.

4. Kosse, I. and Betlij, O. (2012), "Pricing of medicines in the EU", Analitichna zapyska, Instytut ekonomichnykh doslidzhen' ta politychnykh konsul'tatsij [Online] available at: [http://vvv.ier.tsom.ua/ua/publitsatsions/politsy\\_briefing\\_series/archive\\_2012/?pid=3613](http://vvv.ier.tsom.ua/ua/publitsatsions/politsy_briefing_series/archive_2012/?pid=3613) (Accessed 13 Nov 2012).

5. Kysil', N. M. (2013), "Pricing of medicines", "Efektyvna ekonomika", [Online], vol. 4, available at: <http://vvv.etsonomy.nayka.tsom.ua/?op=1&z=1945> (Atstessed 16 Apr 2013).

6. Kosiachenko, K. L. Nemchenko, A. S. Kovalenko, O. V. and Kubarieva, I. V. (2012), "Scientific and methodological approaches to monitoring prices of medicines procured by targeted programs of state", "Farmatsevt praktyk", vol. 1, pp. 13—18.

7. Soldatenko, O. (2010), Reimbursement as one of the types of financing health care expenditures, Viche, vol. 8, pp. 19—20.

8. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2007), "The pharmaceutical industry of Ukraine", available at: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/26.html>

9. Kirsanov, D. (2014), "Pharmacy market of Ukraine for the first 9 months of 2014. Helicopter View", "Ezhenedel'nik APTEKA" [Online], vol. 45 available at: <http://www.apteka.ua/article/313423> (Accessed 17 Nov 2014).

10. The website of the newspaper MoH Ukraine and sectoral trade unions (2013), "Drug Reimbursement: As the pilot did not fly in a "black hole"?" "Vashe zdorovia" [Online], vol. 29—30 available at: <http://www.vz.kiev.ua/ru/reimbursaciya-likiv-yak-pilotu-ne-vletiti-u-chornu-diru/> (Accessed 26 July 2013).

11. Jean-Paul, Scheuer (2014), "Instead of reimbursement of tenders: Why is an alternative public procurement can extend patients' lives" "delo.ua" [Online] available at: <http://delo.ua/business/reimbursaciya-vmesto-tenderov-pochemu-alternativa-goszakupkam-mo-281808/> (Accessed 28 Oct 2014).

12. Alex Chornorotov (2014), "Review of the pharmaceutical market of Ukraine for 2013" "Pharmanet.ua" [Online] available at: <http://pharma.net.ua/analytits/rating/54218-oglyad-farmatsevtichnogo-rinku-ukrayini-za-2013-rik> (Accessed 14 Apr 2014).

13. The website of the newspaper "Ukrains'ka pravda. Ekonomichna pravda" (2014), "U Yatseniuka obitsiaut' ekonomiiu v 15 hryven' na upakovtsi likiv" "Ukrains'ka pravda. Ekonomichna pravda" [Online] available at: <http://vvv.epravda.tsom.ua/nevs/2014/11/7/504005/> (Accessed 7 Nov 2014).

Стаття надійшла до редакції 27.01.2015 р.



*Я. Р. Корнійко,  
к. е. н., старший викладач кафедри логістики, транспортних технологій і маркетингу,  
Київська державна академія водного транспорту  
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного, м. Київ  
Н. О. Валявська,  
асистент кафедри логістики, транспортних технологій і маркетингу,  
Київська державна академія водного транспорту  
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного, м. Київ*

## АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ

*Y. Korniyko,  
Candidate of Economic Sciences, senior lecturer in logistics, transport technology and marketing,  
N. Valiavska,  
assistant of logistics, transport technology and marketing,  
Kyiv State Academy of Water Transport named after Hetman Petro Konashevich Sahaydachnyi, Kyiv*

### CRISIS MANAGEMENT ENTERPRISES WATER TRANSPORT

*У статті проаналізовано сучасний стан портової галузі України в період реформування. Розкрито основні причини кризового стану на підприємствах водного транспорту України. Розглянуто динаміку переробки вантажів морськими та річковими портами України. Представлено динаміку сумарного дедвейту українського флоту за роки незалежності України. Виявлено один із можливих шляхів вирішення кризових ситуацій на підприємствах водного транспорту. Проаналізовано актуальність застосування антикризового управління в портовій галузі країни. Визначено основні заходи, які на державному рівні влада країни повинна впроваджувати для створення інвестиційно-привабливого середовища в портовій діяльності. Запропоновано використання державно-приватного партнерства з метою залучення приватних інвестицій до галузі як одного із головного інструментарію фінансування підприємств, які перебувають в кризовому стані.*

*The article analyzes the current state of the port sector in Ukraine during the reformation. The basic causes of crisis in water transport enterprises of Ukraine. The dynamics of cargo by sea and river ports of Ukraine. The dynamics of the total deadweight Ukrainian Navy since Ukraine's independence. Found one of the possible solutions to the crisis of water transport enterprises. Analyzed the relevance of the use of crisis management in the port sector of the country. The main measures at the national level the authorities should implement to create an attractive investment environment in port activities. The use of public-private partnerships to attract private investment to the industry as one of the main instruments of financing companies that are in crisis.*

*Ключові слова: портова галузь України, антикризове управління, заходи антикризового управління.  
Key words: port sector in Ukraine, crisis management, crisis management measures.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сьогоднішній день економічна система нашої країни зазнає всеохоплюючих змін. Останні події, що відбуваються в Україні, лише поглиблюють кризові процеси на підприємствах водного транспорту. Незважаючи на впровадження реформ, стан та темпи подальшого розвитку підприємств водного транспорту є недостатнім, оскільки наявний потенціал ще не реалізовано повною мірою. Саме тому цьому питанню була приділена особлива увага.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження, які стосуються проблематики антикризового управління, розглянуті та проаналізовані в багатьох працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Зарубіжні дослідники зробили вагомий внесок щодо механізмів та концепцій антикризового управління, однак, їх застосування в сучасній українській практиці мало ймовірно.

Серед науковців значно зросла кількість досліджень з різноманітних аспектів антикризового управління. Дане питання є предметом розгляду у роботах наступних авторів: Альтмана Е., Бівера В., Бланка І., Бріггема Ю., Балашова А.П., Беяцької Т.Н., Бикова А.А., Василенка В.О., Грязнової А.Г., Шершньової З.Є. та ін. Така тенденція пояснюється глибиною кризового стану в Україні. Однак, що стосується антикризового управління на підприємствах водного транспорту, дослідники приділяють досить мало уваги.

#### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є аналіз доцільності використання антикризового управління на підприємствах водного транспорту України.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для виведення України з посткризового стану важливе значення відіграє процес модернізації та перебудови однієї із найважливішої галузі країни — портової. На сьогоднішній день для України дане питання є досить болючим, оскільки вона переживає політико-економічну кризу. Крім основних задач з транспортування вантажів, порти України повинні забезпечувати розвиток економіки країни в цілому, однак, існуюча система управління та їх матеріально-технічний стан бажає жадати кращого. Так, наприклад, за даними фахівців Мінінфраструктури, портова галузь України потребує близько 25 млрд грн. активного залучення приватних інвестицій як головного джерела відновлення портової інфраструктури, рівень зносу (амортизації) якої становить 60—90% [3]. Дані складові за багатьма параметрами не відповідають зростаючим потребам суспільства та стандартам Європи.

Вирішення вищезазначених проблем, в першу чергу, можливе за рахунок встановлення причин та обґрунтування пріоритетних напрямків подолання кризи. В сучасних ринкових умовах це можливо за рахунок використання системного антикризового управління.

Як показує світовий досвід, в Україні антикризове управління повинно стати невід'ємною складовою системи управління на підприємствах для запобігання виникнення та виходу з кризових станів. Сьогодні більшість підприємств водного транспорту перебуває у важкому стані. Так, наприклад, обсяги переробки вантажів у морських та річкових портах у 2014 році скоротились на 4,3% порівняно з аналогічним періодом 2013 року. Більш детально обсяги переробки вантажів розглянуто в таблиці 1.



Таблиця 1. Динаміка переробки вантажів морськими і річковими портами України

Обсяг вантажів, млн тонн	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 10 міс.
Морськими торговельними портами	158	170	157	148	155	154	150	115
Річковими портами	19	14	5	6	7	7	4	4
Всього	177	184	162	154	162	161	154	119

Джерело: [4].

Виходячи з представленої динаміки, можна зробити висновок, що обсяги перероблених вантажів морськими та річковими портами України зменшилися у 2013 р. на 13% порівняно з 2007 р. Дана тенденція пояснюється анексією АР Криму Російською Федерацією та відходженням частини вантажопотоків даних портів.

Розробка заходів по виходу підприємств з кризи стали однією з найважливіших проблем сучасності. В діяльності кожного підприємства, а іноді і цілої країни, періодично виникають ситуації, коли необхідно вживати заходи, спрямовані на запобігання виникненню кризових явищ чи ліквідацію вже наявних ознак кризи [1].

На думку авторів, криза — це погіршення економічного становища, якого підприємство зазнає. Виходячи з цього, антикризове управління — це процес застосування форм, методів і процедур, направлених на соціально-економічне оздоровлення підприємства, галузі, створення і розвиток умов для виходу з кризового стану економіки регіону або країни в цілому.

Українські порти, не мають можливостей використовувати ті потужності, якими розпоряджається на сьогоднішній день. За роки незалежності України виросло нове покоління молодих людей, які не знають і навіть не чули, що їхня країна колись була однією зі передових морських держав. За даними конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), на 1 січня 1993 року загальний дефевіт (вантажомісткість) торгового флоту налічував 6,177 млн тонн (враховувались судна обсягом 100 і більше реєстрових тонн). Доля українського флоту у світовому торговому флоті складала 0,9%. В рейтингу найбільших морських держав світу за цим показником наша країна займала 25-е місце. Однак у перші десять років незалежності нашої країни цей великий спадок було втрачено і ситуація не покращилась. У 2012 році сумарний дефевіт флоту становив менше мільйона — 0,904 млн тонн. Тобто з 1993 року по 2013-й дефевіт українського торгового флоту зменшився більш, ніж в 5,8 разів. Як свідчить статистика, в 2013 році Україна за дефевітом свого флоту, за даними UNCTAD, вже знаходилась нижче 72-го місця в рейтингу [2].

Наведена інформація також свідчить про те, що українські порти потребують впровадження ефективної системи антикризового управління. Причинами кризового стану підприємств водного транспорту України є не тільки вплив зовнішніх факторів, а й внутрішніх. Оскільки проблеми є, однак вони на загал не завжди пов'язані з відсутністю інфраструктури чи потужностей. Найбільш актуальні з них такі:

- політико-економічна криза в країні;
- недосконала нормативно-правова база;
- неефективне використання потужностей;
- складна система управління та застарілі організаційні структури;
- неефективне та непрозоре управління.

Вказані проблеми роблять портову галузь України непривабливою для приватних інвесторів, які б могли провести ряд кардинальних змін в цій сфері.

Портам необхідно постійно розвиватись та бути конкурентоспроможними для інтеграції в світову економіку. На державному рівні влада країни повинна захищати та впроваджувати нові екологічні норми та стандарти, а також постійно контролювати та покращувати умови для залучення інвесторів. Крім того, вона повинна делегувати об'єктивність та прозорість звітної інформації та статистики, відповідати міжнародним стандартам та інноваціям, які можуть бути впроваджені для подальшого розвитку портової галузі.

Забезпечення інвестиційно-привабливого середовища повинно базуватися на формуванні якісної законодавчої бази та системи регуляторних інструментів для спрощення фінансової участі приватного сектора в портовій діяльності. Оскільки механізми та засоби державного регулювання, які під час економічної нестабільності повинні виконувати функцію певних амортизаторів, виявилися застарілими та неефективними, а ринкові механізми самоналаштування та самовідновлення (конкуренція, самоорганізація, гнучка тарифна політика) як і сам ринок транспортних послуг в Україні залишаються недостатньо розвинутими [4]. Саме тому розуміння існуючої проблеми, повинно призвести до формування загальних можливостей співпраці держави з приватним сектором. Партнерство держави і приватного сектора являє собою інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом, який створе-

ний з метою мобілізації інвестицій та реалізації суспільно значимих інвестиційних проектів в широкому спектрі сфер діяльності.

На жаль, для розвитку портової сфери України, держава не в змозі надати належного фінансування та забезпечити повноцінний розвиток портів, які терміново потребують радикальних змін та нових підходів до управління. Тому найважливішою функцією такого партнерства є залучення інвестицій приватного сектора для фінансування та розвитку об'єктів, що перебувають у кризовому стані.

Діяльність підприємств водного транспорту завжди пов'язана з високим ризиком, який обумовлений наявністю ряду чинників, дію яких не можна точно передбачити. Тому вони постійно працюють в умовах невизначеності, що може спричинити виникнення довгострокової негативної тенденції у їх розвитку, тобто виникнення криз.

Однак нинішній переломний політико-економічний стан в країні свідчить про майбутні можливості подолання кризових ситуацій з урахуванням системного підходу в управлінні та вчасно проведеної діагностики.

### ВИСНОВОК

Отже, антикризове управління в підприємствах водного транспорту повинно стати постійно діючою системою. Антикризові управлінські рішення мають прийматися на основі достовірної інформації, їх масштаб і спрямованість мають відповідати типу кризи на підприємстві та швидкості її поширення, рішення різних суб'єктів антикризового управління мають узгоджуватися між собою, кожне рішення має обиратися як оптимальне з декількох можливих варіантів, спрямовуватися на конкретного виконавця і доводитися у розумінні для нього формі, прийняті рішення мають виконуватися в максимально можливому обсязі [1]. Ці заходи призведуть до досягнення позитивного результату у майбутньому.

### Література:

1. Грибан С.В. Система антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / С.В. Грибан // Ефективна економіка. — 2013. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2467>
2. Ильницький К. Эти живучие порты [Електронний ресурс] / К. Ильницький // Порты Украины. — 2011. — Режим доступу: <http://portsukraine.com/node/2169>
3. Міністерство інфраструктури України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua/>
4. Собкевич О.В., Михайличенко К.М., Емельянова О.Ю. Механізми ефективного використання та розвитку потенціалу транспортно-дорожнього комплексу України [Електронний ресурс] / О.В. Собкевич, К.М. Михайличенко, О.Ю. Емельянова // Інститут стратегічних досліджень. — 2014. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/tdk-e0796.pdf>

### References:

1. Gryban, S. V. (2013), "System of anti-recessionary management by the entity" *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2467> (Accessed 4 January 2015).
2. Il'nickiy, K. (2011), "Jeti zhivuchie porty" *Ports of Ukraine Plus*, [Online], vol. 06 (108), available at: <http://portsukraine.com/node/2169> (Accessed 4 January 2015).
3. The official site of Ministry of Infrastructure of Ukraine (2015), available at: <http://data.worldbank.org> (Accessed 4 January 2015).
4. Sobkevych, O.V. Mykhajlychenko, K.M. Yemel'ianova, O.Yu. (2014) "Mekhanizmy efektyvnoho vykorystannia ta rozvytku potentsialu transportno-dorozhn'oho kompleksu Ukrainy" *The National Institute for Strategic Studies*, [Online], *analitichna dopovid*, available at: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/tdk-e0796.pdf> (Accessed 4 January 2015).

Стаття надійшла до редакції 04.02.2015 р.

О. М. Гончарова,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства,

Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, м. Київ

О. Ю. Нікітнік,

студент, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, м. Київ

## ОЦІНКА СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ В УГОДАХ M&A

*O. Goncharova,*

*Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of Economics of Enterprises,*

*Kyiv National Taras Shevchenko University, Kyiv*

*O. Nikitnik,*

*student, Kyiv National Taras Shevchenko University, Kyiv*

### EVALUATION OF SYNERGY EFFECT IN M&A DEALS

*Метою статті є дослідження підходів та методів оцінки синергетичного ефекту при укладанні угод M&A. У статті проаналізовано стан, тенденції та прогнози розвитку міжнародного та національного ринків M&A, обґрунтовано актуальність об'єднання українських компаній з іноземними як одного з ефективних альтернативних шляхів їх розвитку в умовах існуючої політичної та економічної ситуації. Охарактеризовано сутність ефекту синергії, наведено основні джерела її отримання, описано форми та види, яких може набувати синергія при інтеграції компаній. Систематизовано підходи та методи оцінки ефекту синергії у вартісному вираженні, визначено параметри оцінки та їх вимірники, наведено формули розрахунку залежно від умов та наявної у розпорядженні вихідної інформації. Визначено випадки доцільності та недоліки застосування методів в межах кожного із підходів до оцінки. Наведено статистичні дані успішності укладання угод M&A у світі з точки зору приросту величини вартості об'єднаних компаній та основні причини неотримання очікуваного синергетичного ефекту.*

*The aim of the article is to study the synergy effect evaluation approaches and methods in M&A deals. In the article Economic situation, trends and forecasts of international and domestic M&A markets are analyzed. Topicality of Ukrainian and foreign companies' mergers as an efficient alternative way of their development in current political and economic situation in Ukraine is reasoned. Essence of synergy, its main sources, forms and types are described. Synergy effect evaluation approaches and methods are systematized. Formulas, parameters of evaluation and their measurers are given depending on conditions and available information. Advantages and disadvantages of methods within each evaluation approach are determined. Statistics of successful M&A deals in the world that lead to growth of joined companies' value is shown, main causes of failure to receive expected synergy effect are described.*

*Ключові слова: Синергетичний ефект, джерела синергії, форми синергії, види синергії, угода злиття та поглинання, оцінка вартості, підходи та методи оцінки.*

*Key words: Synergie effect, sources of synergy, forms of synergy, types of synergies, mergers and acquisitions, evaluation, evaluation approaches and methods.*

#### ВСТУП

Розвиток світової економіки та постійне наростання конкурентної боротьби на більшості галузевих ринках вимагає пошуку альтернативних шляхів розвитку бізнесу. Одним із таких шляхів є укрупнення компаній за рахунок злиття та поглинання. Інтеграція компаній дозволяє отримати ряд стратегічних переваг, досягнення яких кожною із них окремо є або неможливим, або значно пролонгованим у часі. З точки зору української економіки вигідним є укладання угод M&A (mergers and acquisitions — злиття та поглинання) між національними та міжнародними підприєм-

ствами, оскільки в даному випадку відбуватиметься, по-перше, притік іноземних інвестицій для подальшого розвитку, по-друге, передача досвіду та технологій, і, по-третє, підвищення загальних стандартів роботи та життя населення. Сьогодні, з огляду на складну політичну ситуацію в Україні, спостерігається дезінвестування з боку іноземних інвесторів. Однак враховуючи обмежені власні фінансові ресурси, злиття або поглинання міжнародними компаніями в найближчій перспективі буде одним із небагатьох альтернативних шляхів розвитку українських підприємств. У цьому контексті постає питання про оцінку ефективності таких про-

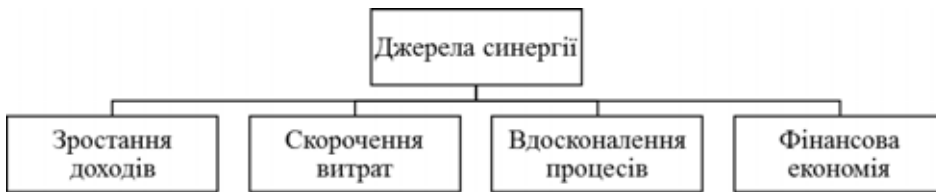


Рис. 1. Джерела отримання синергетичного ефекту

Джерело: розроблено автором на основі [2, 102—104].

ектів реорганізації, вагою складова якої формується за рахунок величини синергетичного ефекту, отриманого внаслідок укладання угоди М&А.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про обмежене вивчення проблеми оцінки синергетичного ефекту при укладанні угод М&А. Так, Сіровер [13] дає визначення, описує та характеризує синергію з точки зору вартості компаній, показника їх прибутку на 1 акцію та в контексті стратегічного управління. Дамодаран [4] та Чеботарьов [10] розглядають основні форми та види, яких набуває синергія при реорганізації компаній у формі злиття та поглинання. Бішоп та Еванс [2] наводять джерела виникнення синергетичного ефекту, а також разом із Дамодараном [4] перераховують параметри оцінки величини синергії у разі здійснення оцінки методами дохідного підходу. Есипов [5] та Момот [7] детально описують порядок, підходи та методи оцінки вартості бізнесу, не акцентуючи своєї уваги на специфічних аспектах оцінки синергетичного ефекту. Намагається систематизувати підходи до оцінки синергії Іщенко [6], однак у кінцевому підсумку пропонує власну методичку розрахунку, яка фактично зводиться до методу дисконтування грошових потоків.

Аналіз глобального та національного ринку М&А, а також статистика прояву синергетичних ефектів при укладанні таких угод наводиться в статтях Гончарової [3], Снежко [8; 9], а також аналітиків консалтингових компаній PWC [11] та BCG [12].

Таким чином, актуальним постає питання систематизації підходів та методів оцінки синергетичного ефекту при укладанні угод М&А, а також можливість застосування методів порівняльного та витратного підходів при здійсненні такої оцінки, що і формує мету даної статті.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

Угоди М&А слід розглядати як одну з форм розвитку бізнесу на макро- та мікрорівнях шляхом укрупнення, в результаті якого на ринку утворюється більше за обсягами господарської діяльності підприємство замість кількох менших.

Під поглинанням розуміють оплачену угоду, внаслідок якої відбувається перехід прав власності на компанію. Вони бувають ворожі та дружні. Останні ж фактично є синонімом злиття [3, с. 280].

При цьому злиття та поглинання супроводжуються припиненням діяльності двох і більше підприємств як юридичних осіб та передачею їх прав та зобов'язань до новоствореної юридичної особи, яка є їх правонаступником, з метою досягнення подальшого спільного розподілу ризиків та вигід від об'єднання.

Іноді до угод М&А відносять також таку форму реорганізації підприємств, як приєднання, що передбачає пере-

дачу активів та пасивів одного або декількох підприємств до іншого (вже функціонуючого) та припинення їх діяльності як окремих юридичних осіб.

Світовий ринок угод М&А в 2013 році за оцінками компанії Dealogic та Ernst&Young становив 2,68 та 2,30 трлн дол. США відповідно. При цьому за даними першої обсяг глобального ринку зріс на 9,0% порівняно із 2012 роком, а за показниками другої скоротився на 6,2%, однак в 2014—2015 рр. за прогнозами експертів розвиватиметься по висхідній [1].

Загальна сума угод М&А в Україні в 2013 році згідно з даними Центру дослідження корпоративних відносин складала за різними оцінками від 4,2 до 8,0 млрд дол. США. Так, після падіння протягом 2011—2012 рр. національний ринок М&А виріс більш ніж в два рази. Така активізація купівлі українських активів пояснюється двома основними тенденціями. Перша — активний вихід з українського ринку іноземних інвесторів та їх заміна українськими. Друга — укрупнення українського бізнесу [1; 9, с. 4].

Однак вже до кінця 2014 року ринок М&А в Україні впадо до рівня, якого не досягав навіть під час світової фінансово-економічної кризи і спаду національної економіки в 2009—2010 рр. За період з січня по вересень 2014 року було укладено 73 угоди М&А з українськими покупцями, продавцями чи активами (для порівняння: за три квартали 2009 року була здійснена 331 угода). Через відсутність попиту на місцеві активи середня вартість угоди М&А за три квартали 2014 знизилася вдвічі, до 12 млн дол. США, у порівнянні з аналогічним періодом минулого року. В цілому ж український ринок М&А за січень-вересень минулого року скоротився до рекордно низького рівня — 895 млн дол. США. Така ситуація на ринку пояснюється, перш за все, політичною нестабільністю, яка призвела до падіння мультиплікатора Р/ЕВІТДА з 8—10 до кризи до 2—4 зараз та падіння інвестиційної привабливості українського капіталу для іноземних інвесторів. У 2015 році зростання обсягу ринку М&А не очікується, а до мотивів укладання таких угод, окрім наведених двох вище, належить також продаж компаніями неосновних / неприбуткових бізнес-напрямів для концентрації капіталу на розвитку основного виду діяльності та мінімізації затрат [8, с. 8].

Рішення щодо укладання угоди М&А залежить у першу чергу від грошової оцінки синергетичного ефекту внаслідок об'єднання компаній та розміру капітальних вкладень, необхідного для його досягнення.

Синергія являє собою зростання ефективності діяльності об'єднаного підприємства понад ту, яку підприємства, що об'єднуються, вже досягли або повинні досягти як незалежні [13, с. 20]. У вартісному вираженні вона може бути зображена як:

$$P(A+B) > P(A) + P(B),$$

де P — ринкова вартість компанії.

Або по-іншому через значення показника прибутку на одну акцію (EPS — earnings per share) [13, с. 21]:

$$EPS \text{ (завтра)} = EPS \text{ (сьогодні)} \times (1 + \text{Очікуване зростання}) + \text{Синергія}.$$



Рис. 2. Форми та види синергетичних ефектів

Джерело: розроблено автором на основі [10, с. 222—223].

У термінах стратегічного управління синергія означає зростання конкурентоспроможності компаній понад рівень, необхідний їм для виживання та отримання вищого за величину нормального прибутку на своїх конкурентних ринках [13, с. 20].

При цьому в окремих випадках може виникати і негативна синергія, за якої:

$$P(A+B) < P(A) + P(B).$$

У такому випадку укладання угоди М&А є недоцільним та відповідний проект реорганізації компаній повинен бути відхилений.

Джерела отримання синергетичного ефекту наведені на рисунку 1.

Зростання доходів може бути пов'язане із продажем більшої кількості одиниць продукції та/ або послуг. Це в основному досягається за рахунок обслуговування об'єднаною компанією більш широкого ринку або пропозиції вдосконаленого асортименту. У випадку, якщо компанія займає вагомий стратегічну позицію на ринку або набуває монопольного становища, зростання обсягу ринку може також супроводжуватися збільшенням цін [2, с. 102].

Прогнозування зростання доходів компаній внаслідок укладання угоди М&А носить ймовірнісний характер, оскільки воно визначається, окрім внутрішніх, і багатьма зовнішніми чинниками, які знаходяться поза межами впливу об'єднаного підприємства і значно ускладнюють процес прогнозування.

Оцінка розміру синергії внаслідок скорочення витрат є більш точною, оскільки залежить від внутрішнього середовища підприємства. Так, за рахунок консолідації функцій та окремих бізнес-процесів ліквідуються зайві підрозділи та дублюючі посади, надлишкові основні засоби, а також скорочуються накладні витрати [2, с. 103].

Вдосконалення процесів відбувається, коли об'єднана компанія використовує в процесі господарської діяльності найбільш ефективні методи, способи та прийоми, використовувани раніше компанією-ціллю або її покупцем [2, с. 103].

Фінансова економія проявляється у вигляді скорочення витрат на залучення капіталу та податкових витід. Перше може бути досягнуто через поглинання компанії-цілі більш великою компанією, яка ліквідує ризики інвестицій в компанію-ціль як автономний бізнес. Друге досягається шляхом перенесення чистих збитків від основної діяльності компанії, реєстрації підприємства у такій організаційно-правовій формі, яка дозволяє мінімізувати податки, трансфертного ціноутворення тощо [2, с. 104].

Синергія може проявлятися в двох формах — прямій та непрямій. Пряма пов'язана із збільшенням чистих активів та/ або грошових потоків об'єднаних підприємств [10, с. 222]. Непряма проявляється у формі збільшення ринкової вартості акцій або зміни мультиплікатора Р/Е (ціна / чистий прибуток) [10, с. 223].

Пряма вигода зазвичай розраховується при оцінці ефективності та доцільності укладання угоди М&А на етапі її планування, тоді як непряма — постфактум, тобто після укладання даної угоди, вона є частиною підсумкової оцінки ефективності реалізації проекту реорганізації.

За видами виділяють операційну, управлінську та фінансову синергію.

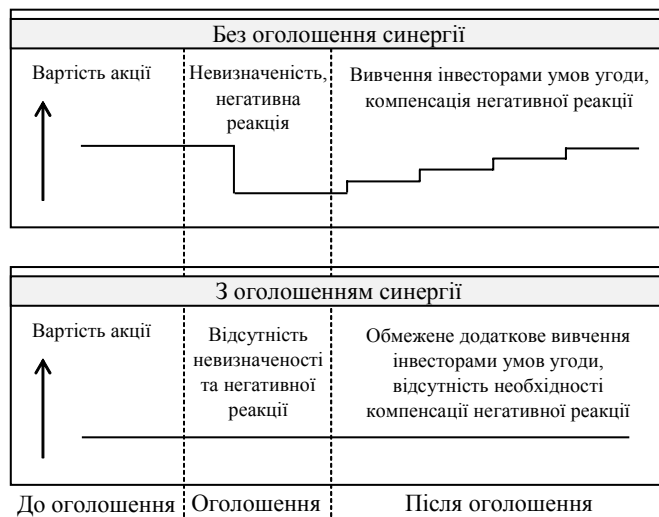
До операційної синергії відносять таку, яка дозволяє компаніям збільшити розмір операційного прибутку та/ або забезпечити прискорені темпи його зростання. Операційна синергія може вплинути на маржу та зростання, а через них на вартість фірм, які підлягають злиттю або поглинанню [4, с. 930].

Операційні синергії можна поділити на 4 типи:

1. Економія від масштабу, яка призводить до скорочення середніх постійних витрат та, як наслідок, собівартості продукції.

2. Підвищена цінова влада, яка виникає внаслідок послаблення конкуренції і підвищення частки ринку, що тягне за собою підвищення маржинального доходу на одиницю готової продукції.

3. Об'єднання різноманітних функціональних сил, як наприклад, у випадку, коли компанія з потужною виробничо-технологічною базою придбаває компанію з налагодженою системою просування та дистрибуції.



**Рис. 3. Вплив інформаційного ефекту від оголошення угоди М&А та наявного синергетичного ефекту на ринкову вартість акції**

Джерело: [12, с. 12].

4. Прискорене зростання на нових або існуючих ринках. Така ситуація може виникати, коли, наприклад, компанія з відомою торговою маркою та хорошою репутацією купує іншу компанію на іншому ринку, який лише розвивається, і починає просувати її продукцію під власною торговою маркою [4, с. 930].

Управлінська синергія пов'язана із економією за рахунок створення нової системи управління. Часто в практиці укладання угод М&А об'єктом приєднання виступають компанії з нереалізованим потенціалом зростання вартості, пов'язаним з неефективним менеджментом. Розвиток таких компаній заснований на перейнятті практик більш ефективного управління [10, с. 222].

Фінансова синергія зазвичай набуває форми зростання грошових потоків та/ або зниження вартості капіталу (ставки дисконтування). Вона включає:

1. Об'єднання компанії з надлишковими готівковими коштами або пасивними доходами (та обмеженими проектними можливостями) та компанії з недостатнім обсягом фінансових ресурсів і високодохідними проектами.

2. Зростання боргових можливостей за рахунок більш стабільних та прогнозованих грошових потоків та прибутків [4, с. 930].

3. Скорочення ризику інвестицій в об'єднане підприємство.

4. Виграш на податках.

Окремо може виникати інформаційний ефект від укладання угоди М&А, який поряд із іншими перерахованими видами ефектів, може викликати підвищення / зниження ринкової вартості акцій і мультиплікатора Р/Е [10, с. 222—223].

Оцінка синергії у формі прямої вигоди здійснюється зазвичай методами дохідного та рідше порівняльного підходу.

Дохідний підхід являє собою процедуру оцінки, яка виходить з принципу зв'язку вартості синергії з поточною вартістю генерованих нею майбутніх грошових потоків [5, с. 74].

Оцінка величини синергетичного ефекту в такому випадку здійснюється на основі таких параметрів:

1. Розмір вигоди від синергії. Величина синергії повинна бути кількісно визначена у вигляді прогнозу грошових потоків, що включає оцінки доходів, економії на операційних витратах та додаткових операційних витрат, витрат фінансування та оподаткування, а також додаткових інвестицій в оборотний капітал та основні засоби [2, 105].

2. Час отримання вигід. Дуже часто синергія проявляється не одразу, а починає приносити ефект з плином часу. Оскільки вартість синергії — це приведена вартість створених нею грошових потоків, то чим більше часу вимагається для її прояву, тим меншою буде її вартість [4, с. 941].

3. Ймовірність отримання вигід. Об'єднання компаній може передбачати широкий перелік різноманітних вигід,

Таблиця 1. Розрахунок вартості синергії методом прямої капіталізації доходу

При стабільних доходах			При зростаючих доходах із стабільним темпом приросту
$V = \frac{CF}{R}$ де CF – грошовий потік, який генерується внаслідок наявних синергетичних ефектів, за рік; R – ставка капіталізації			
$V = \frac{CF_1}{d - g}$ де CF <sub>1</sub> – грошовий потік за перший прогнозний період; g – умовно-постійний темп приросту грошового потоку			
Враховуючі різні моделі побудови ставки рекапіталізації			
Модель Рінга	Модель Інвуда	Модель Хоскальда	
$V = \frac{CF}{d + \frac{D}{t}}$	$V = \frac{CF}{d + \frac{d}{(1+d)^t - 1}}$	$V = \frac{CF}{d + \frac{RF}{(1+RF)^t - 1}}$	
де D – майбутня вартість грошової одиниці, за яку було придбано майно на початку (звичай дорівнює 1); RF – ставка доходності за безризиковими проектами			

Джерело: складено автором на основі [7, с. 194—195].

частина з яких має високу ймовірність успіху, тоді як інша частина є малоймовірною. Розрахунок ймовірності різних сценаріїв — оптимістичного, найбільш ймовірного та песимістичного або через моделювання Монте-Карло — допомагає визначити діапазон можливих результатів укладання угоди M&A [2, 105].

Дохідний підхід до оцінки реалізується двома методами:

- метод дисконтування грошових потоків;
- метод прямої капіталізації доходу.

Метод дисконтування грошових потоків передбачає послідовне приведення до поточної вартості грошових потоків підприємства, отриманих внаслідок синергії, за кожний окремий період. Він застосовується у випадках, коли очікується, що у кожному прогнозному періоді величина чистого грошового потоку буде неоднаковою та за умови наявності достовірних прогнозів щодо величини кожного грошового потоку і розміру ставки дисконтування, що відповідає ризику інвестування в підприємство [5, с. 83].

Ставка дисконтування (d) в такому випадку визначається за моделлю середньозваженої вартості капіталу (weighted average cost of capital — WACC) і розраховується за наступною формулою:

$$d = WACC = k_d(1 - t_c)w_d + k_p w_p + k_s w_s$$

де t<sub>c</sub> — ставка податку на прибуток; k<sub>d</sub>, k<sub>p</sub>, k<sub>s</sub> — вартість залучення позикового капіталу та акціонерного капіталу — окремо привілейовані акції та звичайні акції — відповідно; w<sub>d</sub>, w<sub>p</sub>, w<sub>s</sub> — частка позикового капіталу, привілейованих акцій та звичайних акцій у структурі капіталу підприємства відповідно [7, с. 238].

Вартість синергії протягом прогнозного періоду (V<sub>прогн</sub>) буде розраховуватися за формулою:

$$V_{\text{прогн}} = \sum_{i=1}^t \frac{CF_i}{(1+d)^i}$$

де CF<sub>i</sub> — грошовий потік, отриманий в результаті синергії, в i-му періоді; t — тривалість прогнозного періоду.

Розрахунок величини вартості синергії в постпрогнозний період (V<sub>постпрогн</sub>) здійснюється за моделлю Гордона за формулою:

$$V_{\text{постпрогн}} = \frac{CF_{t+1}}{d - g}$$

де CF<sub>t+1</sub> — грошовий потік за перший рік постпрогнозного періоду; d — ставка дисконту; g — довгострокові темпи росту грошового потоку [5, с. 95].

Таблиця 2. Схема розрахунку грошового потоку від синергії

Плюс (мінус)	Приріст (скорочення) виручки від реалізації продукції
Плюс (мінус)	Скорочення (приріст) операційних витрат
Плюс (мінус)	Скорочення (приріст) податкового навантаження
Плюс (мінус)	Вивільнення (залучення додаткового) чистого оборотного капіталу
Плюс (мінус)	Скорочення (приріст) капіталовкладень
Плюс (мінус)	Зменшення (приріст) чистого боргу (враховуючи фінансову синергію)

Джерело: складено автором.

Тоді величина вартості синергії (V) становитиме:

$$V = \sum_{i=1}^t \frac{CF_i}{(1+d)^i} + \frac{V_{\text{постпрогн}}}{(1+d)^{t+1}}$$

Метод прямої капіталізації застосовується для спрощеного розрахунку вартості синергії у разі, коли прогнозується постійний за величиною або з постійними темпами зростання і рівний у проміжках періоду прогнозування чистий грошовий потік, який отримується невизначено довго. Формули розрахунку вартості синергії даним методом наведені в таблиці 1.

Грошовий потік, викликаний синергією, в даному випадку є різницею між грошовим потоком об'єднаної компанії та грошовими потоками компаній до укладання угоди M&A з урахуванням додаткових витрат на проведення процедури інтеграції. В класичному випадку він розраховується за схемою, наведеною в таблиці 2.

Основним недоліком оцінки синергії методами дохідного підходу є складність прогнозування величини та ймовірності отримання грошового потоку.

Порівняльний підхід полягає в пошуку компаній-аналогів при оцінці бізнесу і схожих угод M&A при аналізі доцільності їх укладання.

Найчастіше в даному випадку використовуються метод цінних мультиплікаторів — коефіцієнтів, які показують співвідношення між ринковою вартістю підприємства або акції і фінансовою базою. Фінансова база мультиплікатора фактично є вимірником, який відображає фінансові результати діяльності, до яких можна віднести прибуток, грошовий потік, дивідендні виплати, виручку від реалізації тощо [5, с. 108].

У більшості випадків для оцінки використовуються такі мультиплікатори як ціна/валові доходи (P/R), ціна/прибуток до оподаткування (P/EBT), ціна/чистий прибуток (P/E), ціна/грошовий потік (P/CF) [5, с. 108—109].

Вибір компаній та / або угод для порівняння повинен базуватися на схожості таких параметрів: масштаб та умови угоди M&A; галузь діяльності, регіон; вид продукції або послуг; диверсифікація продукції або послуг; стадія життєвого циклу компанії; розміри компанії, стратегії їх діяльності, фінансові характеристики тощо [5, с. 107]. За необхідності до підсумкової оцінки вноситься ряд коригувань, які дозволяють врахувати специфіку окремої угоди M&A.

Недоліком оцінки синергії в межах порівняльного підходу є те, що кожна угода M&A в основному є унікальною і оцінка на основі схожих угод не завжди є обґрунтованою з точки зору реального прогнозування величини синергії.

У окремих випадках ефект синергії оцінюється на основі витратного підходу як зростання вартості майнового комплексу по мірі його комплектування створюваними або придбаними матеріальними і нематеріальними активами до виникнення здатності випускати рентабельну продукцію, яка користується попитом на ринку. Синергетичний ефект в цьому випадку проявляється в нарощуванні вартості активів. Однак даний підхід дозволяє врахувати частково лише одну форму його прояву — операційну синергію. До того ж витратний підхід має обмежене застосування, оскільки не враховує в повній мірі цінність нематеріальних активів, в тому числі і вартість ділової репутації [6, с. 100].

Непряма вигода оцінюється після укладання угоди M&A так:

1. Різниця між вартостями акцій об'єднаної компанії та компаній до укладання даної угоди.
2. Зміна величини мультиплікатора P/E.
3. Приріст рентабельності акціонерного капіталу.

При цьому варто зазначити, що за емпіричними даними синергія від укладання угоди M&A виникає не завжди. Так, компанією McKinsey було досліджено 58 угод M&A в період 1972—1983 рр. з метою аналізу даних, які стосуються двох питань: 1) Чи перевищує дохід на інвестиції вартість залучення капіталу? 2) Чи дозволяє укладання угоди досягти окремих конкурентних переваг на ринку? За результатами досліджень,

28 з 58 угод не пройшли ні той, ні інший тест, а шість програм не пройшли принаймні один тест. У результаті наступного дослідження, що охоплювало 115 злиттів у Великобританії і США в 1990-і роки, McKinsey зробила висновок, що 60% угод забезпечили менший дохід на капітал порівняно з вартістю його залучення і лише 23% угод забезпечили надлишкові доходи. У 1999 році компанія KPMG вивчила 700 найбільш дорогих угод за період 1996—1998 рр. і дійшла висновку, що лише 17% з них створили вартість для об'єднаної фірми, 30% були нейтральними з точки зору вартості і 53% знижували вартість [4, с. 951].

За дослідженнями компанії PWC найбільш поширеними причинами неотримання очікуваного синергетичного ефекту є часові затримки у виконанні планів, переоцінка потенційної синергії та економії на операційних витратах, а також недооцінка витрат на здійснення інтеграції.

## ВИСНОВОК

Оцінка синергетичного ефекту, отриманого внаслідок укладання угоди M&A, у формі прямої вигоди здійснюється в переважній більшості методами дохідного підходу. Основною перевагою даної групи методів є те, що вони базуються на оцінці потенціалу генерування додаткових доходів та/або економії витрат внаслідок інтеграції компаній, що з точки зору інвестора (або власника) є ключовим для прийняття рішення про укладання угоди M&A. Рідше величина прямої вигоди оцінюється методами порівняльного підходу, недоліком якого є унікальність кожної укладеної на ринку угоди та важкість з огляду на це пошуку аналогів. Методами витратного підходу здійснювати оцінку синергії не доцільно, оскільки він лише частково враховує тільки один її вид — операційну, а також не враховує ринкову вартість нематеріальних активів. Непряма вигода оцінюється як приріст вартості акцій або рентабельності акціонерного капіталу, а також на основі зміни величини мультиплікатора P/E.

## Література:

1. Аналіз ринку M&A України [Електронний ресурс] / Центр дослідження корпоративних відносин. — 2014. — Режим доступу: <http://corporativ.info/?/news/3990/>
2. Бишоп Д., Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. Возникновение стоимости в частных компаниях / Дэвид Бишоп, Фрэнк Эванс; Пер. с англ. — А. Шматов. — М.: Альпина Паблишер, 2009. — 332 с.
3. Гончарова О.М. Ринок злиттів та поглинань в сучасних умовах / О.М. Гончарова // Теоретичні та прикладні питання економіки. — 2012. — Т. 1. — Вип. 27. — С. 279—286
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / Асват Дамодаран; Пер. с англ. — 5-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 1340 с.
5. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с.
6. Ищенко С.М. Оценка эффекта синергии как инструмента отбора перспективных сделок по слиянию и поглощению компаний / С.М. Ищенко // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. — 2008. — Т. 8. — Вып. 2. — С. 98—102.
7. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: монографія / Т.В. Момот. — Харків: ХНАМГ, 2006. — 380 с.
8. Снежко Е. Впал в кому. Рынок M&A с украинским участием достиг дна и пробудет там до конца 2015 г. / Е. Снежко // Деловая газета "Капитал". — 2014. — № 170 (347). — С. 8.
9. Снежко Е. Украина пока не смогла восстановить рынок M&A до докризисного уровня. Не удастся ей догнать и региональных конкурентов — Польшу и Россию / Е. Снежко // Деловая газета "Капитал". — 2014. — № 006 (183). — С. 4.
10. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник / Н.Ф. Чеботарев. — М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2009. — 256 с.
11. How synergies drive successful acquisitions. Identifying, realizing, and tracking synergies in the M&A process [Електронний ресурс] // PWC. — 2010. — Режим доступу: <http://www.pwc.com/us/en/transaction-services/assets/how-synergies-drive-successful-acquisitions.pdf>



Рис. 4. Причини неотримання очікуваної синергії від укладання угоди M&A

Джерело: [11, с. 9].

[www.pwc.com/us/en/transaction-services/assets/how-synergies-drive-successful-acquisitions.pdf](http://www.pwc.com/us/en/transaction-services/assets/how-synergies-drive-successful-acquisitions.pdf)

12. Kengelbach J., Utzerath D., Kaserer C., Schatt S. Divide and Conquer. How Successful M&A Deals Split the Synergies / J. Kengelbach, D. Utzerath, C. Kaserer, S. Schatt // The Boston Consulting Group. — 2013. — 14 p.

13. Sirower M. The synergy trap: How the companies lose the acquisition game // New York: The Free Press — 2007. — 304 p.

## References:

1. Corporate Relations Research Center (2014), "Analysis of M&A market in Ukraine", available at: <http://corporativ.info/?/news/3990/> (Accessed 7 April 2014).
2. Evans, F. and Bishop, D. (2009), Ocenka kompanij pri slijanijah i pogloshhenijah. Sozdanie stoimosti v chastnyh kompanijah [Valuation for M&A. Building value in private companies], Transl. from English, Al'pina Publisher, Moscow, Russia.
3. Goncharova, O.M. (2012), "M&A market in current conditions", *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, vol. 27, no. 1, pp. 279—286.
4. Damodaran, A. (2008), *Investicionnaja ocenka: Instrumenty i metody ocenki ljubyh aktivov* [Investment valuation: Tools and methods of evaluation of any assets], Transl. from English, 5th ed, Al'pina Biznes Buks, Moscow, Russia.
5. Esipov, V.E. Mahovikova, G.A. and Terehova, V.V. (2006), *Ocenka biznesa* [Business valuation], 2nd ed, Piter, St. Petersburg, Russia.
6. Ishhenko, S.M. (2008), "Synergy effect evaluation as a tool of selection of perspective M&A deals", *Vestnik NGU. Series: Socio-economic sciences*, vol. 2, no. 8, pp. 98—102.
7. Momot, T.V. (2006), *Vartisno-orientovane korporativne upravlinnia: vid teorii do praktichnoho vprovadzhenia* [Value-oriented corporate management: from theory to practical implementation], KhNAMH, Kharkiv, Ukraine.
8. Snezhko, E. (2014), "Fell into a coma. M&A market with Ukrainian participation has reached the bottom and will stay there until the end of 2015", *Business newspaper "Kapital"*, vol. 170 (347), p. 8.
9. Snezhko, E. (2014), "Ukraine has so far failed to reach pre-crisis level on M&A market. She is also unable to catch up with her regional competitors — Poland and Russia", *Business newspaper "Kapital"*, vol. 006 (183), p. 4.
10. Chebotarev, N.F. (2009), *Ocenka stoimosti predpriatija (biznesa)* [Valuation of enterprise (business)], Publishing and Trading Corporation "Dashkov i Ko", Moscow, Russia.
11. PricewaterhouseCoopers (2010), "How synergies drive successful acquisitions. Identifying, realizing, and tracking synergies in the M&A process", available at: <http://www.pwc.com/us/en/transaction-services/assets/how-synergies-drive-successful-acquisitions.pdf>
12. Kengelbach, J. Utzerath, D. Kaserer, C. Schatt, S. (2013), "Divide and Conquer. How Successful M&A Deals Split the Synergies", The Boston Consulting Group, New York, United States.
13. Sirower, M. (2007), "The synergy trap: How the companies lose the acquisition game", The Free Press, New York, United States.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2015 р.

О. В. Євтушенко,  
к. е. н., доцент кафедри туристичного бізнесу,  
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

О. Yevtushenko,  
PhD in Economics, Associate Professor V.N. Karazin Kharkiv National University

### PPECULIARITIES OF SERVICE ECONOMY FORMATION

*У статті визначено тенденції розвитку сучасної економіки із застосуванням секторного методу аналізу показало, що основною рисою становлення новітньої постіндустріальної економіки є перехід від виробництва товарів до надання послуг. Причому ці об'єктивні зміни, що відбуваються в сучасному світі, відбиваються не тільки на кількісних пропорціях у структурі національного виробництва більшості країн світу, але і на якісних його характеристиках. Змінюється не тільки загальна кількість наданих послуг, але й їхня якість. Ті послуги, які займають головне місце у створенні валового внутрішнього продукту у сервісній економіці, мають переважно інтелектуальний, творчий характер.*

*Trends of the modern economy development using sectoral analysis method determined in the article have showed that the principal feature of modern post-industrial economy formation is the transfer from production of goods to the rendering of services. And these objective changes taking place in the modern world, are reflected not only in the quantitative proportions in the structure of domestic production of most world countries but also in its qualitative characteristics. Not only the total number of services provided is changing but also their quality. The services that occupy the main place in the Gross domestic product creation in the service economy mostly have intellectual, creative nature.*

*Ключові слова: сервісна економіка, постіндустріальний соціум, сфера послуг, послуга.*  
*Key words: service economy, post-industrial society, service sector, service.*

Рівень розвитку економіки характеризується ступенем її залежності від природного середовища. Історично першим склався так званий первинний сектор економіки, що включає сільське господарство і видобуток корисних копалин для власних потреб. На цьому секторі базувалася економіка всіх людських суспільств аж до XVII століття. Виникнення вторинного сектору — переробної промисловості — ознаменувало становлення нового типу економіки, індустріальної.

Розвиток комп'ютерних систем і технологій, успішне їх впровадження в різні галузі народного господарства, дозволяють значно підвищити продуктивність праці, а відповідно й ефективність господарської діяльності. Це обумовило зростання третинного сектору економіки, тобто розвиток виробництва нематеріальних багатств.

В останні роки у переважній кількості держав світу спостерігається тенденція щодо скорочення частки матеріального виробництва у ВВП й зростання частки послуг, а також збільшення кількості зайнятих у цій сфері [1]. Перехід від індустріального способу виробництва до постіндустріального стає неминучим.

Вивченню сутності змін, що здійснюються в новітньому суспільстві, присвячено праці Белла Д. [2], Тоффлера Е. [3], Стоунер Т. [4], Іноземцева В. [5; 6], Чухна А. [7; 8], Фатенок-Ткачук А.О. [9] та ін. У публікаціях цих вчених із аналізу тенденцій розвитку економічного устрою нова суспільна формація отримала назву "інформаційного суспільства", "третьої хвилі", "постекономічного суспільства", "нової економіки", "постіндустріального суспільства", "інформаційної епохи" тощо.

Розвиток нематеріального сектору економіки більшості країн світу ставить питання щодо удосконалення методології та методики дослідження процесів взаємодії економічних суб'єктів на ринку послуг.

Метою статті є узагальнення і розвиток теоретичних основ визначення ролі нематеріального сектору економіки у постіндустріальному суспільстві на основі узагальнення результатів наукових досліджень та аналізу тенденцій розвитку суспільства.

Структура економіки індустріального типу може бути представлена 1—3 технологічними укладами, згідно концепції технологічних укладів Глазьева С.Ю. При цьому продуктивний капітал виступає основною суспільною формою організації та розвитку, а параметром регулювання є середня норма прибутку підприємств машинобудівної галузі та нафтохімії. Формування нової економіки відповідно пов'язане з 4 та 5 технологічними укладами. Це, насамперед, виробництво та використання робототехніки, електроніки, розвиток засобів та відносин телекомунікацій, використання досягнень тонкої хімії та біотехнології, космічних технологій.

Тоффлер Е. описує три типи суспільства, використовуючи алегорію хвилі. Кожен новий тип суспільства наче хвиля виштовхує попередній на узбіччя історії. Перша хвиля відповідає традиційному аграрному суспільству, друга — передбачає домінування індустріального способу виробництва, а третя — постіндустріального, в якому переважну частку у створенні національного продукту в економіці займає сектор послуг.

Як зазначає Тоффлер Е., до нашого часу людство пережило дві величезні хвилі змін, і кожна з них, в основному, знищувала більш ранні культури чи цивілізації і заміщала їх у такий спосіб життя, що був незбагненний для людей, що жили раніше. Перша хвиля змін — сільськогосподарська революція — зажадала тисячоріч, щоб зжити саму себе. Друга хвиля — ріст промислової цивілізації — зайняла усього лише 300 років. Сьогодні історія виявляє, що Третя хвиля пронесеться через істо-



рію і завершиться протягом усього декількох десятиліть [4, с. 32—33].

Важливим внеском в розвиток економічної теорії є концепція постіндустріального суспільства, розроблена Беллом Д., в якій виділяються три етапи в розвитку суспільства — доіндустріалізм, індустріалізм і постіндустріалізм. В якості методологічного базису дослідження розвитку суспільно-історичного процесу вченим пропонується використання концептуальної схеми, в якій постіндустріальна економіка ототожнюється з економікою послуг.

Як відмічає Белл Д., значний сектор послуг існує в будь-якому суспільстві. В доіндустріальний період це, в основному, клас тих, хто надає особисті послуги по дому. В індустріальному суспільстві сфера послуг включає транспорт, фінанси, а також побутові послуги (косметичні кабінети, ресторани тощо). В постіндустріальному суспільстві з'являються нові види послуг, перш за все в гуманітарній сфері (головним чином у охороні здоров'я, освіті та соціальному обслуговуванні), а також послуги професіоналів й технічних спеціалістів [2, с. 675]. Таким чином, учений підкреслює здійснення не тільки структурних змін в економіці взагалі, але й якісних, що відбуваються в сфері послуг із розвитком суспільства.

Отже, в загальному вигляді теорія постіндустріального суспільства використовує секторний метод аналізу розвитку будь-якої країни. При цьому суспільне виробництво розподіляється на три окремі сектори: первинний (сільське господарство); вторинний (промисловість); третинний (сфера послуг), а зміна питомої ваги продукції, що виробляється цими секторами, в загальній сумі ВВП визначає зміну стадій суспільно-економічного розвитку.

Цієї ж думки дотримується й інший дослідник проблем новітньої економіки Кастельс М., який стверджує, що економічна діяльність зміщується від виробництва товарів до надання послуг. За скороченням сільськогосподарської зайнятості відбувається незворотне скорочення робочих місць в промисловому виробництві на користь робочих місць в сфері послуг, які, в кінцевому рахунку, повинні сформувати переважну частку зайнятості. Чим більш розвинутою є економіка, тим більше зайнятість й виробництво повинні бути зосереджені в сфері послуг [11, с. 201]. Таким чином, учений підкреслює остаточне становлення сервісної економіки в сучасному світі. У висновок науковець зазначає, що відповідне розподілення (між економічною структурою першої та другої половини ХХ ст. — курсив наш) відбувається не між індустріальною та постіндустріальною економіками, а між двома формами заснованого на знанні промислового та сільськогосподарського виробництва та виробництва послуг [11, с. 202].

Отже, незважаючи на значні відмінності в термінології та підходах, що використовуються для аналізу змін, які відбуваються в сучасній економіці, переважна більшість прихильників постіндустріальної теорії в якості основної тенденції розвитку теперішнього соціуму виділяють переорієнтацію суспільного виробництва із створення матеріальних благ на надання послуг. Причому ці об'єктивні зміни відбуваються і в структурі зайнятості, викликаючи відповідно нові вимоги до робочої сили.

Питанням дослідження формування постіндустріального суспільства присвячено також праці російських вчених. Так, Іноземцев В.А. акцентує увагу на здійсненні поступового переходу від домінування промислового виробництва в індустріальну епоху до пріоритету сектору послуг в постіндустріальну.

Таблиця 1. Технологічні стрибки та цикли

Цикли	1	2	3	4	5
Початок циклу	1780 р.	1845 р.	1890 р.	1945 р.	1990 р.
Застосування	Парова машина	Потяги	Освітлення, кіно, мотори	Автомобіль, телефон, телевізор, комп'ютер	Software, мультимедіа, економіка послуг
Технологія та сировина	Пар	Сталь, вугілля	Електрика, хімія, нафта	Електроніка, ядерна технологія	Інформаційні технології, біота генна техніка
Мережі	Торгові мережі	Мережі транспорту	Енергомережі	Комунікаційні мережі	Глобальні мережі, знання

Джерело: [10, с. 149].

Як зазначає науковець, бурхливий розвиток транспорту та комунікацій сприяв становленню світової господарської системи. В цілому вона мала індустріальний характер, однак в гіпертрофованій формі відтворила секторну структуру виробництва. Так, первинний сектор став уділом країн, що розвиваються, вторинний також значною мірою витискувався на периферію співдружності економічно розвинених країн, самі ж розвинені країни почали бурхливо розвивати сектор послуг, в надрах якого зароджувалася інформаційна економіка [6, с. 5].

Таким чином, на основі порівняльного аналізу сучасних економічних підходів ми бачимо чітку картину формування постіндустріальної економіки, основну частину якої складає сфера послуг. За даними, представленими у праці [12, с. 24] к кінцю 90-х років сфера послуг у провідних зарубіжних країнах виросла у найбільш значний сектор господарства: сумарна частка транспорту, зв'язку, оптової та роздрібною торгівлі, кредитно-фінансових установ, страхового бізнесу, побутових, ділових та соціально-культурних послуг досягла 62 — 74% у ВВП, 63 — 75% — в загальній чисельності зайнятих та перевищила 50% загального обсягу капіталовкладень (без житлового будівництва).

При цьому домінування сфери послуг в постіндустріальному соціумі не означає відмову суспільства від виробництва промислових товарів. Скорочується лише частка матеріального виробництва в загальній структурі народного господарства. При цьому однією з особливостей сучасної економіки є суттєве зменшення питомої ваги споживання енергії та матеріалів при виробництві одиниці продукції. Так, за інформацією [6, с. 67], з 1973 по 1985 р. валовий національний продукт основних розвинених країн збільшився на 32%, а споживання енергії — всього на 5%; у другій половині 80-х і в 90-ті роки подальший господарчий підйом відбувався вже на тлі абсолютного скорочення енергоспоживання. При валовому національному продукті, що збільшився в 2,5 рази, Сполучені Штати використовують зараз менше чорних металів, ніж в 1960 р.; сільське господарство — одна з найбільш енергоємних галузей — скоротило пряме споживання енергії з 1975 по 1987 р. в 1,5, а загальне (включаючи непряме споживання) — в 1,65 рази.

Як свідчать дані [13, с. 49], з кінця ХІХ ст. в економіці найбільш розвинених країн стала проявлятися тенденція щодо скорочення частки матеріального виробництва в цілому та його найбільш примітивних форм зокрема. Так, якщо у США в 1869 р. приблизно 40% ВНП створювалося у сільському господарстві, то в 1918 р. цей показник знизився до 14, а сьогодні складає не більш 1,4%. Ще більш очевидні зміни в структурі зайнятості: в середині минулого століття до 60% робочої сили було зайнято в аграрному секторі, а тепер цей показник не перевищує 2,7%. Ті ж процеси пізніше проявилися і в європейських країнах. У Німеччині та Франції з 1960 по 1991 рр. частка зайнятих у сільському господарстві зменшилася відповідно з 14 до 3,4% й з 23,2 до 5,8%; в добувних галузях, частка яких в ВНП країн ЄС сьогодні



Таблиця 2. ВВП (ВВП) США за секторами економіки

Сектор	Рік						
	1929	1945	1955	1960	1970	1980	1990
Первинний	16,6	12,3	8,1	6,4	5,0	3,9	3,8
Вторинний	35,9	36,9	42,0	29,8	29,5	24,5	23,2
Третинний	46,3	50,6	51,8	63,8	65,5	71,6	73,0

Джерело: [7, с. 280].

не перевищує 3%, зайнятість скоротилася більш ніж на 12% тільки за останні п'ять років.

Однак подібні тенденції спостерігалися лише у взаємній динаміці первинних секторів господарства та послуг. Промислове виробництво залишалося фактично на тих самих позиціях як за кількістю зайнятих, так і за його часткою у ВВП, що складає від 21 до 23% у США й приблизно 20% в країнах ЄС. Сумарна частка як первинного, так і вторинного секторів в постіндустріальних державах стабілізувалася на рівні 30—32% їхнього ВВП, а зайнятість — в межах 25—30% загальної робочої сили цих країн. Масштаби ж сфери послуг постійно зростали: в США третинний сектор забезпечує сьогодні більш 73% ВВП; в ЄС — приблизно 63% ВВП й 62% від кількості зайнятих, для Японії цифри складають 59 та 56%.

К початку 80-років ХХ ст. у США, а декількома роками пізніше і в країнах Західної Європи валовий продукт сфери інтерперсональних послуг (human services) перевищив валовий продукт сфери матеріального виробництва. Темпи його приросту перевищували аналогічні показники в сфері матеріального виробництва: у Франції — в 2 рази, в США та Німеччині — в 6, в Англії — в 30 разів [5, с. 112].

Тенденції, що відбувалися в економіці США у минулому столітті, можна проілюструвати за допомогою таблиці 2.

Як видно з таблиці 2, частка первинного сектора економіки у створенні ВВП США постійно знижується. І, якщо на початку минулого століття в цьому секторі створювалося 16,6% ВВП США, то наприкінці — вже лише 3,8%. Слід зазначити, що протягом розвитку економіки знижується і частка вторинного сектору — з 35,9% до 23,2% відповідно. При цьому неухильно збільшується питома вага третинного сектора економіки США, якщо у 1929 р. в цьому секторі створювалося 46,3% ВВП, то в 1990 р. — 73,0%.

Таким чином, за даними таблиці очевидно, що в третинному секторі економіки США створюється основна частина ВВП, а тому ця сфера може вважатися провідною як за обсягами виробництва, так і за питомою вагою зайнятих в цій сфері.

Корінні зміни у структурі виробництва більшості розвинених країн стосуються в першу чергу його спрямованості на задоволення потреб людей. За рахунок використання новітніх технологій відбувається значне підвищення продуктивності праці, відповідно збільшується добробут населення. Таке стале підвищення рівня життя у розвинених країнах і викликало значний розвиток сфери послуг.

Як зазначає Белл Д., на цьому етапі, по мірі зростання національного доходу, виявляється, як було вказано в теоремі Енгеля Е., що частка грошей, що витрачається на харчування, починає знижуватися, а залишок використовується спочатку на придбання товарів тривало користування (одягу, автомобілів та житла), а потім предметів розкошу, на відпочинок й так далі. Таким чином, із розширенням людських горизонтів й з появою нових потреб та смаків починає розширюватися третинний сектор, сфера особистих послуг: мережі ресторанів, готелів, автомобільних майстерень, індустрія подорожей, розваг та спорту [2, с. 171]. Це значить, що прогрес сфери послуг викликано відповідними змінами у добробуті людей. Підвищення рівня та якості життя у більшості розвинених країн світу завдяки збільшенню суспільної продуктивності праці і відповідному зро-

станню доходів на душу населення надало можливість людям більше коштів витратити на послуги, вже задовольнивши свої потреби у матеріальних товарах.

Високі темпи зростання продуктивності праці на основі потужного НТП призвели до докорінної зміни структури економіки. Наприклад, у США функціонування тако-

го могутнього промислового потенціалу забезпечують приблизно 10% зайнятих, а 2,5% зайнятих у сільському господарстві годують населення не лише своєї країни, а і багатьох інших. Сьогодні в США приблизно 20% зайнятих забезпечує виробництво величезного обсягу матеріальних благ і майже 80% зайнято у сфері послуг.

Стало ясно, що сфера послуг — це нематеріальне виробництво, що не лише матеріальні продукти, товари, а й послуги мають вартість, що обидві ці сфери економіки утворюють суспільний продукт [7, с. 108].

Нематеріальне виробництво на відміну від матеріального має певні особливості й відмінні риси, яких російський вчений Селезньов А. З. відносить такі:

- 1) складна структура та явно виражений "продуктивний" характер, — одночасно це і сфера виробництва в якій зайнята більша кількість тих, хто працює, і сфера споживання майже для всіх членів суспільства;
- 2) властива йому інтелектуальна домінанта процесу праці, незважаючи на наявність в ній і процесів впливу на предмети та матеріальні процеси;
- 3) тісне переплетення праці та вільного часу — час праці одних співпадає з часом споживання інших;
- 4) замість матеріального предмету, що обробляється, в орбіту впливу на "предмет праці" утягується сама людина;
- 5) кумулятивність накопичуваних результатів, міцний ефект складання результатів нематеріального виробництва, що проявляються в результатах будь-якої діяльності і є фактором динамічного розвитку продуктивних сил;
- 6) безмежність виробництва та споживання нематеріальних благ, його порівняно менша "зв'язаність" матеріальними умовами виробництва;
- 7) скутість розвитку матеріального виробництва результатами виробництва нематеріальних благ та навпаки [14, с. 23—24].

Отже, формування нового, постіндустріального соціуму характеризується чітким розподілом економіки на два сектори — сектор виробництва матеріальних благ і сектор послуг. При цьому, як зазначає Чухно А, середина 50-х років — це своєрідний рубіж, коли у сфері послуг США кількість працівників перевищила кількість зайнятих у матеріальному виробництві. І лише наприкінці 70-х років сфера послуг почала переважати, виникли нові явища (радикальне прискорення НТП, швидка зміна структури зайнятості, становлення нового менталітету у значній частині населення) [8, с. 50—51].

Таким чином, можна зробити висновок, що США стала першою постіндустріальною країною, однак поступово і інші розвинені країни опанували шлях постіндустріалізації, і відповідно інтенсивного розвитку нематеріального виробництва. І ця тенденція є в останні роки доволі сталою.

Для постіндустріального суспільства характерна істотна модифікація традиційного соціального устрою, зміна пріоритету в використанні ресурсів у виробництві, зрушення у структурі людської діяльності. При цьому слід зазначити, що перехід від індустріального до постіндустріального способу виробництва характеризується не тільки зрушенням у розподілі зайнятих по галузям, але зміною статусу людини у виробництві. Першочергового значення набуває кваліфікація й рівень освіти, відповідно у людей формується нова система постматеріальних цінностей. Окрім цього, не викликають сумніву тенденції щодо переміщення більшості квалі-

фікованих працівників зі сфери виробництва товарів у сферу послуг з метою реалізації своїх творчих спроможностей та здібностей.

Ці об'єктивні зміни, що відбуваються в сучасному світі, відбуваються не тільки на кількісних пропорціях в структурі національного виробництва більшості країн світу, але і на якісних його характеристиках. Змінюється не тільки загальна кількість наданих послуг, але й їхня якість.

Як зазначає Стоунер Т., зрушення до сервісного сектору в постіндустріальній економіці вивело на перше місце послуги, пов'язані із знанням, — ділові та професійні послуги. Теоретично важливо розрізняти цей постіндустріальний сервісний сектор від доіндустріального, який складається в основному із домашньої прислуги й деяких категорій дрібних торговців [4, с. 399].

Аналіз тенденцій сучасної економіки свідчить про те, що при переході суспільства до постіндустріальної фази відбувається значний розвиток сфери послуг, в якій створюється значна за своїми обсягами додана вартість. При цьому структурні зміни, що відбуваються в народному господарстві, стосуються не тільки домінування нематеріального сектору у суспільному виробництві, але й певних зрушень у сфері нематеріального.

Отже, як видно з вищенаведеного, вже не викликає сумнівів остаточне формування сервісної економіки. При цьому для аналізу тенденцій розвитку теперішнього суспільства слід зосередити увагу на визначенні особливостей та характерних рис економіки послуг, оскільки вже з початку ХХ ст. послуги в окремих країнах світу стали основним об'єктом товарно-грошових відносин в результаті відокремлення сфери послуг від матеріального виробництва. Внаслідок цього сфера послуг в сучасній економіці набула суттєвого пріоритету.

Слід зазначити, що розвиток сервісної економіки у більшості країн світу характеризує становлення нового, постіндустріального соціуму. В сучасних обставинах технологічного розвитку тенденції в сфері послуг визначають перспективи країни щодо її економічної незалежності та конкурентноздатності на світових ринках, оскільки саме цей сектор економіки на сьогодні динамічно розвивається й має значні перспективи на майбутнє. Тому будь-якій країні для створення потенціалу забезпечення довгострокового економічного успіху необхідно сконцентрувати зусилля на створенні умов щодо всебічного розширення третинного сектору економіки.

## Література:

1. Євтушенко О.В. Вплив інститутів та особливостей послуг на рівень трансакційних витрат в економіці послуг // Економіка розвитку. — № 4 (52). — Харків: ХНЕУ 2009. — С. 50—52.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Пер. с англ. — М.: Academia, 1999. — 956 с.
3. Тоффлер Э. Третья волна. — М.: ООО "Фирма "Издательство АСТ", 1999. — 784 с.
4. Стоунер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики // Новая технологическая волна на Западе. — М.: Прогресс, 1986. — С. 392—409.
5. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Научное издание. — М.: "Academia" — "Наука", 1998. — 640 с.
6. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация: системные кризисы индустриальной эпохи // Вопросы философии. — 1999. — № 5. — С. 3—18.
7. Чухно А.А. Висновки і пропозиції, що витікають із праці "Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України" // Економічна теорія. — 2004. — № 1. — С. 103—114.
8. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. — К.: Логос, 2003. — 632 с.

9. Фатенок-Ткачук А.О. Парадигма проявів "нової" економіки // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — №12. — С. 53—60.

10. Лемешенко П.С. Неоекономика: онтологические изменения и теоретические начала // Экономическая теория на пороге XXI века — 7: Глобальная экономика / Под ред. Ю.М. Осипова, С.Н. Бабурина, В.Г. Белолицкого, Е.С. Зотовой. — М.: Юристъ, 2003. — С. 148—162.

11. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.

12. Демидова Л. Сфера услуг в постиндустриальной экономике // Мировая экономика и международные отношения. — 1999. — № 2. — С. 24—32.

13. Антипина О. Иноземцев В. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе. Статья вторая. Абстрактный труд и издержки: деструкция стоимости со стороны производства // Мировая экономика и международные отношения. — 1998. — № 6. — С. 48—59.

14. Селезнев А. З. Нематериальное производство и экономический рост. — М.: Наука. — 2001. — 264 с.

## References:

1. Yevtushenko, O.V. (2009), "The impact of institutions and the level of service characteristics of transaction costs in the service economy", *Ekonomika rozvytku*, vol. 4 (52), pp. 50—52.
2. Bell, D. (1999), *Gryashchee postindustrialnoe obshchestvo. Opyt sothialnogo prognozirovaniya* [The coming post-industrial society. Experience in social forecasting], *Academia*, Moscow, Russia.
3. Toffler, E. (1999), *Tretya volna* [Third Wave], ООО "Firma "Izdatelstvo AST", Moscow, Russia.
4. Stoner, T. (1986), "Information richness: Profile postindustrial economy", *Novay tekhnologicheskay volna na Zapade*, pp. 392—409.
5. Inozemthev, V.L. (1998), *Za predelami ekonomicheskogo obshchestva: Nauchnoe izdanie* [Outside the Economic Society: Scientific publication], "Academia" — "Nauka", Moscow, Russia.
6. Inozemthev, V.L. (1999), "Broken Civilization: systemic crises of the industrial era", *Voprosy filisofii*, vol. 5, pp. 3—18.
7. Chukhno, A.A. (2004), "The conclusions and proposals arising from the work "post-industrial economy: theory, practice and their importance for Ukraine"", *Economic theory*, vol. 1, pp. 103—114.
8. Chuhno, A.A. (2003), *Postindustrialna ekonomik: teoriya, praktyka ta yikh znachennya dlya Ukrayiny* [Post-industrial economy: theory, practice and their importance for Ukraine], *Logos*, Kyiv, Ukraine.
9. Fatenok-Tkachuk, A.O. (2012), "The paradigm cases of "new" economy", *Aktualnye problemy ekonomil*, vol.12, pp. 53—60.
10. Lemeshchnko, P.S. (2003), "Neoeconomyka: ontological change and theoretical beginning", *Ekonomicheskaya teoriya na poroge XXI veka — 7: Globalnaya ekonomika*, pp. 148—162.
11. Kastels, M. (2000), *Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kultura* [The Information Age: Economy, Society and Culture], *GUNSHE*, Moscow, Russia.
12. Demidova, L. (1999), "Scope of services in postindustrial economy", *Mirovay ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, vol. 2, pp. 24—32.
13. Antipova, O. and Inozemthev, V. (1998), "Dialectics value in postindustrial society. Article Two. And abstract labor costs: the cost of the destruction from the production", *Mirovaya ekovomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, vol. 6, pp. 48—59.
14. Seleznyev, A.Z. (2001), *Nematerialnoe proizvodstvo i ekonomicheskii rost* [Immaterial production and economic growth], *Nauka*, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2015 р.

УДК 658.51

Д. В. Ніколаєнко,  
аспірант кафедри економіки підприємства та міжнародного бізнесу,  
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ

## ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ МІЖГАЛУЗЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ВИРОБНИЧИХ КОМПЛЕКСІВ

D. Nikolaenko,  
Postgraduate student of Alfred Nobel Dnipropetrovsk University, Dnipropetrovsk

### THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF INDUSTRIAL COMPLEXES INTERBRANCH COOPERATION

*Метою статті є аналіз, на основі методики побудови міжгалузевого балансу, економічних зв'язків між трьома галузями національної економіки: "Металургія та оброблення металу", "Машинобудування", "Будівництво".*

*Наведено методику розрахунку обчислення елементів I квадранту таблиці "витрати — випуск". Представлено агреговану таблицю "витрати — випуск" за 2005 р., в якій поєднано види діяльності які входять до галузі "Металургія та оброблення металу", а також галузі "Машинобудування". Ці дані стали основою для обчислення оцінок показників, які характеризують економічну взаємодію галузей "Металургія та оброблення металу", "Машинобудування", "Будівництво" за період 2008—2012 рр.*

*Розраховано структурну матрицю галузей "Металургія та оброблення металу", "Машинобудування", "Будівництво". Елементами цієї матриці визначено коефіцієнти прямих витрат, які характеризують відношення обсягу продукції однієї галузі, що була використана у створенні обсягу сумарного випуску продукції іншої галузі.*

*Purpose of the article is to analyze on the basis of methods of constructing interbranch balance economic ties between the three branches of the national economy, "Metallurgy and metalworking", "Engineering", "Construction".*

*The method of calculating the elements of the first quadrant of the table "input-output" has been presented. Aggregated table "input-output" in 2005, which combines the activities, included in the branch of "Metallurgy and metalworking" and the branch "Engineering", has been offered. These data has become the basis for calculating estimates of indicators that characterize economic cooperation branches "Metallurgy and metalworking", "Engineering", "Construction" for the period 2008—2012 y.*

*Structural matrix of the branches "Metallurgy and metalworking", "Engineering", "Construction" has been calculated. The elements of this matrix have been determined coefficients that characterize ratio of one branch production volume direct costs that has been used to create the total amount of another branch production output.*

*Ключові слова: міжгалузева взаємодія, міжгалузевий баланс, металургійна галузь, таблиця "витрати-випуск".  
Keywords: interbranch cooperation, interbranch balance, metallurgical industry, Table "input-output".*

#### ВСТУП

Економічна система країни складається з економічних об'єктів, які належать до певних галузей господарства, та виготовляють певний продукт, частина якого споживається іншими об'єктами системи, а решта виводиться за межі системи у вигляді кінцевого продукту. Випуск продукції певної галузі спрямований на задоволення проміжного споживання іншими галузями господарства та кінцевого попиту у непромислових секторах економіки. Результати діяльності кожної галузі складаються з проміжних витрат та доданої вартості. Для математичного моделювання функціонування економічної системи застосовується міжгалузевий баланс (МГБ) який відображає множинні зв'язки між різними галузями, дозволяючи досліджувати процеси ціноутворення, перерозподілу валового продукту між структурними елементами економічної системи, робити прогнози розвитку багатогалузевої економіки. Балансова модель ґрунтується на таблиці "витрати — випуск" [1—3].

Таблиця "витрати — випуск" дає розгорнуту характеристику процесів відтворення та взаємовідносин між галузями економіки. Вона є важливою складовою частиною системи національних рахунків (СНР), що пов'язано з можливостями її застосування для характеристики потоків товарів та послуг, аналізу структури національної економіки, наслідків зміни цін, вартісних пропорцій, прогнозування економічних процесів. Таблиця "витрати —

випуск" базується на даних національних рахунків, виконує функцію деталізації рахунків товарів та послуг, виробництва, утворення і використання доходу, капіталу на рівні груп товарів та послуг, користується ідентичними з ними показниками та методологією їх обчислення [1—3; 13].

Ступінь розробленості проблеми. Теоретичним і практичним аспектам побудови моделей МГБ, а також процесам оцінки і дослідження продуктивності економічних систем присвятили свої роботи багато вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких варто виділити праці таких авторів, як: Ю. Вертакова [2], В. Гриньова [3], Б. Дмитришин [4], В. Леонт'єв [11], О. Ляшенко [12], В. Тимків [15] та ін. Однак у наукових працях не знайшли належного відображення питання, пов'язані з використанням моделей МГБ в концепції оцінки закономірностей зміни міжгалузевої структури вітчизняної економіки. Внаслідок цього виникає потреба у створенні більш деталізованих підходів застосування МГБ для аналізу та порівняльної оцінки сучасного стану окремих промислових галузей, так і для розуміння можливих перспектив їх розвитку.

#### МЕТА СТАТТІ

Метою статті є аналіз, на основі методики побудови МГБ, економічних зв'язків між трьома галузями національної економіки: металургія, будівництво та машинобудування.

**Таблиця 1. Ланцюгові індекси промислової продукції за видами діяльності за 2006–2012 рр., % до попереднього р.**

Вид економічної діяльності	Код КВЕД		Рік						
	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Металургійне виробництво	24	27	108,9	106,5	86,6	74,8	111,8	109,9	95,9
Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	25	28		112,1	96,7	61,4	116,2	115,1	98,4
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	24+25	DJ (27+28)	108,9	107	87,7	73,3	112,2	111	96,4
Машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування	26–30	DK+DL+DM (29-35)	111,8	119	100,3	55,1	136,1	115,9	96,7

Джерело: побудовано автором за даними [6–8].

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Відсутність відповідних статистичних даних для аналізу зв'язків між трьома галузями національної економіки: металургія, будівництво та машинобудування викликає необхідність розробки математичних моделей для обчислення оціночних значень таких показників із використанням наявних статистичних даних. Прикладом такого моделювання є робота Ю. Вертакової [2], якою запропоновано методіку розрахунку обчислення елементів таблиці I квадранту таблиці "витрати-випуск" з урахуванням індексу цін та індексу фізичного об'єму на основі:

- наявних статистичних даних про поставки продукції *i*-галузі до *j*-галузі;
- індексу зміни цін на продукції *i*-галузі;
- індексу зміни обсягів виробництва *j*-галузі;

$$X_{cij} = X_{sij} \cdot \frac{I_{pi}}{100\%} \cdot \frac{I_{qj}}{100\%} \quad (1),$$

де  $X_{cij}$  — розраховані дані про поставки продукції *i*-галузі до *j*-галузі;  $X_{sij}$  наявні статистичні дані про поставки продукції *i*-галузі до *j*-галузі;  $I_{pi}$  — базисний індекс зміни цін на продукцію *i*-галузі, де базовим є рік, для якого відомі статистичні дані про поставки продукції *i*-галузі до *j*-галузі, а розрахунковим — рік, для якого обчислюються розраховані дані про поставки продукції *i*-галузі до *j*-галузі;  $I_{qj}$  — базисний індекс зміни обсягів виробництва *j*-галузі, де базовим є рік, для якого відомі статистичні дані про поставки продукції *i*-галузі до *j*-галузі, а розрахунковим — рік для якого обчислюються розраховані дані про поставки продукції *i*-галузі до *j*-галузі.

**Таблиця 2. Ланцюгові індекси цін виробників окремих видів промислової продукції у 2005–2012 рр., % до попереднього року**

Рік	Металургія та оброблення металу	Машинобудування
2005	118	110,1
2006	108,6	104,3
2007	124,5	109,9
2008	147,7	120
2009	93,1	111,3
2010	125,8	110,7
2011	119,1	110,7
2012	96,4	102,4

Джерело: побудовано автором за даними [9].

Формула 1 передбачає незмінну в часі структуру внутрішнього споживання галузей. Для врахування змін у структурі продуктів галузей вводять спеціальні коефіцієнти, значення яких визначається експертами (у нашому дослідженні він дорівнює 1).

Базисний індекс обчислюється як співвідношення між значенням показника у певний рік та значення показника у базовому році. Ланцюгові індекси характеризують відповідне співвідношення між значеннями показника, зазвичай у два суміжні роки. Між базисним та ланцюговими індексами існує функціональний зв'язок: додток ланцюгових індексів дорівнює відповідному

базисному індексу. Це дозволяє використовувати існуючі статистичні дані ланцюгових індексів.

$$I_{T,B} = \frac{V_T}{V_B} \cdot 100\% = \left( \prod_{t=B}^{T-1} \frac{I_{t+1,t}}{100\%} \right) \cdot 100\% \quad (2),$$

де  $I_{T,B}$  — базисний індекс показника у поточному році відносно показника у базовому році, %;  $V_T$  — значення показника у поточному році *T*;  $V_B$  — значення показника у базовому році *B*;  $I_{t+1,t}$  — базисний індекс показника у двох суміжних роках (ланцюговий індекс), % до попереднього року.

Коефіцієнт прямих витрат визначається як обсяг ресурсу галузі *i*, необхідний для виготовлення одиниці продукту галузі *j* [1]:

$$a_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_j} \quad (3),$$

де  $a_{ij}$  — коефіцієнт прямих витрат продукту галузі *i*, що використовується як проміжний продукт галузі *j*;  $X_{ij}$  — обсяг продукту галузі *i*, що використовується як проміжний продукт галузі *j*;  $X_j$  — обсяг випуску продукту галузі *j*.

Використовуючи формулу 1, можна розрахувати оціночне значення сумарного випуску продукту галузі *j* для періоду часу з відсутніми статистичними даними

$$X_{cj} = X_{sj} \cdot \frac{I_{pj}}{100\%} \cdot \frac{I_{qj}}{100\%} \quad (4),$$

де  $X_{cj}$  — розраховані оціночні дані про сумарний випуск продукції *j* — галузі;  $X_{sj}$  наявні статистичні дані про сумарний випуск продукції *j* — галузі;  $I_{pj}$  — базисний індекс зміни цін на продукцію *j*-галузі, де базовим є рік, для якого відомі статистичні дані про сумарний випуск *j*-галузі, а розрахунковим — рік для якого обчислюються розраховані дані;  $I_{qj}$  — базисний індекс зміни обсягів виробництва *j*-галузі, де базовим є рік, для якого відомі статистичні дані про сумарний випуск *j*-галузі, а розрахунковим — рік для якого обчислюються розраховані дані.

Відповідно, коефіцієнт прямих витрат для певного періоду часу можна розрахувати за наступною формулою:

$$a_{Tij} = \frac{X_{ij} \cdot I_{pi}}{X_j \cdot I_{pj}} \quad (5),$$

де  $a_{Tij}$  — коефіцієнт прямих витрат продукту галузі *i*, що використовується як проміжний продукт галузі *j*;  $X_{ij}$  — обсяг продукту галузі *i*, що використовується як проміжний продукт галузі *j* у базовому році;  $X_j$  — обсяг

випуску продукту галузі  $j$  у базовому році;  $I_{pi}$  та  $I_{pj}$  — відповідно базисні індекси зміни цін на продукцію  $i$  та  $j$ -галузей, де базовим є рік, для якого відомі статистичні дані, а розрахунковим — рік для якого обчислюються коефіцієнт прямих витрат.

До галузі "Машинобудування" будемо відносити розділи 30—35 КВЕД 2005 та розділи 26—30 КВЕД 2010. До галузі "Металургія та оброблення металу" будемо відносити розділ 27, 28 КВЕД 2005 та розділ 24, 25 КВЕД 2010. До галузі "Будівництво" будемо відносити секцію F (розділ 45) КВЕД 2005 та КВЕД 2010.

Державною службою статистики було розроблено детальну таблицю "витрати-випуск" за 2005 р. [14].

На основі даних про ланцюгові індекси змін обсягів продукції та змін цін на продукцію галузей "Металургія" та "Машинобудування" побудовано таблиці 1 та 2.

Дані про ланцюгові індекси змін обсягів продукції та змін цін на продукцію галузі "Будівництво" наведено в таблиці 3.

Агрегація складових елементів таблиці "витрати-випуск" здійснюється за допомогою операції підсумку відповідних комірок таблиці (рис. 1).

Використовуючи ці теоретичні положення, на основі таблиці 2 було побудовано таблиці 4, в якій представлено агреговану таблицю "витрати — випуск" за 2005 р., в якій поєднано види діяльності, що входять до галузі металургія та оброблення металу, а також галузі машинобудування. Ці дані є основою для обчислення оцінок показників які характеризують економічну взаємодію галузей машинобудування, металургії та будівництва за період 2008—2012 рр.

Економічні взаємозв'язки між галузями промисловості характеризують їх взаємне проміжне споживання. Відповідні дані про проміжне споживання галузей металургія та оброблення металу, машинобудування, будівництво за 2005 р. перенесено до таблиці 4.

На основі даних таблиці 4 із використанням формули 3 можна розрахувати структурну матрицю галузей "Металургія та оброблення металу", "Машинобудування", "Будівництво". Елементи цієї матриці — коефіцієнти прямих витрат характеризують відношення обсягу продукції однієї галузі, що була використана у створенні обсягу сумарного випуску продукції іншої галузі.

Результати розрахунку коефіцієнтів прямих витрат галузей металургія та оброблення металу, машинобудування, будівництво наведено у таблиці 5.

Таблиці "витрати-випуск" є потужним засобом дослідження структури економіки країни. Розробка деталізованої за галузями економічної діяльності таблиці "витрати — випуск" є трудомістким процесом. Внаслідок цього державні органи статистики розробляють та надають такі дані лише за деякі роки, обчислюючи в інші роки дані у більш агрегованому вигляді. Потреба у отриманні оцінок показників, що входять до цієї таблиці, за роки, які не охоплено статистичними даними, викликає необхідність розробки математичних моделей, що дозволяють розраховувати відсутні дані на основі інших наявних статистичних даних.

## ВИСНОВКИ

У статті використано методику обчислення деталізованих показників проміжного споживання окремих галузей за певний рік на основі відомих показників за базовий рік із застосуванням коефіцієнтів

**Таблиця 3. Індекси обсягу виконаних будівельних робіт та цін будівельних робіт за 2005—2012 рр., в % до попереднього року**

Рік	Індекс обсягу виконаних будівельних робіт	Індекс цін будівельних робіт
2005	93,4	125,6
2006	109,9	123,5
2007	115,6	123,1
2008	84,2	135,3
2009	51,8	111,3
2010	94,6	115,8
2011	111	119,4
2012	86	112,6

Джерело: побудовано автором за даними [5; 10].

	Код КВЕД 2005	27	28
Металургія	27	Проміжне споживання галузю „Металургія” продукції галузі „Металургія”	Проміжне споживання галузю „Оброблення металу” продукції галузі „Металургія”
Оброблення металу	28	Проміжне споживання галузю „Металургія” продукції галузі „Оброблення металу”	Проміжне споживання галузю „Оброблення металу” продукції галузі „Оброблення металу”



	Код КВЕД 2005	27+28
„Металургія” та „Оброблення металу”	27+28	Проміжне споживання галузю „Металургія” продукції галузі „Металургія” + Проміжне споживання галузю „Металургія” продукції галузі „Оброблення металу” + Проміжне споживання галузю „Оброблення металу” продукції галузі „Металургія” + Проміжне споживання галузю „Оброблення металу” продукції галузі „Оброблення металу”

**Рис. 1. Приклад агрегування комірок таблиці "витрати — випуск"**

**Таблиця 4. Дані про проміжне споживання та випуск продукції галузями "Металургія та оброблення металу", "Машинобудування", "Будівництво" у 2005 р.**

Галузь (ВЕД)	Код КВЕД 2005	Проміжне споживання, млн грн.		
		27-28	29-35	45
Металургія та оброблення металу	27-28	30068	11493	4948
Машинобудування	29-35	5999	20538	1718
Будівництво	45	94	47	658
...	...	...	...	...
ВИПУСК ПРОДУКЦІЇ		117449	82004	46805

**Таблиця 5. Структурна матриця галузей галузями "Металургія та оброблення металу", "Машинобудування", "Будівництво" за 2005 р.**

Галузь (ВЕД)	Код КВЕД 2005	Коефіцієнт прямих витрат, $a_{ij}$		
		27-28	29-35	45
Металургія та оброблення металу	27-28	0,256009	0,140152	0,105715
Машинобудування	29-35	0,051077	0,250451	0,036705
Будівництво	45	0,0008	0,000573	0,014058

змін обсягів виробництва за галузями та змін цін на продукцію галузі. Слід зазначити, що підвищенню точності оцінки сприяє залучення експертів, що можуть дати експертну оцінку змін структури проміжного споживання галузі.

У межах визначеної мети проведено аналіз статистичних даних, що надаються Державною службою статистики України, згідно з яким, у відкритому доступі наявна деталізована за галузями економічної діяльності таблиця "витрати-випуск" лише за 2005 р. Для інших років представлені таблиці, з агрегованими на рівні видів промисловості даними. Крім цього, наявні деталізовані дані про ланцюгові індекси змін обсягів виробництва та ланцюгові індекси змін цін на продукцію за видами економічної діяльності. Використовуючи ланцюгові індекси було розраховано відповідні базисні індекси, з 2005 роком, як базовим.

Досліджено економічні зв'язки між галузями "Металургія", "Машинобудування" та "Будівництво" за період 2008—2012 рр. Особливістю наявних статистичних даних є застосування двох різних класифікаторів видів економічної діяльності — КВЕД 2005 та КВЕД 2010, що викликало потребу у співставленні даних та забезпеченні коректної агрегації зазначених даних.

## Література:

1. Анализ межотраслевых связей: учебное пособие ОмГУ-2000 г. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.math.omsu.ru/info/learn/pprimer/>
2. Вертакова Ю.В. Модификация методики формирования модели межотраслевого баланса для целей социально-экономического прогнозирования // Вестник ВГУ, Серия: Экономика и управление. — 2005. — № 2. — С. 177—182.
3. Гриньова В.М. Державне регулювання економіки: підручник / В.М. Гриньова, М.М. Новікова. — К.: Знання, 2008. — 398 с.
4. Дмитришин Б.В. Складання матриць коефіцієнтів прямих та повних матеріальних витрат на базі балансових таблиць регіонального міжгалузевого балансу // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки: зб. наук. пр. — Кіровоград: КНТУ, 2008. — Вип. 13. — С. 207—215.
5. Индекс обсягу виконаних будівельних робіт (1990-2012 рр.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iovr/ovr\\_u/ovr2007\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iovr/ovr_u/ovr2007_u.htm)
6. Индексы промышленной продукции за 2000-2006 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm\\_ric/prm\\_ric\\_u/ipv02\\_06\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv02_06_u.htm)
7. Индексы промышленной продукции за видами діяльності за 2007-2010 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm\\_ric/prm\\_ric\\_u/ipv2006\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2006_u.html)
8. Индексы промышленной продукции за видами діяльності за 2011—2012 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm\\_ric/prm\\_ric\\_u/ipv2011\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2011_u.html)
9. Индексы цін виробників промислової продукції у 2003—2012 рр. (до попереднього року) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn\\_rik/icv/icv\\_u/icvpr\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/icv/icv_u/icvpr_u.html)
10. Индексы цін на будівельно-монтажні роботи за видами економічної діяльності та типами будівель і споруд у 2004—2012 рр. (до попереднього року) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ct/icbud\\_new/ic\\_u/bs\\_rik\\_pr07\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ct/icbud_new/ic_u/bs_rik_pr07_u.htm)
11. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика / В.В. Леонтьев; автор предисл. и науч. ред. А.Г. Гранберг; пер. с англ. — М.: Экономика, 1997. — 479 с.
12. Ляшенко О.І. Математичне моделювання динаміки відкритої економіки: монографія / О.І. Ляшенко. — Рівне: Волинські обереги, 2005. — 360 с.

13. Методологічні принципи побудови таблиці "Витрати — Випуск" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/metod\\_vitr\\_vip\\_.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/metod_vitr_vip_.htm)

14. Таблиця "витрати-випуск" в цінах споживачів за 2005 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/vvp/an\\_tviv/IOT05exp.rar](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/vvp/an_tviv/IOT05exp.rar)

15. Тимків В. Нові підходи до економіко-математичного аналізу моделей МГБ // Вісник Київського нац. торг.-екон. ун-ту. — 2004. — № 3. — С. 104—116.

## References:

1. Analysis of inter-branch connections. Uchebnoe posobie OmGU-2000 g. available at: <http://www.math.omsu.ru/info/learn/pprimer/> (Accessed 8 January 2015).
2. Vertakova J. (2005), "Modification of methodology of forming of model of inter-branch balance for the aims of socio-economic prognostication". Vestnik VGU, Seriya: Jekonomika i upravlenie, vol. 2, pp. 177—182.
3. Grin'ova V. M. (2008), "Derzhavne reguljuvanja ekonomiki" [Government control of economy ], Znannja, Kyiv, Ukraine.
4. Dmitrishin B. (2008), "A stowage of matrices of coefficients of lines and complete material charges is on the base of balance tables of regional inter-branch balance". Naukovi praci Kirovograds'kogo nacional'nogo tehnicnogo universitetu: vol. 13, pp. 207—215.
5. Index of volume of the executed construction-works (1990—2012 y.), available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iovr/ovr\\_u/ovr2007\\_u.htm/](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iovr/ovr_u/ovr2007_u.htm/) (Accessed 7 January 2015).
6. Indexes of industrial products are for 2000—2006. available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm\\_ric/prm\\_ric\\_u/ipv02\\_06\\_u.htm/](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv02_06_u.htm/) (Accessed 7 January 2015).
7. Indexes of industrial products are after the types of activity for 2007—2010 available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm\\_ric/prm\\_ric\\_u/ipv2006\\_u.html/](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2006_u.html/) (Accessed 6 January 2015).
8. Indexes of industrial products are after the types of activity for 2011—2012 available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm\\_ric/prm\\_ric\\_u/ipv2011\\_u.html/](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2011_u.html/) (Accessed 6 January 2015).
9. Price of producers of industrial products indexes are in 2003—2012, available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn\\_rik/icv/icv\\_u/icvpr\\_u.html/](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/icv/icv_u/icvpr_u.html/) (Accessed 8 January 2015).
10. Price indexes on building and installation works after the types of economic activity and types of building and building in 2004—2012 available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ct/icbud\\_new/ic\\_u/bs\\_rik\\_pr07\\_u.htm/](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ct/icbud_new/ic_u/bs_rik_pr07_u.htm/) (Accessed 10 January 2015).
11. Leont'ev V. (1997), "Mezhotraslevaja ekonomika" [Inter-branch economy], Ekonomika, Moscow, Russia.
12. Ljashenko, O.I. (2005), "Matematichne modeljuvanja dinamiki vidkritoї ekonomiki": [Mathematical design of dynamics of open economy], Volins'ki oberegi, Rivne, Ukraine.
13. Methodological principles of construction of table of "Expense are Producing" available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/metod\\_vitr\\_vip\\_.htm/](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/metod_vitr_vip_.htm/) (Accessed 10 January 2015).
14. A table of "Expense are Producing" is in the costs of consumers for 2005 available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/vvp/an\\_tviv/IOT05exp.rar/](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/vvp/an_tviv/IOT05exp.rar/) (Accessed 10 January 2015).
15. Timkiv, V. (2004), "The new going of analysis of models of MGB" Visnik Kiivs'kogo nac. torg.-ekon. un-tu, vol. 4, pp. 104—116.

Стаття надійшла до редакції 30.01.2015 р.

УДК 657:336.71

Мурадлы Арзуман Агаммед оглы,  
диссертант кафедри "Економічний аналіз і аудит",  
Азербайджанський Державний Економічний Університет

## БАЛАНСОВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И КРИТЕРИИ ПРИЗНАНИЯ

Muradly Arzuman Agammed,  
Graduate student of the chair for "Economic analysis and audit" of Azerbaijan State Economic University

### BALANCE ELEMENTS: ECONOMIC ESSENCE AND THE RECOGNITION CRITERIA

*В статье на примере коммерческого банка раскрывается экономическая сущность балансовых элементов и критерии их признания. Акцентируется внимание на методологическом аспекте данного вопроса, необходимости совершенствования управления в банковских учреждениях. Всесторонне рассматриваются система учета и анализа банковской деятельности, а также составляющие элементы финансовой отчетности — активы, капитал и обязательства.*

*In the article on the example of the commercial banks to disclose the economic substance of the balance sheet items and the criteria for their recognition. Focuses on the methodological aspects of the issue, the need to improve governance in banking institutions. Comprehensively addresses the accounting system and analysis of banking activities, as well as the constituent elements of financial statements — assets, capital and liabilities.*

*Ключевые слова: активы, обязательства, капитал, финансовая отчетность, финансовый анализ, коммерческий банк.*

*Key words: assets, liabilities, equity, financial statements, financial analysis, commercial bank.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Для принятия тех или иных управленческих решений необходима соответствующая информация. Подобную информацию в основном формирует четкая и гибкая система учета и отчетности. Информация этой системы должна быть использована для анализа финансового состояния коммерческих банков (КБ), для управления банковскими операциями и принятия на этой основе оперативных, тактических и стратегических решений. Наличие, размещение и использование финансовых ресурсов КБ отражается на их финансовом состоянии, которое определяется на базе трех балансовых элементов — активов, капитала и обязательств. Точная формулировка сущности отдельных элементов бухгалтерского баланса и правильное установление критериев их признания являются необходимыми условиями для определения величины, классификации этих элементов в учете и отчетности, отражения информации о них на счетах бухгалтерского учета путем двойной записи, а также для оценки и анализа финансового состояния компании, выявления положительных и отрицательных тенденций изменения ее финансовой устойчивости.

#### ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА ИССЛЕДОВАНИЯ

Превращение данных о совершаемых хозяйственных фактах в информацию происходит посредством системы бухгалтерского учета. Информация, формируемая данной системой, проходит и этап анализа, в результате чего новая информация отличается от предыдущей, как по количеству, так и по качеству. С помощью информации учета, отчетности и анализа решаются управленческие, финансовые, социальные, экологические и другие задачи. Информация, формируемая учетом и анализом, используется, прежде всего, для управления деятельностью хозяйствующего субъекта. Еще в XV веке основоположник золотого правила в бухгалтерском учете Л. Пачоли писал: "Счета суть не более как надлежащий порядок, установленный самим купцом, при удачном применении которого он получает сведения обо всех своих делах и о том, идут ли дела его успешно или нет" [9, с. 79]. Как видно, в эпоху Л. Пачоли информация использовалась исключительно для управления хозяйством и,

следовательно, бухгалтерский учет того времени по существу был управленческим учетом. Но в тот период происходили становление и развитие всемирной торговли, которые привели к зарождению финансового учета. Последующие огромные экономические, научно-технические и политические перемены на базе углубления международного разделения труда способствовали развитию системы бухгалтерского учета и отчетности, которая стала важнейшим атрибутом хозяйственного управления.

Расширение масштабов производства потребовало крупных капиталовложений, что привело к образованию КБ. В современных условиях КБ являются ключевым звеном рыночной экономики и выполняют кредитно-финансовую функцию (сосредоточение временно свободных денежных средств, предоставление их во временное пользование в виде кредитов, посредничество во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, организациями, другими юридическими и физическими лицами и т.д.), регулируя, тем самым, денежное обращение в стране.

Банковская система Азербайджана, как и в большинстве стран мира, состоит из Центрального Банка, различных коммерческих, инвестиционных и других кредитно-расчетных учреждений. Как правило, Центральный Банк регулирует государственную эмиссионную валютную политику, является центром валютно-резервной системы страны. Ресурсы КБ используются для решения текущих и стратегических задач, стоящих перед страной. Они обеспечивают и стимулируют экономическое и социальное развитие, участвуют в регулировании инфляции и платежного баланса страны.

Как правило, КБ работают со своими клиентами в пределах реально имеющихся ресурсов. Другими словами, они осуществляют все операции в пределах остатка средств на своих корреспондентских счетах. Возможность совершения специфических операций (инвестиционных, ипотечных и прочих) жестко обусловлена структурой пассивов, что требует от банка серьезного анализа ситуаций при выборе источников формирования своих ресурсов. Следовательно, возникает острая борьба за поиск ресурсов и сфер их прибыльного вложения. КБ отвечают по своим обязательствам всеми принадлежащими им ресурсами или имуществом.



Круг вышерассмотренных вопросов свидетельствует, что КБ — это довольно сложный экономический организм, имеющий сложный механизм управления. Причем по мере развития и углубления рыночных отношений усложняется и банковский бизнес, разнообразней становится сфера деятельности КБ. С одной стороны, банковская система должна отвечать требованиям динамично развивающегося бизнеса, а с другой — сама должна быть усовершенствована и модернизирована. Чтобы выжить и успешно функционировать в реальных рыночных условиях, каждый КБ должен вписаться в сложный механизм изменяющегося рынка, использовать преимущества экономической интеграции на каждом уровне, применять тот положительный опыт, который накоплен мировой практикой.

Важнейшим условием дальнейшего реформирования банковской системы является совершенствование ее управления. Мировая и отечественная практика свидетельствуют, что управление современной банковской системой, и современными банками, в частности, относится к одной из сложных сфер управления экономикой. Управление КБ и банковской деятельностью в целом базируется на использовании достоверной и полной информации, которую вырабатывает система бухгалтерского учета. Учетная информация является основой для принятия решений как по внутренним, так и по внешним проблемам КБ. Система бухгалтерского учета обеспечивает количественную информацию для реализации таких функций управления, как планирование, контроль и анализ (оценки).

Для решения вышеуказанных и других задач необходима соответствующая методология учета и анализа деятельности КБ. Между тем, как показывает изучение, действующая система учета, отчетности и анализа в КБ не отвечает требованиям быстроразвивающегося бизнеса, не в состоянии вырабатывать информацию, которую без риска можно использовать для аккумулирования сбережений юридических и физических лиц, а также и для их трансформации в кредиты и инвестиции. Недостаточно четкая организация системы бухгалтерского учета и необъективная оценка финансового положения приводят к тому, что многие КБ становятся банкротами. Недостоверность и ненадежность информации, вырабатываемой бухгалтерским учетом и отраженной в финансовой отчетности КБ, также отрицательно влияют на спрос и предложение их денежного капитала.

Система учета и анализа банковской деятельности призвана вырабатывать такую информацию, с помощью которой можно было бы принимать обоснованные оперативные, тактические и стратегические решения. В современных условиях бухгалтерский учет и анализ не только должны предоставлять информацию для выработки управленческих решений на разных уровнях, но и непосредственно участвовать в планировании деятельности КБ, принятии экономических и финансовых решений и контроле за их выполнением. Опыт развитых стран свидетельствует, что на современном этапе происходит процесс интеграции учета, анализа, контроля и принятия управленческих решений в единой системе управления деятельностью предприятия, в том числе КБ. Иначе говоря, для повышения действенности и эффективности управления такие его функции, как учет, анализ и контроль, интегрируются в единую систему. При этом названные функции, наряду с планированием, прогнозированием и организацией, выступают в качестве элементов управленческой информационной системы. Данная система генерирует и интерпретирует весь информационный поток, возникающий в процессе осуществления деятельности коммерческих организаций. В то же время каждый элемент или подсистема этой системы носит автономный характер и имеет свои цели, задачи, элементы, объекты, методологию и методы формирования информации.

Применительно к бухгалтерскому учету, эта система представляет собой совокупность элементов определенного содержания и формы, которые связаны между собой, взаимодействуют на постоянно повторяющейся основе и располагает информацией об активах, капитале, обязательствах, доходах и расходах КБ. На основе данной информации анализируются финансовое состо-

яние, финансовые результаты деятельности каждой организации. В системе бухгалтерского учета необходима информация собирается, регистрируется и обобщается в денежном выражении. В системе бухгалтерского учета и отчетности может быть использована и неденежная информация.

Рассматриваемой системе присущи все признаки и особенности, характерные для любой системы. Во-первых, для нее характерно наличие связей (в том числе обратных); во-вторых, она делится на составные части; в-третьих, содержит структурные элементы; в-четвертых, формирует информацию об активах, капитале, обязательствах, доходов и расходов, и, наконец, в-пятых, имеет исторически сложившиеся и общепринятые методы, правила и способы формирования информации. Наличие связей в рамках системы хорошо раскрывается Б. Нилдзом, Х. Андерсоном и Д. Колдуэллом: "Бухгалтерский учет служит связующим звеном между хозяйственной деятельностью и людьми, принимающими решения. Он: 1) измеряет хозяйственную деятельность путем регистрации данных о ней для дальнейшего использования; 2) обрабатывает данные, сохраняя их таким образом, чтобы они стали полезной информацией; 3) передает посредством отчетов информацию тем, кто использует ее для принятия решений. Можно сказать, что данные о хозяйственной деятельности являются входом в систему бухгалтерского учета, а полезная информация для лиц, принимающих решения, — выходом из нее" [6, с. 13]. Таким же образом описывают функцию обратной связи Я.В. Соколов, Ф.Ф. Бутынец, А.А. Горещая, Д.А. Панков: "Основными компонентами информационной системы обратной связи в бухгалтерском учете в качестве ввода являются неупорядоченные данные, процесса — обработчики данных, вывода — упорядоченная по заказу пользователей информация" [2, с. 19].

Составными элементами системы бухгалтерского учета КБ являются: измерение и регистрация хозяйственных фактов и явлений; группировка и классификация учитываемых объектов, фактов и событий; обобщение в денежном выражении информации в целях ее использования для принятия управленческих решений. Данная система и ее элементы имеют упорядоченный характер. Это означает, что в ней регистрация, накопление и обобщение данных осуществляются в заранее установленном порядке. Например, прежде чем регистрировать какую-либо операцию в соответствующем регистре, она должна быть документально оформлена и изменена. Затем, однородные по содержанию операции регистрируются в специальных регистрах, в которых идет накопление и группировка данных для их дальнейшего обобщения и отражения в синтетических регистрах и финансовой отчетности КБ. Такой процесс осуществляется с помощью специальных приемов: документирования, оценки, калькулирования, накопления информации на счетах бухгалтерского учета путем применения двойной записи. Перечисленные и другие приемы также являются важными составными частями процесса осуществления бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности о деятельности любых коммерческих организаций, в том числе КБ. Одна из особенностей бухгалтерского учета состоит в том, что все факты и события, совершаемые в процессе деятельности КБ, документируются и регистрируются непрерывно и сплошным образом. Непрерывное документирование и сплошная регистрация совершаемых фактов и событий необходимы для выявления изменений в составе активов, капитала, обязательств, определения финансовых результатов, оценки изменения финансового положения. Дело в том, что каждый хозяйственный факт и каждое совершаемое событие имеет финансовое последствие, т.е. приводит к изменению финансового положения, финансовых результатов КБ.

Все объекты бухгалтерского учета и отчетности, по которым формируется информация, группируются по следующим элементам: активы, капитал, обязательства, доходы, расходы. Все перечисленные элементы взаимосвязаны между собой и изменяются в результате ежедневной деятельности КБ. На основе таких элементов, как активы, капитал и обязательства, определяется и оценивается финансовое состояние коммерческой организа-



ции. С помощью же двух элементов — доходов и расходов — определяются финансовые результаты субъектов.

Рассмотрим более подробно экономическую сущность и содержание каждого элемента. Для осуществления своей деятельности каждое предприятие, учреждение должно обладать определенными ресурсами, которые, в свою очередь, подразделяются на материальные, трудовые и финансовые. В то же время они, являясь объектами учета, отчетности и анализа, объединяются под единым понятием — "экономические ресурсы". Правда, в состав последних не включаются трудовые ресурсы. Понятие "экономические ресурсы" или "ресурсы" используется не только в системе учета, отчетности и анализа, но и в других дисциплинах (например, в экономической теории, экономической статистике, менеджменте, микроэкономике).

Что подразумевается под понятием "экономические ресурсы" или просто "ресурсы"? Так, видные американские экономисты П.А. Самуэльсон и В.Д. Нордхаус под ресурсами понимают "товары или услуги, используемые фирмами в процессе производства" [7, с. 51]. Далее они пишут: "Другой термин для обозначения ресурсов — факторы производства. Их можно отнести к трем основным категориям: земля, труд и капитал" [7, с. 51]. Интересно, что к капиталу или ресурсам они относят товары длительного пользования, произведенные для изготовления других товаров: "К капитальным благам относятся машины, дороги, компьютеры, молотки, грузовики, сталелитейные заводы, стиральные машины и здания" [7, с. 52]. Как видно, к капиталу авторы относят лишь долгосрочно амортизируемые активы. Следовательно, в их определениях отсутствуют такие виды ресурсов, как денежные средства, нематериальные активы, ценные бумаги и прочие ресурсы, которыми обладает любое современное предприятие.

Другие авторы под фактором производства понимают "особо важный элемент или объект, который оказывает решающее воздействие на возможность и результативность производства" [11, с. 217]. Ссылаясь на марксистскую теорию, они выделяют две группы факторов производства: личные и вещественные факторы. В качестве личного фактора ими принимается рабочая сила — совокупность физических и интеллектуальных способностей к труду, а в качестве вещественного фактора — вся совокупность средств производства (земля и капитал). К производственным факторам относятся также предпринимательская способность, информационные и экологические факторы. Возникает вопрос: возможно ли определить величину предпринимательской способности и учитывать ее в составе экономических ресурсов предприятия? На него можно ответить однозначно: теория и практика определения величины предпринимательской деятельности не существует. Это означает, что подобный фактор не является объектом учета и отчетности, поскольку невозможно надежно измерять расходы и доходы от этой деятельности. Такой фактор не может быть идентифицирован как самостоятельный актив или экономический ресурс, способный генерировать доход без использования других факторов производства.

Отечественными учеными-экономистами (Т.С. Велиев, А.Р. Бабаев и М.Х. Мейбуллаев) дается относительно полный состав производственных ресурсов: природные ресурсы, материальные ресурсы, трудовые ресурсы и финансовые ресурсы (8, с. 285). К сожалению, и при этом под капиталом понимаются лишь средства производства.

Обращает на себя внимание тот факт, что ни в одном источнике по экономической теории полностью не раскрывается экономическая сущность "экономических ресурсов" или просто "ресурсов". Однако почти всеми подчеркивается их важная характерная или универсальная черта: они приносят доход своим владельцам. Так, земля и другие природные ресурсы приносят ренту; капитал (материальные ресурсы) — прибыль, трудовые ресурсы — заработную плату.

В экономической теории очень редко используется термин "активы", который является синонимом термина "экономические ресурсы". Критикуя литературу по экономической теории, в то же время нельзя не отметить, что в специальной или учетной литературе дано четкое

определение всех экономических терминов, в том числе таких, как "ресурсы", "активы", "капитал" и "обязательства". Например, в учебном пособии "Банковское дело" под ресурсами КБ понимается "совокупность собственных и привлеченных средств, имеющихся в распоряжении банка и используемых им для осуществления активных операций" [3, с. 183]. Из этого определения можно сделать вывод, что капитал (собственные средства) и обязательства (привлеченные средства) принимаются как ресурсы, что не соответствует определениям, сформулированным в Международных стандартах финансовой отчетности. Несмотря на то, что в названном источнике многократно употребляются термины "активы", "капитал" и "обязательства", их содержание не раскрывается. Между тем, вся система учета и отчетности коммерческих предприятий, в том числе КБ, построена на базе вышеуказанных понятий и терминов. То же самое можно сказать о финансовом анализе деятельности КБ.

Конечно, давать четкие и логически строгие определения не так-то просто. Тем не менее, без раскрытия содержания элементов (объектов), по которым формируется информация, невозможно построить рациональную и эффективную систему учета и отчетности, проводить всесторонний анализ и оценку деятельности хозяйствующего субъекта. Четкое определение сущности исследуемого объекта имеет важное значение для построения и разработки методологии и методов формирования информации об объекте. Любая система должна определить, что следует измерять. Это целиком и полностью относится и к бухгалтерскому учету, который связан с измерением активов, капитала, обязательств, доходов и расходов. Измерение этих элементов происходит в процессе совершения хозяйственных операций, оказывающих влияние на конкретные хозяйствующие субъекты. Для измерения величины элементов учета и отчетности разрабатываются общие принципы, стандарты, методы и процедуры. Если перечисленные выше элементы не будут надежно измерены или оценены, то невозможно объективно определить и финансовое состояние, финансовые результаты коммерческой организации, анализировать его деятельность.

Таким образом, для формирования информации об элементах, важно решить две проблемы: 1) правильно раскрыть сущность и содержание каждого элемента; 2) разработать такие методологические подходы и методы, которые позволяли бы надежно измерять (оценить) стоимость каждого элемента, его составных частей. Эти проблемы относятся к теории и методологии учета, отчетности и анализа, которые не стоят на месте, а модифицируются с изменением условий хозяйствования, форм и методов управления ресурсами, содержания и характера принимаемых экономических решений. Иногда мы необоснованно критикуем, что старшее поколение бухгалтеров неправильно раскрывали сущность отдельных объектов учета и отчетности, не совсем верно оценивали или измеряли величину первоначальной и остаточной стоимости учитываемых объектов. Теория и методология самого бухгалтерского учета и отчетности никогда не могут опережать хозяйственную жизнь, экономические события и факты, содержание и формы которых постоянно изменяются. Эту ситуацию хорошо описывает Я.В. Соколов: "...бухгалтеров интересовала чисто процедурная проблематика: как расположить колонки в учетном регистре, какую периодичность следует устанавливать для сдачи первичных документов и отчетности, кто кому должен подчиняться и как проводить инвентаризации. Теперь все изменилось, главной проблемой стала колеблемость курса денежных единиц, и отсюда бухгалтера всех стран больше всего думают, как в связи с этим определить обязательства и оценить финансовое положение фирмы" [1, с. 761].

Процесс интернационализации бизнеса, в том числе в банковской сфере, предполагает информированность всех его участников на всех стадиях вложения денежных ресурсов, их обращения и определения финансовых последствий. Проблемы, возникающие в процессе интеграции экономик различных стран и регионов, выдвигают повышенные требования к финансовой информации, отражающей финансовое положение и финансовые ре-

зультаты деятельности коммерческих фирм и корпораций, одним из основных и надежных источников которой считается бухгалтерский учет и финансовая отчетность. Именно через бухгалтерский учет и финансовую отчетность измеряется, обрабатывается и передается финансовая информация.

Определяющим свойством финансовой отчетности становится ее публичность, позволяющая заинтересованным пользователям формировать собственное мнение о финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации. Бухгалтерско-финансовая информация превращается в основной фактор рационального управления и эффективного использования экономических ресурсов (активов). Участники бизнеса заинтересованы в прозрачности финансовой отчетности, составляемой по единым принципам и позволяющей принимать объективные и обоснованные экономические решения. В этом случае финансовые рынки позволяют инвесторам финансировать надежные и доходные компании, предоставляющие сопоставимую отчетность, составленную по единым стандартам и правилам.

Рыночный механизм не способен обеспечить нормальное обращение бухгалтерской (финансовой) информации через взаимодействие спроса и предложения, хотя усиливает значение публичной отчетности, стимулирует развитие ее информационной функции. Регулирование единых стандартов, правил и процедур формирования финансовой отчетности становится делом не отдельных государств, а международных общественных организаций. Даже, если какое-либо государство разрабатывает национальные стандарты и правила ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, исходной основой таких стандартов и правил являются общетеоретические и общеметодологические принципы и концепции, разрабатываемые международными организациями. Общие стандарты и правила выработаны десятилетиями на основе опыта организации и ведения бухгалтерского учета и отчетности в условиях становления и развития рыночной экономики. Мы разделяем мнение Э.С. Хендриксена и М.Ф. Ван Бреда о том, что "бухгалтерский учет не является созданием ни белых, ни англосаксонских, ни протестантских лиц мужского пола: его развитие решающим образом зависело от событий, происходивших в Африке, Индии, Иране, Ираке и, может быть, где-нибудь еще, т.е. это продукт интеллектуальной деятельности иудеев, христиан и мусульман — результат взаимодействия многих культур; развитие бухгалтерского учета стимулировалось техническим прогрессом" [10, с. 38].

Отсюда можно сделать и такой вывод, что в историческом процессе становления и развития бухгалтерского учета вырабатывались и соответствующие термины и методы, без которых невозможно было бы представить современную систему учета и отчетности. Можно с уверенностью утверждать, что понятийный аппарат современного бизнеса был создан и обогащен терминами и понятиями учета и отчетности, такими как "активы", "капитал", "обязательства", "доходы", "расходы" и прочие. Без этих терминов и понятий невозможно управлять ресурсами, анализировать и оценивать финансовое состояние, финансовые результаты, степень ликвидности отдельных коммерческих структур и формирований. В целом без вышеупомянутых терминов и понятий невозможно ведение самого бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности.

Не случайно, что Комитет по МСФО включил вышеупомянутые термины в перечень вопросов, составляющих концептуальные основы МСФО, которые содержат: 1) цели составления финансовой отчетности; 2) основополагающие допущения; 3) качественные характеристики информации, содержащейся в финансовой отчетности; 4) элементы финансовой отчетности; 5) критерии признания элементов финансовой отчетности; 6) оценку элементов финансовой отчетности; 7) концепции поддержания капитала. Как видно, почти весь перечень вопросов, включенных в концептуальные основы МСФО, связан с формированием информации об элементах финансовой отчетности, т.е. об активах, капитале, обязательствах, доходах и расходах. В концептуальных основах,

т.е. в принципах подготовки и составления финансовой отчетности, определено, что цель финансовой отчетности состоит в представлении информации о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении компании. Эта информация нужна широкому кругу пользователей при принятии экономических решений [5, с. 36].

Как уже было отмечено ранее, финансовое положение определяется на основе трех элементов — активов, капитала и обязательств, а финансовые результаты на основе двух элементов — доходов и расходов. Информация об этих элементах приводится в финансовой отчетности. Внешне финансовые отчетности всех компаний, в том числе КБ, во всем мире могут быть одинаковыми, однако существуют много различий, вызванных разными социальными, экономическими и юридическими условиями. Кроме того, в различных странах при установлении национальных стандартов ориентируются на разных пользователей финансовой отчетности. Учетно-отчетная система каждой страны использует свои методы ведения учета и оценки долгосрочного имущества и запасов, начисления амортизации и его отражения в отчетности и т.п. Наряду с этим, в каждой стране сформировались свои подходы к составлению форм финансовой (бухгалтерской) отчетности и системе ее показателей, характеризующих финансовое положение и финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта.

Например, в США и Великобритании, где рынки ценных бумаг полу-чили большое развитие, основными инвесторами компаний выступают мелкие инвесторы, которым требуется полная и достоверная информация о деятельности компаний и которую они получают с помощью финансовой отчетности. В указанных странах и в странах, находящихся под политическим и экономическим влиянием этих стран, система учета и отчетности построена для защиты интересов внешних пользователей, т.е. инвесторов. Почти такое положение существует и в Германии, Японии и Швейцарии, потребности компаний которых в капитале удовлетворяются, в основном, за счет крупных КБ. Поэтому, эти компании ведут такой учет, который бы формировал информацию, удовлетворяющую потребности указанных инвесторов-банков. Более того, банки-инвесторы имеют и доступ к информации, которая дополнительно раскрывает состояние платежеспособности объектов инвестирования.

В таких странах, как Франция, Швеция и Бельгия, большую роль в финансировании фирм и компаний играет государство и, следовательно, система учета и отчетности ориентирована на обеспечение интересов государственных органов. В странах с высоким уровнем инфляции (страны Южной Америки) информация, содержащаяся в системе учета и отчетности, корректируется на индексы инфляции, с тем, чтобы она, т.е. информация, была полезней для внешних пользователей.

Вышерассмотренные и другие особенности в системе учета и отчетности различных стран привели и приводят к возникновению и использованию разнообразных определений элементов финансовой отчетности — активов, капитала, обязательств, доходов и расходов. В свою очередь, дифференциация в определении сущности и содержания элементов финансовой отчетности приводит к использованию различных критериев признания отдельных статей вышеупомянутых элементов. Применение же разных критериев признания и методов измерения одинаковых по форме и содержанию объектов или статей учета и отчетности не позволяет обеспечить сравнимость или сопоставимость информации, содержащейся в финансовой отчетности компаний разных стран, препятствует нормальному и эффективному движению товаров, услуг и капитала из одной страны в другую, из одного региона в другой.

Одинаковое понимание сущности и содержания элементов финансовой отчетности, единые критерии их признания и измерения позволили бы пользователям однозначно понять и определить финансовое состояние и результаты финансовой деятельности компаний при принятии ими определенных экономических решений, независимо от того, где расположены и функционируют, и чем занимаются анализируемые компании. Несмотря на

эту очевидную необходимость, в разных странах по-разному определяется сущность и содержание отдельных элементов финансовой отчетности. Даже в одной и той же стране разные организации, регулирующие вопросы организации учета и отчетности, по-разному определяют содержание одного и того же элемента финансовой отчетности, в частности, активов. Например, FASB США в SFAC 6 определяет активы как вероятный будущий доход от объектов, обусловленный, предшествующими хозяйственными операциями или событиями и контролируемый хозяйственной единицей" [10, с. 285]. Положение же № 4 ARB США определяет активы как "экономические ресурсы предприятия, которые признаны и оценены в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета, включая отсроченное отнесение затрат (расходы будущих периодов), которые не являются ресурсами" [10, с. 285]. Как видно, в первом определении активы не принимаются как экономические ресурсы, а доходы от объектов признаются в качестве активов. Между тем, доход может быть получен в результате использования активов. С другой стороны, не каждый объект может принести в будущем доход. Объекты, не используемые в деятельности компании, не могут приносить доход и, следовательно, не могут быть учтены как активы. В анализируемом определении ничего не говорится так же о признании и оценки активов.

Нам представляется, что определение, данное положением № 4 ARB, достаточно хорошо раскрывает сущность и содержание активов, позволяет определить состав активов. Однако в последнем определении ничего не сказано о важнейшем свойстве активов — способности приносить в будущем экономическую выгоду. Будущая экономическая выгода определяется, прежде всего, способностью активов прямо или косвенно создавать будущий прирост денежных средств. Во всех определениях активов, которые даны американскими организациями, подчеркиваются такие существенные их характеристики: 1) активы должны быть под контролем компании; 2) активы должны поступать в компанию в результате ранее проведенных операций или происшедших в прошлом событий.

Для сравнения отметим, что в законодательстве, регулирующем вопросы организации учета и отчетности, в частности, в Положениях по бухгалтерскому учету России, не дано прямого определения актива. В рамках бухгалтерской терминологии под активами понимается имущество, которое представляет собой совокупность внеоборотных и оборотных активов организации. При этом в состав имущества включаются ресурсы (основные средства, нематериальные активы, запасы, денежные средства и т.п.), независимо от того, можно ли от них ожидать экономическую выгоду и имеют ли они четкую стоимостную оценку. Подобным образом и определена сущность активов и в Республике Беларусь. В системе же учета и отчетности стран Прибалтики, Грузии, Польши и многих других стран бывшего социалистического лагеря активы определяются в соответствии с предписаниями МСФО. Точнее, в бухгалтерском учете и отчетности этих стран употребляется термин "активы", под которыми понимаются экономические ресурсы, контролируемые компанией, являющиеся результатом прошлых событий и источником будущих экономических выгод.

В "Концептуальных основах НСБУ для коммерческих организаций", утвержденных Министерством финансов Азербайджанской Республики от 23 июля 2007 г., дается следующее определение актива: "Актив — это запас (ресурс), управляемый предприятием как результат прошлых событий, от которого предприятие ожидает получить экономическую выгоду в будущем" [4, с. 8]. Для сравнения приведем определение, сформулированное в Принципах подготовки и составления финансовой отчетности: "Активы — это ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает экономической выгоды в будущем" [5, с. 45]. Как видно, определение, приведенное в Концептуальных основах почти ничем не отличается от определения, приведенного в Принципах. В обоих определениях активы рассматриваются как ресурсы, от которых предприятие или компания ожидает получить эконо-

номическую выгоду в будущем. В них подчеркивается, что активы создаются или возникают как результат прошлых событий и контролируются или управляются компанией.

На наш взгляд, понятия "управление" и "контроль" в указанных определениях используются, как право, компания получить экономическую выгоду от использования соответствующих активов. То есть, если компания управляет активом, то это означает, что она контролирует и экономическую выгоду от использования актива. Однако не всякий контроль дает право на получение экономической выгоды, или не всякое право может приводить к получению экономической выгоды. Объект может быть признан активом только тогда, когда от его использования компания получает экономическую выгоду. Другими словами, право на получение экономической выгоды может считаться реализованным, если компания от использования актива действительно или с большой вероятностью получит такую выгоду. Если право или контроль не приведет к позитивным результатам, то тогда это право или контроль не может относиться к активам. Например, если здание не имеет остаточной стоимости, его оценкой как актива может быть только стоимость материалов, полученных от его разборки. Если при этом затраты на ликвидацию здания превышают стоимость материалов, полученных от его ликвидации, то здание не может считаться активом. Таким образом, право на управление или право на контроль не является однозначным условием для признания того или иного ресурса в качестве актива. Основным условием для признания ресурса или объекта в качестве актива является то, что от их использования компания обязательно получит экономическую выгоду. В то же время права на получение выгоды должны быть законными и/или иметь доказательство возможности их получения.

Экономическая выгода может быть результатом прошлых событий или операций. Если ее получение в настоящее время не находится под контролем компании, и она будет получена в результате будущих событий или операций, то эта выгода не может быть отнесена к активам. Ведь экономическая выгода может существовать и управляться компанией только в результате прошлых событий и операций. Определяющим моментом здесь является мнение бухгалтера компании о степени или достаточности события. Например, при подписании договора у компании возникает право на будущую вероятную выгоду, которая попадает под ее контроль. Хотя заключение договора означает совершение события, бухгалтер может считать, что данное событие не является достаточно значительным для отражения актива. Значительность совершаемого события определяется степенью его завершенности.

Следует раскрыть и содержание понятия "будущая экономическая выгода". Согласно предписаниям Принципов, под экономической выгодой, заключенной в активе, понимается потенциал, который войдет, прямо или косвенно, в поток денежных средств или их эквивалентов. Экономическая выгода также может принимать форму конвертируемости в денежные средства или их эквиваленты и способности сокращать отток денежных средств. Будущая экономическая выгода, заключенная в активе, может быть реализована или получена компанией различными путями. Например, актив может использоваться отдельно или в сочетании с другими активами в производстве продукции (товаров), выполнении работ и оказании услуг; обменен на другие активы; использован для погашения обязательств перед кредиторами или распределен между собственниками (акционерами).

Таким образом, по нашему мнению, активы — это ресурсы, находящиеся в распоряжении компании в результате событий прошлых периодов, от использования которых компания ожидает получить экономическую выгоду в будущем. В нашем определении отсутствуют слова "контроль" или "управление", вместо них использовано слово "распоряжение". Если актив находится в распоряжении компании, то это означает, что он контролируется и управляется компанией. Однако контроль и управление не означает, что компания от этого актива получает экономическую выгоду. Экономическая выгода

проявляется в процессе использования (эксплуатации) актива. Следовательно, только в этом случае ресурс может быть принят в качестве актива.

Следующим элементом финансовой отчетности (т.е. бухгалтерского баланса) является обязательство. В международной практике, в Принципах и Концептуальных основах сущности обязательства определяется почти одинаково. Так, в Принципах подготовки и составления финансовой отчетности дано следующее определение: "Обязательство — это текущая задолженность компании, возникающая из событий прошлых периодов, урегулирование которой приведет к оттоку из компании ресурсов, содержащих экономическую выгоду" [5, с. 145]. В Концептуальных основах обязательство сформулировано таким образом: "Обязательство — существующая задолженность предприятия, возникающая из прошлых событий, погашение которой приводит к оттоку из предприятия запасов (ресурсов), воплощающих в себе экономические выгоды" [4, с. 8]. В SFAC 6 обязательство (кредиторская задолженность) определяется как "вероятное будущее сокращение дохода, связанное с предстоящей передачей активов и (или оказанием услуг другим хозяйствующим единицам и обусловленное имеющимися долговыми обязательствами, возникшими в результате предшествующих операций или событий" [10, с. 285]. На наш взгляд, последнее определение содержит более детальную трактовку сущности обязательства. Так, здесь погашение обязательства рассматривается как уменьшение дохода путем передачи активов и/или оказания услуг. То есть, обязательство может быть погашено не только передачей активов, но и оказанием услуг. С другой стороны, из определения ясно вытекает, что источником передачи активов для погашения обязательства является доход.

Во многих странах, входивших в состав бывшего СССР, при определении сущности обязательства за основу берут американский ГААП и МСФО. Так, согласно закону Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине", под обязательством понимают задолженность предприятия, которая возникла вследствие прошедших событий, погашение которой в будущем приведет к уменьшению экономических ресурсов предприятия, которые воплощают в себе экономические выгоды [2, с. 197]. В Законе "О бухгалтерском учете и отчетности" Республики Беларусь обязательство определено как "задолженность организации перед другими лицами, в том числе ее учредителями и собственниками имущества, возникновение которой является следствием совершившихся хозяйственных операций" [2, с. 197]. Если в Принципах под обязательством понимается текущая задолженность компании, то в Концептуальных основах НСБУ для коммерческих организаций отсутствует понятие "текущая задолженность", и вместо него использовано словосочетание "настоящая задолженность". В Законах же Украины и Республики Беларусь оба этих термина вовсе отсутствуют. По нашему мнению, понятие "настоящая задолженность", которое использовано в Концептуальных основах, не может быть трактоваться как "текущая задолженность", и, следовательно, под обязательством понимается не просто текущая задолженность, а вся задолженность, то есть как текущая, так и долгосрочная. Таким же образом сформулированы понятие обязательства в украинском и белорусском законодательстве.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, о том, что классификация ресурсов, приведенной в экономической теории, не позволяет построить бухгалтерский баланс и анализировать финансовое состояние коммерческого предприятия. В ней полностью отождествляются капитал и долгосрочно амортизируемые средства. Сущность капитала сводится лишь к основным средствам. К ресурсам предприятия следовало бы отнести и нематериальные активы, ценные бумаги, приобретенные у других юридических лиц, денежные средства и их эквиваленты, дебиторские задолженности и прочие экономические ресурсы, которые находятся в распоряжении и под контролем предприятия.

С нашей точки зрения, под обязательством должна быть понята не только текущая, но и долгосрочная за-

долженность компании. Ведь при определении сущности активов, они же не разделяются на текущие и долгосрочные. Главной характеристикой обязательств является то, что их погашение приведет к оттоку ресурсов, которые воплощают в себе экономическую выгоду. Другая важная характеристика обязательств — это то, что они возникают в результате ранее проведенных операций, или вследствие событий, происшедших в предыдущих периодах. Во всех определениях, сформулированных в законодательных и нормативных документах разных стран, а также в предписании МСФО, обязательство рассматривается в контексте их погашения.

## Литература:

1. Бочкарева И.И., Быков В.А. и др. Бухгалтерский учет / Под ред. Я.В. Соколова. — Москва: ТК Велби, Проспект, 2007. — 776 с.
2. Соколов Я.В., Бутынец Ф.Ф., Горецкая Л.А., Панков Д.А. Бухгалтерский учет в зарубежных странах. — Москва: ТК Велби, Проспект, 2007. — 672 с.
3. Жарковская Е.П. Банковское дело. — Москва: Омега-Л, 2004. — 440 с.
4. Концептуальные основы НСБУ для коммерческих организаций. — Баку: Министерство финансов Азербайджанской Республики, 2010. — 284 с.
5. Международные Стандарты Финансовой Отчетности. — Москва: Аскери-АССА, 2009. — 1047 с.
6. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. — Москва: Финансы и статистика, 1997. — 496 с.
7. Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика / Пер. с англ. — Москва: БИНОМ, 1997. — 800 с.
8. Велиев Т.С., Бабаев А.П., Мейбуллаев М.Х. Экономическая теория. — Баку: Чашыоглы, 2001. — 691 с.
9. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях. — Москва: Финансы и статистика, 1994. — 150 с.
10. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета. Пер. с англ. / Под ред. проф. Я.В. Соколова. — Москва: Финансы и статистика, 1997. — 576 с.
11. Экономическая теория / Под общ. ред. В.И. Видяпина и Г.П. Журавлевой. — Москва: ИНФРА-М, 2004. — 640 с.

## References:

1. Bochkareva, I.I. Bykov, V.A. i dr. (2007), Buhgalterskij uchet [Accounting] / Pod red. Ja.V. Sokolova, TK Velbi, Prospekt, Moskva, Russia, 776 p.
2. Sokolov, Ja.V. Butynec, F.F. Goreckaja, L.L. Pankov, D.A. (2007), Buhgalterskij uchet v zarubezhnyh stranah [Accounting in foreign countries], TK Velbi, Prospekt, Moskva, Russia, 672 p.
3. Zharkovskaja, E.P. (2004), Bankovskoe delo [Banking], Omega-L, Moskva, Russia, 440 p.
4. Konceptual'nye osnovy NSBU dlja kommercheskih organizacij (2010), Ministerstvo finansov Azerbajdzhanskoj Respubliki, Baku, Azerbaijan, 284 p.
5. Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti 2009, [International Financial Reporting Standards 2009], (2009), Askeri-ASSA, Moskva, Russia, 1047 p.
6. Nidlz, B. Anderson, H. Koldujell, D. (1997), Principy buhgalterskogo ucheta [Accounting Principles], Per. s angl. / Pod red. Ja.V. Sokolova, Finansy i statistika, Moskva, Russia, 496 p.
7. Samujel'son, P.A. Nordhaus, V.D. (1997), Jekonomika [Economics], Per. s angl, BINOM, Moskva, Russia, 800 p.
8. Veliev, T.S. Babaev, A.P. Mejbullaev, M.H. (2001) Jekonomicheskaja teorija [Economic theory], Chashyogly, Baku, Azerbaijan, 691 p.
9. Pacholi, L. (1994), Traktat o schetah i zapisjah [Treatise on the accounts and records], Finansy i statistika. Moskva, Russia, 150 p.
10. Hendriksen, Je.S. Van Breda, M.F. (1997), Teorija buhgalterskogo ucheta [Accounting Theory], Per. s angl. / Pod red. prof. Ja.V. Sokolova, Finansy i statistika, Moskva, Russia, 576 p.
11. Jekonomicheskaja teorija [Economic theory], (2004), Pod obshh. red. V.I. Vidjapina i G.P. Zhuravlevoj, INFRA-M, Moskva, Russia, 640 p.

Стаття надійшла до редакції 30.01.2015 р.

С. П. Карпенко,  
аспірант, Національний університет ДПС України

## СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ

S. Karpenko,  
PhD student of National University of state tax service of Ukraine

ESSENCE AND FEATURES OF EXCISE TAXATION: INTERNATIONAL EXPERIENCE  
AND PROSPECTS FOR UKRAINE

*У статті розглянуто сутність та особливості розвитку акцизного оподаткування в Україні та світі. Визначено переваги і недоліки акцизного оподаткування. Обґрунтовано перспективи розвитку акцизного оподаткування в Україні та світі.*

*This paper describes the essence and features of development of excise taxation in Ukraine and worldwide. The benefits and drawbacks of excise taxation are defined. The prospects of development of excise taxation in Ukraine and worldwide are grounded.*

*Ключові слова: акцизне оподаткування, універсальний акциз, специфічні акцизи, ПДВ.  
Key words: excise taxation, universal excise, specific excise, VAT.*

### ВСТУП

Необхідність та форми застосування акцизів є одним із найбільш дискусійних питань як вітчизняної, так світової теорії та практики оподаткування. Акцизне оподаткування можна вважати однією з найдавніших форм оподаткування після данини. Свого часу саме розвиток торгівлі обумовив бурхливий розвиток акцизного оподаткування, оскільки у ті часи акцизи були відносно простими в адмініструванні, а їх стягнення забезпечувало стабільне наповнення казни правителів. Якщо вести мову про призначення акцизного оподаткування на етапі його виникнення та раннього розвитку, то переважно воно зводилось до фіскальної ролі. Регулюючі властивості акцизів почали використовуватися в економічній політиці США та країн Європи у ХХ ст. Тому саме у ХХ ст. почав формуватися інший підхід до визначення ролі акцизного оподаткування — поступова переорієнтація від суто фіскального підходу до гармонізації фіскальних та регулюючих ефектів акцизів.

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Різні аспекти акцизного оподаткування досліджували О. Данілов, В. Коротун, І. Майбуrow, Т. Паєнтко, А. Соколовська, О. Фрадинський та ін. Зазначені фахівці зробили вагомий внесок у дослідження еволюції оподаткування, механізми функціонування акцизних податків, їх впливу на економічний розвиток країни. У той же час поглиблених досліджень потребують проблеми розвитку акцизного оподаткування в Україні у контексті інтеграції в ЄС. Тому метою статті є визначення сутності та ролі акцизного оподаткування, тенденції його розвитку у світі та обґрунтування перспектив його розвитку в Україні.

### ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Акциз є податковою формою, що має тривалу історію, адже цей платіж справляється в Європі та і на території України уже кілька століть [1, с. 114]. Специфіка сплати акцизів полягає в тому, що вони включаються до ціни товару, збільшуючи її. Як зазначено в Оксфордському економічному словнику, акцизні податки —

податки на споживання товарів, які включаються до ціни товару. Вони дають можливість підвищити надходження до бюджету та регулювати споживання окремих товарів [2]. Таким чином, до складу акцизів відносяться універсальний акциз (ПДВ) та специфічні акцизи, які застосовуються до окремих груп товарів.

Фактично сплата акцизних податків перекладається на споживача товарів, які оподатковуються універсальним та специфічними акцизами. Тобто споживачі компенсують продавцям витрати на сплату акцизних податків. Легкість перекладення акцизів на кінцевого споживача робить їх незалежними від кінцевих доходів виробників і продавців, забезпечуючи стабільні надходження до бюджету. Варто зазначити, що фіскальна ефективність акцизів залишається досить високою навіть в умовах тінізації економіки, оскільки за допомогою акцизів відбувається оподаткування навіть тих доходів, які були приховані від оподаткування прямими податками.

Переваги механізму акцизного оподаткування констатували ще класики фінансової науки. Зокрема, ще у XVII ст. французький економіст Ф. Демезон вказав, що акциз здатен один принести казні стільки і навіть більше, ніж усі інші податки [3, с. 56]. Таке твердження на той час мало вагоме підґрунтя, оскільки акцизи справлялися практично з усіх торгових операцій, платників акцизів було небагато, тому адмініструвати такий податок було легко, а ухилитися від його сплати практично неможливо.

У ХХ ст. доцільність розвитку акцизного оподаткування як форми оподаткування споживання була обґрунтована представниками теорії економіки добробуту. Вони вважали, що саме податки на споживання найбільше відповідають критерію нейтральності оподаткування. У найбільш загальному розумінні основні ідеї теорії економіки добробуту зводяться до того, що за допомогою справедливого розподілу життєвих благ між людьми досягається стан загального добробуту для всіх. Це означає, що ступінь вигідності окремих факторів виробництва має бути однаковою для всіх виробників, ступінь вигоди для споживачів має бути однаковим для

**Таблиця 1. Переваги і недоліки акцизного оподаткування**

Переваги	Недоліки
Нейтральність щодо вибору між поточним та майбутнім споживанням	Впливають на ціни
Прийнятність для економічно активного населення, порівняно з податками на доходи	Не повною мірою враховують платоспроможність споживачів, оскільки за однакових умов споживання індивіди можуть мати різну платоспроможність
Вища фіскальна ефективність, оскільки їх база менш чутлива до коливань економічної кон'юнктури	Мають більшу частку в доходах малозабезпечених верств населення, а тому є вважаються менш справедливими
Можливість оподатковувати доходи, які не були оподатковані податком на доходи	Обмежують споживання, що у довгостроковій перспективі може призвести до скорочення обсягів виробництва
Легкість адміністрування, оскільки кількість платників акцизів менша, ніж кількість платників податку на доходи	Зменшують обсяг доходу, який міг би бути направлений на заощадження
Можливість регулювати споживання окремих товарів	Збільшують ризик тіньового товарообороту

Джерело: складено автором на основі узагальнення [5, с. 466; 7].

всіх споживачів [4]. Відповідно до теорії добробуту податок на доходи, який справляється за однією ставкою, і універсальний податок на споживання (універсальний акциз) формує таке ж податкове навантаження, тобто такі податки є еквівалентними [5, с. 465]. Якщо порівнювати механізми стягнення податку на доходи фізичних осіб та універсального акцизу, то еквівалентність забезпечується тільки тоді, коли відсутня не тільки прогресія в оподаткуванні доходів, але й неоподатковуваний мінімум та решта пільг. З такої позиції універсальний акциз є більш нейтральним, порівняно з податком на доходи.

А. Пігу у своїй роботі "Економічна теорія добробуту" розробив практичний інструментарій для забезпечення добробуту на основі неокласичної теорії: зменшення граничної корисності, суб'єктивні і психологічні підходи до оцінки благ та принципи утилітаризму. На основі цього він обгрунтовує теорію оподаткування і дотацій, в якій основним принципом є принцип найменшої сукупної жертви. Це означає, що жертва у вигляді сплати податку має бути однаковою для всіх членів суспільства. Саме тому А. Пігу обгрунтовував доцільність прогресивного оподаткування доходів та застосування універсального акцизу [1].

Акцизному оподаткуванню властиві як переваги, так і недоліки (табл. 1).

Незважаючи на зазначені недоліки, акцизне оподаткування залишається одним із найефективніших інструментів фіскальної політики більшості країн світу.

Найновішою і найбільш досконалою формою універсальних акцизів є ПДВ. Запровадження податку на додану вартість було зумовлено необхідністю отримання додаткових стабільних надходжень до державного бюджету для відновлення економік після Другої Світової війни. Крім того, необхідність запровадження оподаткування доданої вартості в європейських економіках була зумовлена побудовою спільного ринку. Зокрема Римський договір про створення Європейського економічного Співтовариства (ЄЕС) 1957 р. передбачав розробку і застосування низки заходів, спрямованих на гармонізацію систем непрямого оподаткування країн-членів, а наявність ПДВ у податковій системі стало обов'язковою умовою вступу до ЄЕС [8]. Крім того, Директивами ЄС встановлюються певні вимоги до ставок справляння податку, можливості застосування пільг та виключень, що робить цей податок одним із найбільш гармонізованих в ЄС.

У результаті розвитку ПДВ сформувалося три основні підходи до його справляння (рис. 1).

При застосуванні ПДВ споживчого типу оподаткуванню підлягає створена додана вартість. Як правило, вартість додається до вартості сировини, матеріалів, напівфабрикатів та товарів промислового призначення. Також з-під оподаткування виводять валові інвестиції, тобто під оподаткування ПДВ потрапляє тільки валове приватне споживання [9, с. 5]. Відповідно до такого підходу імпорт має оподатковуватися ПДВ, а експорт ні. Стягнення ПДВ такого типу прирівнюється до негайної амортизації основних засобів (на відміну від дохідного типу ПДВ, за якого амортизаційні відрахування вираховуються щорічно) [10, с. 5–6]. За механізмом стягнення такий податок подібний до податку на трансакції (transaction tax), оскільки суми податку обов'язково вказуються у розрахункових документах окремим рядком [11, с. 142]. Перевагою ПДВ такого типу є те, що він дає можливість уникнути подвійного оподаткування придбання необоротних активів, що обумовлює ефективність та нейтральність цього податку у країнах з високим рівнем оподаткування доходів фізичних осіб, а особливо у тих країнах, де оподатковуються доходи від заощаджень (дивіденди, доходи від банківських вкладів тощо). Механізм сплати ПДВ такого типу на сучасному етапі розвитку світової економіки застосовується у більшості країн світу і вважається однією з найкращих форм оподаткування.

При застосуванні дохідного типу ПДВ оподаткуванню підлягають всі продажі, вирахуванню підлягає тільки



**Рис. 1. Особливості застосування різних форм справляння ПДВ**

Джерело: складено автором.

Таблиця 2. Методи розрахунку доданої вартості для визначення податкових зобов'язань по ПДВ

Метод	Сутність
Прямий адитивний або бухгалтерський	Застосування податкової ставки до попередньо визначеної величини доданої вартості, яка розраховується як сума оплати праці, включаючи внески на соціальний захист, та факторний прибуток
Непрямий адитивний метод	Передбачає визначення суми податкового зобов'язання як суми податкових зобов'язань за окремими складовими доданої вартості
Прямий метод вирахування	Передбачає застосування податкової ставки до попередньо визначеної величини доданої вартості як різниці між вартістю реалізованої продукції і вартістю використаних в процесі її виробництва матеріальних ресурсів і основних засобів
Непрямий метод вирахування (кредитний)	Передбачає визначення суми податкових зобов'язань як різниці між сумою податкових зобов'язань, які виникли у зв'язку з продажем товарів, і сумою податку, сплаченого постачальникам матеріальних ресурсів та основних засобів

Джерело: складено автором на основі узагальнення [5, с. 479—480; 7].

амортизація основних засобів. По суті база оподаткування податком такого типу буде ідентичною сумі чистого національного доходу. Такий податок схожий на корпоративний прибутковий податок, він розраховується методом калькулювання, тому споживачу невідомо, якою є частка податку в ціні [11, с. 135]. На даний момент такий податок використовується в Аргентині, Перу, штаті Мічиган (США), а також Італії (*imposta regionale sulle attività produttive*). Кожна із зазначених юрисдикцій має свої особливі причини для використання такого типу податку. Застосування італійського IRAP є можливим завдяки можливості уніфікації бази оподаткування при стягненні податку біля джерела, на відміну від прибуткового податку з різними базами оподаткування прибутків корпорацій та доходів фізичних осіб [12, с. 164].

Стягнення ПДВ, орієнтованого на валову продукцію, передбачає, що з виручки вираховується тільки вартість тих товарів, робіт, послуг, які були використані на поточний момент, амортизація основних засобів не вираховується. Застосування такого податку стимулює інвестиційні процеси, гальмує процеси оновлення основних засобів.

Виходячи з викладеного вище, із розглянутих трьох форм стягнення ПДВ найбільш ефективним можна вважати ПДВ споживчого типу, оскільки він не чинить негативного впливу на інвестиції. Крім того, така форма універсального акцизу не позначається негативно на міжнародній торгівлі. Загалом існує два принципи утримання ПДВ [5, с. 488]:

1. Принцип країни походження, який передбачає оподаткування доданої вартості, створеної в країні, у тому числі оподаткування експорту та звільнення від оподаткування імпорту. За такого принципу ПДВ по експортованих товарах стягується в країні-експортері, а країна-імпортер в подальшому приймає до заліку сплатений в іншій країні ПДВ.

2. Принцип країни призначення передбачає оподаткування доданої вартості всієї продукції, яка споживається в середині країни, а значить звільнення від оподаткування експорту та оподаткування імпорту за тими ж ставками, що і продукція, вироблена в середині країни.

На сьогоднішній день європейський ринок все ще залишається розрізненим в сенсі ПДВ. По-перше, існують різні ставки податку, а по-друге, процедура обчислення і сплати ПДВ при торгівлі всередині країни істотно відрізняється від аналогічної процедури при торгівлі між різними країнами ЄС. У перспективі в рамках ЄС передбачається перехід на уніфіковану систему збору ПДВ у міжнародній торгівлі, за якої податок буде стягуватися за місцем походження товару (а не за місцем призначення, як зараз). Таким чином, облік і звітність з ПДВ при торгівлі всередині країни і в рамках ЄС буде вестися абсолютно однаковим чином, що призведе до скорочення операційних витрат при торгівлі всередині ЄС, особливо для дрібного бізнесу. Поряд зі скасуванням митних кордонів, це має стати важливим фактором у створенні дійсно спільного європейського ринку [8].

Зважаючи на зазначені тенденції, а також на те, що Україна визначила у якості одного з пріоритетів інтеграцію в ЄС, вітчизняне законодавство у частині оподаткування ПДВ має реформуватися відповідно до норм ЄС, враховуючи всі нюанси, які стосуються не тільки визначення ставок та механізму оподаткування міжнародної торгівлі, але і порідку відшкодування ПДВ. З цієї позиції неприйнятною слід вважати практику вибіркового відшкодування ПДВ експортерам, штучно затримку відшкодування ПДВ у часі товаровиробникам, що суттєво знижує можливості підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. Для цього необхідно мінімізувати ризик розвитку корупції у цій складовій справляння ПДВ.

Застосування ПДВ також передбачає вибір одного з методів розрахунку доданої вартості, а значить і зобов'язань по ПДВ (табл. 2).

Найбільшого поширення у світовій практиці набув непрямий метод вирахування, що пов'язано з відносною простотою розрахунку, можливістю застосування різних ставок оподаткування, різних податкових періодів за умови чіткої організації документообороту. Тобто застосування такого методу є своєрідним стимулом дотримання дисципліни у документуванні торговельних трансакцій. Недоліком такого методу є негативний вплив на обсяг обігових коштів платника податку, якщо він здійснює придбання необоротних активів, оскільки в такому випадку термін повернення ПДВ, сплаченого у ціні необоротних активів, залежить від тривалості виробничого циклу, чим довшим він є, тим довшим буде описаний часовий лаг, тим більшою буде потреба у залученні зовнішніх джерел фінансування.

Також звільнення від оподаткування окремих платників податків породжує кумулятивний ефект, оскільки руйнує весь ланцюг податкових кредитів [5, с. 481]. Це означає, якщо модель справляння ПДВ передбачає застосування великої кількості пільг та виключень, перевагу слід надати іншому методу визначення доданої вартості. Однак досвід застосування кредитного методу нарахування ПДВ та одночасного запровадження різного виду пільг (у т.ч. знижених ставок) та виключень свідчить про його ефективність за умови попередження податкових зловживань.

На відміну від універсального акцизу, специфічні акцизи мають набагато тривалішу історію застосування, однак це не означає, що дискусійні питання у механізмі їх застосування відсутні. Одним з найбільш дискусійних питань є визначення груп підакцизних товарів. Рекомендаціями МВФ передбачено обмеження застосування специфічних акцизів для п'яти груп товарів: алкогольні напої; тютюнові вироби; автомобілі; нафта і нафтопродукти; запасні частини до автомобілів [13]. Оптимальність оподаткування зазначених груп товарів обумовлена тим, теоретично виправданим подвійне оподаткування (універсальним та специфічним акцизом) може бути тільки оподаткування товарів з негативними зовнішніми ефектами, а також товарів, які перебувають



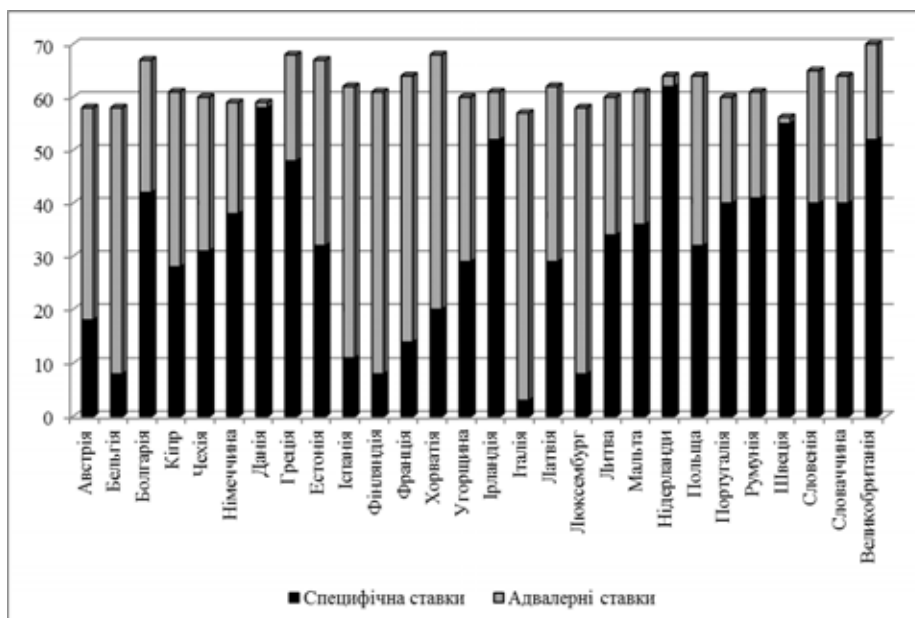


Рис. 2. Співвідношення між адвалерними і твердими ставками специфічних акцизів в ЄС

Джерело: Excise duty tables Part III — Manufactured Tobacco [Electronic source]. — available at: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/taxation/excise\\_duties/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/excise_duties/index_en.htm)

у зоні особливої уваги державного регулювання. Одним з теоретичних виправдань застосування специфічних акцизів є те, що держава повинна акумулювати у своєму розпорядженні достатню суму грошових коштів, для того, щоб пізніше подолати негативні ефекти від споживання таких товарів.

Слід зазначити, що в країнах ЄС гармонізованим можна вважати застосування специфічних акцизів тільки в Австрії, Великобританії, Іспанії, Ірландії, Люксембурзі та Португалії. Решта країн розширили перелік підакцизних товарів, відносячи до них навіть ті, негативні ефекти, від застосування яких є дискусійними — безалкогольні напої (Німеччина, Нідерланди, Швеція, Данія, Франція, Фінляндія, Бельгія), кава та чай (Німеччина, Данія), цукор, сіль, сірники, предмети розкоші тощо. Слід зазначити, що найбільша кількість підакцизних товарів серед країн ЄС існує в Данії, однак при цьому Данія залишається єдиною країною, яка повністю відмовилась від диференційованих ставок ПДВ, застосовуючи єдину ставку для всіх з мінімальною кількістю пільг та виключень. Таким чином, розширюючи перелік підакцизних ставок та обираючи різні комбінації ставок для них, країна компенсує втрату регуляторних властивостей універсального акцизу за рахунок застосування специфічних акцизів. Розширення спектру підакцизних товарів обумовлено передусім фіскальними міркуваннями, обумовлено необхідністю збільшувати надходження до бюджету в умовах необхідності зменшення податкового навантаження на доходи і капітал.

Свої особливості мають застосування податкових ставок та пільг у сфері справляння специфічних акцизів. Специфічні акцизи можуть стягуватись за адвалерними (відсотковими) та твердими або специфічними (встановленими у грошових одиницях від одиниці натурального вимірювання) ставками. Застосування обох типів ставок має свої переваги і недоліки, тому надання переваги тому чи іншому типу ставки залежить від ситуації в країні. Так, в умовах високих темпів інфляції доцільно надавати перевагу адвалерним ставкам, оскільки застосування специфічних ставок вимагатиме постійного перерахунку їх розміру або прив'язки до однієї із світових валют.

Найнижчі адвалерні ставки застосовуються в Данії, Нідерландах, Сербії, а найвищі — в Італії, Естонії, Фінляндії (рис. 2). При цьому дохідність специфічних акцизів збільшується щороку як в Європейському союзі в цілому, так і в окремих країнах.

На перший погляд може здатися, що природа специфічних акцизів повністю виключає можливість або навіть і доцільність застосування податкових пільг. Однак у світовій практиці пільги у механізмах стягнення специфічних акцизів застосовуються з метою регулювання товарообороту або стимулювання виробництва окремих товарів. Найбільш поширеним типом податкового вираховування можна вважати податкову премію (tax refund). Вона застосовується в Бельгії, Словенії, Франції, Іспанії при купівлі дизельного палива [14—17]. По суті це механізм повернення сплаченого акцизного податку в одній країні при виїзді в іншу країну.

Зменшення ставки податку або звільнення від його сплати (tax relief) використовується переважно з метою захисту вітчизняного товаровиробника конкретного підакцизного продукту з точки зору забезпечення цінової конкурентоспроможності у випадку імпорту аналогічного продукту. Наприклад, в Бельгії звільнені від сплати акцизного податку виробники напоїв, отриманих шляхом ферментації, а більше ніж в половині країн ЄС застосовується нульова ставка акцизного податку на натуральні виноградні неігристі. Досвід застосування такої пільги існує і в Україні.

Можливість застосування податкової пільги типу tax relief відносно алкогольних напоїв передбачено Директивою ЄС 92/83 і розповсюджується тільки на алкогольні напої з низьким вмістом алкоголю — не вище 10%. Знижені ставки на окремі категорії алкогольних напоїв застосовуються у Франції (ром) та Греції (анісова горілка) [18]. У більшості випадків зазначена податкова пільга застосовується у сфері оподаткування палива та електроенергії. Можливість застосування tax relief прямо передбачена Директивами ЄС відносно альтернативних джерел енергії. Таким чином, застосування такого типу податкової пільги у механізмах стягнення специфічних акцизів обумовлене або бажанням захистити вітчизняного товаровиробника або підтримати енергетичну безпеку (у випадку пільгового оподаткування окремих видів палива).

Податкова знижка (tax abatements) по акцизному податку використовується в США і полягає в частковій компенсації акцизного податку, сплаченого при купівлі легкового автомобіля, у випадку продажу автомобіля, аварії, викрадення. Механізм часткової компенсації спрямований на стимулювання придбання нових автомобілів, що підтримує попит на необхідному рівні.



Податковий кредит (tax credit) застосовується в окремих країнах Європи та США з метою стимулювання виробництва і споживання альтернативних видів палива. Наприклад, у США податковий кредит по акцизному податку складає 0,50 дол. США за галон при використанні зрідженого газу, рідкого палива, отриманого при переробці вугілля, а також палива, отриманого з біомаси. Варто зазначити, що переважна кількість зазначених пільг має тимчасовий характер і застосовуються протягом коротких проміжків часу.

## ВИСНОВКИ

Підводячи підсумки зазначимо, що ідеологія застосування акцизного оподаткування відповідає ідеології розвитку товарно-грошових відносин, а ідеологія застосування ПДВ відповідає ідеології розвитку спільного ринку. З метою дотримання принципу нейтральності необхідна уніфікація всіх ставок ПДВ у країнах ЄС, до чого має прагнути і Україна. Зближення ставок має відбуватися тією мірою, в якій вплив різного рівня оподаткування ПДВ на умови конкуренції буде мінімальним. Це означає, що ставки ПДВ в різних країнах спільного ринку не повинні відрізнятися більше ніж на 1—2 процентних пункти. Механізми справляння специфічних акцизів, на наш погляд, не можуть бути уніфікованими для всіх країн. Наша позиція обумовлена такими міркуваннями. По-перше, у випадку уніфікації універсального і специфічного акцизного оподаткування воно практично повністю втрапить свої регуляторні властивості і буде виконувати лише фіскальну роль. По-друге, ідея застосування специфічних акцизів передбачає, що ці податки встановлюються для товарів, споживання яких має негативні ефекти. Однак такі товари можуть бути різними для більшості країн. Тому подальші зміни у механізмах справляння специфічних акцизів мають бути спрямовані на координацію між країнами спільного ринку, однак не на повну гармонізацію. Це стосується і перспектив розвитку оподаткування специфічними акцизами в Україні.

## Література:

1. Фрадинський О.А. Еволюція акцизного оподаткування в Україні / О.А. Фрадинський // Вісн. Хмельницького національного університету. — 2009. — Вип. 1. — С. 112—116.
2. Black J. A Dictionary of economics / J. Black. — Second edition. Oxford university press. 2003. — 508 p.
3. Олійник О.В. Податкова система: навч. посіб. / О.В. Олійник, І.В. Філон. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 160 с.
4. Gregory R., Borland J. Recent Developments in Public Sector Labor Markets // Handbook of Labor Economics / O. Ashenfelter, D. Card (eds.) Amsterdam: Elsevier, 1999, vol. 3.
5. Майбуров И. Теория налогообложения. Продвинутий курс / И. Майбуров, А. Соколовская. — М.: Юнити-Дана, 2011. — 591 с.
6. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / Пер. з англ. І. Дзюб. — К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. — 670 с.
7. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення: монографія / А. М. Соколовська. — К.: Знання-Пресс, 2004. — 454 с.
8. Вронська Н. ПДВ: історія розвитку та міжнародна практика / Г. Вронська [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.vvplawfirm.com/ru/publicationsall/55-pubcat/226-2012-03-15-14-24-52>
9. Tax reforms for fairness, simplicity and economic growth / Department of the U.S. Treasury. — 1984. — 129 p.
10. The value-added tax and alternative sources of federal revenue / Advisory Commission on Intergovernmental Relations. — Washington, D.C., 1973. — 100 p. — P. 19—26 (с. 20); Value Added Taxation in Developing Countries / Ed. by M. Gillis, C.S. Shoup, G.P. Sicut. The World Bank Washington, D.C., 1990. — 258 p. — P. 5—7.

11. Caldwell J.G. The Value-Added Tax: A New Tax System for the United States. Vista Research Corporation, 2000. — 251 p.
12. Lang M., Melz P., Ecker T. Value Added Tax and Direct Taxation: Similarities and Differences. — IБFD, 2009. — 1296 p.
13. IMF recommendation [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm>
14. Excise duty refund in France [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.remobis.com/en/excise-duty-refund-france>
15. Excise duty refund in Belgium [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.remobis.com/en/excise-duty-refund-belgium>
16. Excise duty refund in Slovenia [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.remobis.com/en/excise-duty-refund-slovenia>
17. Excise duty refund in Spain [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.remobis.com/en/excise-duty-refund-spain>
18. The alcohol taxation system in European Union and Croatia: <http://www.ijf.hr/upload/files/file/ENG/newsletter/76.pdf>

## References:

1. Fradinsky, O.A. (2009), "Evolution of excise taxation in Ukraine", Visnyk Khmelnytskogo universitetu, vol. 1, pp. 112—116.
2. Black, J. (2003), A Dictionary of economics. 2nd ed. Oxford university press. UK.
3. Oliylyuk, O.V. and Filon, I.V. (2006), Podatkova systema [Tax system], TSUL, Kyiv, Ukraine.
4. Gregory, R. and Borland, J. (1999), Recent Developments in Public Sector Labor Markets, Handbook of Labor Economics. Amsterdam: Elsevier, vol. 3.
5. Maiburov, I. and Sokolovska, A. (2011), Teoria nalodooblogenia [The Theory of Taxation]. UNITI Dana, Moscow, Russia.
6. Blaug, M. Ekonomichna teoria v retrospektyvi. [Economic theory in retrospect]. Osnovy, Kyiv, Ukraine.
7. Sokolovska, A.M. (2004), Podatkova systema derzhavy: teoriya i praktika stanovlennia [The tax system of the State: the theory and practice of establishment] Znannia-Press, Kyiv, Ukraine.
8. Vronska, G. (2012), "VAT: history of development and international practice" [Online], available at: <http://www.vvplawfirm.com/ru/publicationsall/55-pubcat/226-2012-03-15-14-24-52> (Accessed 4 Jan 2015).
9. Tax reforms for fairness, simplicity and economic growth / 1984. 129 p. Department of the U.S. Treasury. US.
10. The value-added tax and alternative sources of federal revenue / Advisory Commission on Intergovernmental Relations. Washington, D.C., 1973, pp. 19—26.
11. Caldwell, J.G. (2000). The Value-Added Tax: A New Tax System for the United States. Vista Research Corporation. 251 p.
12. Lang, M. Melz, P. Ecker, T. (2009), Value Added Tax and Direct Taxation: Similarities and Differences. IБFD. 1296.
13. IMF recommendation. [Online], available at: <http://www.imf.org/external/index.htm>. (Accessed 24 Jan 2015).
14. Excise duty refund in France. [Online], available at: <https://www.remobis.com/en/excise-duty-refund-france> (Accessed 14 Jan 2015).
15. Excise duty refund in Belgium. [Online], available at: <https://www.remobis.com/en/excise-duty-refund-belgium> (Accessed 14 Jan 2015).
16. Excise duty refund in Slovenia. [Online], available at: <https://www.remobis.com/en/excise-duty-refund-slovenia> (Accessed 14 Jan 2015).
17. Excise duty refund in Spain. [Online], available at: <https://www.remobis.com/en/excise-duty-refund-spain> (Accessed 14 Jan 2015).
18. The alcohol taxation system in European Union and Croatia [Online], available at: <http://www.ijf.hr/upload/files/file/ENG/newsletter/76.pdf> (Accessed 24 Jan 2015).

Стаття надійшла до редакції 27.01.2015 р.

А. Ю. Баскаков,  
здобувач кафедри фінансів,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

## ФУНКЦІЇ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У МЕХАНІЗМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ДЕРЖАВИ

A. Baskakov,  
External Doctorate Student, Department of Finance, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### FUNCTIONS OF BUDGET MANAGEMENT IN THE MECHANISM OF PUBLIC FINANCIAL RESOURCES ADMINISTRATION

*У статті визначаються види та джерела фінансових ресурсів держави. Розглядаються підходи до визначення сутності бюджетного менеджменту та його ролі в управлінні фінансовими ресурсами держави. Результати дослідження дають можливість визначити, що бюджетний менеджмент реалізує свій зміст через притаманні йому функції; оскільки він характеризує процеси управління бюджетними коштами, то його функції багато в чому засновані на функціях бюджету. У статті доводиться, що доцільним є розподіл функцій бюджетного менеджменту на дві групи: функції, які є продовженням функцій бюджету, і функції управління, які є загальними для будь-якого виду менеджменту. У дослідженні акцентується увага на відносно новій функції бюджетного менеджменту — управлінні бюджетними ризиками. У цьому контексті у статті акцентується увага на тому, що бюджетному менеджменту необхідно передбачати ризикові ситуації, що тягнуть за собою можливі втрати для бюджету, і вміти заздалегідь оцінювати їх величину. Зроблено висновок про те, що на сьогодні основним інструментом вдосконалення системи бюджетного менеджменту є створення збалансованого механізму її функціонування.*

*The article defined types and sources of financial resources of the state. Approaches to defining the essence of budget management and its role in the management of financial resources of the state were considered. The survey results make it possible to determine what budget management reveals its essence through its functions; as he characterizes the processes of management budgetary facilities, his functions are in a great deal based on the functions of budget. It is desirably to distribute of functions of budgetary management on two groups: functions which are continuation of functions of budget, and management functions which are general for any type of management were underlined in this article. In research attention is accented on relatively new function of budgetary management — management budgetary risks. In this context in the article attention is accented on that it is necessary for a budgetary management to foresee risk situations which result in possible losses for a budget, and able preliminary to estimate their size. A conclusion was done that for today the basic instrument of perfection of the system of budgetary management is creation of the balanced mechanism of its functioning.*

*Ключові слова: фінансова система, бюджет, бюджетна система, фінансові ресурси держави, бюджетні ресурси, бюджетний менеджмент, бюджетне планування, бюджетний контроль.*

*Key words: financial system, budget, budget system, financial resources of the state budget resources, budget management, budget planning, budget control.*

#### **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ**

Досвід зарубіжних країн показує, що з розвитком ринкових відносин роль держави в розподільчих процесах зростає, і бюджет в цьому плані — найдосконаліший спосіб для здійснення державою зазначеної функції. Тому управління бюджетом має важливе значення, особливо на даному етапі розвитку України, тобто в умовах трансформації ринкових відносин та національної фінансової системи.

Ефективність управління бюджетом має вирішальну роль для держави. Саме тому необхідно удосконалити функції органів законодавчої і виконавчої влади та фінансових органів щодо бюджету та методів, що використовують ці органи у процесі управління бюджетними ресурсами і відносинами, які виникають під час руху бюджетних потоків.

#### **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

Дослідженням проблем бюджетного менеджменту присвячені праці вітчизняних науковців: Т. Бугай, С. Ве-

гери, А. Ісмаїлової, Т. Єфименко, І. Лютого, А. Сафонової, О. Самошкіної, І. Чугунова. Серед зарубіжних вчених вагомих внесок з цього питання зробили А. Вагнер, Дж.М. Кейнс, Дж. Кім, А. Моріс, М. Фрідман. Проте дані наукові дослідження розглядають в основному проблеми розвитку окремих складових бюджетного менеджменту, тому метою статті є визначення ролі та функцій бюджетного менеджменту у процесі управління фінансовими ресурсами держави.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Фінансові ресурси держави є сукупністю всіх грошових коштів, якими володіє держава, підпорядковані їй організації, підприємства, установи як господарюючі суб'єкти, та які призначені для покриття витрат на реалізацію функцій держави.

Фінансові ресурси формуються в результаті економічної та фінансової діяльності в процесі створення і розподілу валового суспільного продукту країни, а також акумулюються державою та суб'єктами господарювання.

У теорії та на практиці фінансові ресурси поділяються на централізовані фонди такі, як державний бюджет, позабюджетні фонди, і децентралізовані фінансові ресурси у формі грошових фондів підприємств.

Основним джерелом формування централізованих фінансових ресурсів на загальнодержавному рівні є національний дохід. На основі розподілу і перерозподілу національного доходу створюються централізовані фонди грошових коштів.

Частина національного доходу формується і залишається в розпорядженні підприємств, тобто створюються децентралізовані ресурси на макrorівні, які використовуються на витрати виробництва на підприємствах.

Крім того, державні фінансові ресурси формуються на основі амортизаційних відрахувань, утворених за рахунок частини вартості основних виробничих фондів.

Централізовані фінансові ресурси — це результат перерозподілу чистого доходу через податкові та неподаткові відрахування і платежі.

Відрахування підприємств у централізовані фонди державного соціального страхування, майнового та особистого страхування, у різні позабюджетні фонди також виступають важливими джерелами формування централізованих фондів фінансових ресурсів [1, с. 8].

Слід зазначити, що централізовані фінансові ресурси виникають із частини національного багатства, що перебуває в господарському обігу (від реалізації золотовалютних резервів центрального банку, енергоносіїв, надходжень від зовнішньоекономічної діяльності та ін.), а також за рахунок коштів, отриманих від внутрішніх та зовнішніх державних заповичень.

Незначна частина централізованих фінансових ресурсів створюється на основі надходжень від населення (податків, зборів, доходів від позик і лотерей). З переходом до ринкових відносин це джерело фінансових ресурсів збільшується.

Централізовані фінансові ресурси зосереджуються в основному в державному бюджеті, позабюджетних фондах, у фондах соціального страхування [2, с. 48].

Слід зазначити, що єдиних підходів до визначення поняття "бюджетний менеджмент" не існує. Перший варіант визначає бюджетний менеджмент як управління коштами державного та місцевих бюджетів з метою цільового їх використання або ж управління фінансами прозорими методами. З іншого боку, бюджетний менеджмент — це сукупність взаємопов'язаних дій (управлінських функцій), прийомів, методів, спря-

мованих на управління бюджетними ресурсами і відносинами, які виникають у процесі управління бюджетними потоками [3, с. 7].

Тим не менше, переважна більшість дослідників даної сфери відають перевагу варіанту визначення бюджетного менеджменту як сукупності принципів і методів формування та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням бюджетних коштів.

Основною метою фінансового менеджменту як більш ширшого поняття вважається підвищення добробуту власників організації. Розглядаючи з подібних позицій і цілі бюджетного менеджменту, можна вважати головною його метою поліпшення якості життя населення країни.

У процесі реалізації основної мети бюджетний менеджмент спрямований на вирішення таких основних завдань:

- забезпечення формування достатнього обсягу бюджетних ресурсів, необхідного для реалізації завдань, сформульованих у рамках фінансової політики держави;

- забезпечення найбільш ефективного використання бюджетних ресурсів;

- забезпечення мінімізації фінансових ризиків, що виникають при виконанні бюджету;

- оптимізація грошового обігу шляхом забезпечення відповідності надходження грошових коштів та їх витрачання за часом та обсягом;

- забезпечення фінансової стійкості бюджетної системи країни.

Бюджетне управління необхідно здійснювати з застосуванням наступних принципів [4, с. 257]:

- ефективність використання коштів;

- достовірність, об'єктивність, повнота даних, які використовуються в бюджетному управлінні;

- плановість;

- цільова спрямованість.

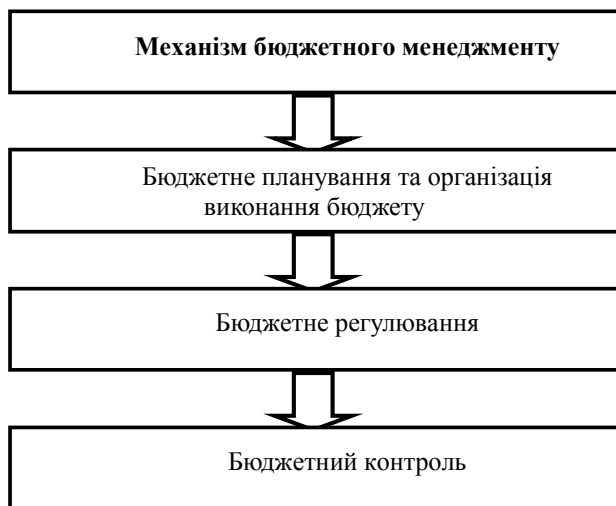
Бюджетний менеджмент реалізує свій зміст через притаманні йому функції. Оскільки він характеризує процеси управління бюджетними коштами, то його функції багато в чому засновані на функціях бюджету. Доцільним буде розділити функції бюджетного менеджменту на дві групи: функції, які є продовженням функцій бюджету, і функції управління, які є загальними для будь-якого виду менеджменту.

Провідну роль у першій групі можна відвести розподільчій функції, завдяки якій відбувається концентрація грошових коштів у руках держави та їх використання з метою задоволення суспільних потреб. Розподільча функція дозволяє спрямовувати кошти на пріоритетні ділянки економічного і соціального розвитку; вона сприяє досягненню високих темпів зростання суспільного виробництва, підвищенню його ефективності. Наступна функція, що виділяється у бюджеті і притаманна бюджетному менеджменту, — контрольна.

Контрольна функція дозволяє дізнатися, наскільки своєчасно і повно фінансові ресурси надходять у розпорядження держави, чи ефективно вони використовуються, як фактично складаються пропорції в розподіл бюджетних коштів.

Друга група функцій включає бюджетне планування, прогнозування, контроль за здійсненням прийнятих управлінських рішень у сфері бюджетного управління, формування інформаційних систем бюджетного обліку, здійснення аналізу бюджетних показників.

Функціонування бюджетного менеджменту можливо при використанні відповідного механізму. Механізм бюджетного менеджменту повинен включати нормативно-правове регулювання бюджетної діяльності, інформаційне забезпечення бюджетного менеджменту, показники оцінки дієвості та ефективності бюджетного менеджменту [5, с. 227—228].



**Рис. 1. Елементи бюджетного менеджменту**

Джерело: [4, с. 258].

Управління бюджетною системою здійснюється через бюджетний механізм і його елементи: бюджетне планування та організація виконання бюджету, бюджетне регулювання та контроль (рис. 1). Їх використання, у свою чергу, дозволяє організувати бюджетний процес зі складання і виконання бюджетів усіх рівнів.

У той же час для забезпечення ефективного функціонування бюджетного механізму необхідне чітке та ефективне управління, яким і є бюджетний менеджмент. Саме він і призначений сприяти ефективному управлінню бюджетними ресурсами на всіх рівнях управління.

Система управління бюджетом є комплексом дій, необхідним для забезпечення узгодженої спільної діяльності людей, а також сукупність управлінських ланок і зв'язків між ними. Управлінська діяльність розподіляється між посадовими особами або спеціалізованими підрозділами організацій.

Слід відзначити, якщо фінансовий менеджмент розуміється як управління фінансовими потоками, то бюджетний менеджмент в цілому і на окремих територіях можна охарактеризувати як управління доходами і витратами бюджету території, тобто управління бюджетними ресурсами в процесі їх формування, розподілу і перерозподілу, а також використання [6, с. 120].

З наукових позицій для менеджменту в загальному плані визначаються наступні функції:

- планування (передбачає формулювання цілей і вибір шляхів їх досягнення на підставі розмежування обов'язків у рамках апарату управління);
- організація (передбачає необхідну структурну перебудову об'єктів управління для розмежування повноважень, визначення прав і обов'язків, функціональних повноважень);
- мотивація (ґрунтується на діяльності, спрямованій на досягнення поставлених цілей, і, як правило, пов'язана зі стимулюванням ділової активності, продуктивності та якості праці);
- контроль (являє собою порівняння досягнень з поставленими цілями і встановленими критеріями).

Бюджетне планування має передбачати розробку кількох варіантів проектів бюджетів на черговий фінансовий рік: оптимістичний, песимістичний і компромісний. Важливо на стадії виконання бюджетів визначити і призначити контрольні індикатори за відповідними показниками доходів і витрат, що дозволяють проводити систематичний контроль за ходом виконання бюджетів. Це розширить можливості оперативного управління бюджетним процесом.

Ризик недоотримання коштів до бюджету будь-якого рівня, а отже, і ризик недофінансування в умовах ринкової економіки надзвичайно великий, тому на практиці часто виникають ситуації так званого бюджетного ризику.

Менеджмент бюджетного ризику є системою оцінки ризику, управлінням ризиком та бюджетними відносинами, що виникають у процесі цього управління, і включає стратегію і тактику управлінських дій.

Стратегія управління передбачає концептуальні напрями і способи використання засобів для досягнення поставлених цілей і передбачає концентрацію зусиль на варіантах рішення, які не суперечать генеральній лінії.

Тактика управління включає практичні методи і прийоми менеджменту для досягнення встановлених цілей у конкретних умовах [2, с. 38].

Бюджетному менеджменту необхідно передбачати ризикові ситуації, що тягнуть за собою можливі втрати для бюджету, і вміти заздалегідь оцінювати їх величину. У бюджетних відносинах ризикова ситуація може виникати з різних причин, наприклад, із зміною курсу національної валюти, зниженням обсягу виробництва чи з введенням в дію нового податкового законодавства.

Величину можливих втрат для бюджету і ступінь ризику важко передбачити, але відповідну оцінку необхідно проводити, використовуючи досвід аналогічних ситуацій, що мали місце в минулому. Менеджер передбачає, що станеться, якщо зменшаться надходження коштів до бюджету, наскільки це вплине на ефективність витрат, і в цих умовах повинні прийматися не стандартні, а оптимальні рішення, адекватні ситуації, що склалася.

Бюджетний менеджмент створює умови для вирішення проблеми прозорості бюджетів. Прозорість бюджетів залежить багато в чому від вдосконалення бюджетної звітності. Бюджетна звітність на будь-якому рівні бюджетної системи — це надання інформації, що необхідна для прийняття рішень усіма учасниками бюджетного процесу. Роль бюджетної звітності — забезпечення об'єктивною, нейтральною, незалежною інформацією всіх, хто в ній зацікавлений. Зміцнення бюджетного менеджменту передбачає введення такої структури бюджетної звітності, яка має періодичний характер, є максимально повною, достовірною, зрозумілою для сприйняття і подальшого її використання. Лише такий підхід до звітності створює умови для прийняття всіма учасниками бюджетного процесу об'єктивних рішень [6, с. 122].

Впровадження ефективного бюджетного менеджменту, безсумнівно, буде сприяти створенню високоефективного державного апарату. Одним з перших завдань на цьому шляху є оптимізація розподілу наявних функцій службовців в межах діючої чисельності працівників управління державними фінансами. Все це буде сприяти раціоналізації витрат на утримання фінансового апарату.

У цілому дані функції повною мірою характерні і для бюджетного менеджменту, причому кожна функція реалізується через певний вид діяльності бюджетних менеджерів.

Бюджетний контроль на загальнодержавному (територіальному) рівні необхідно розглядати як сукупність управлінських заходів, що проводяться державними органами влади з перевірки законності, доцільності та ефективності дій у формуванні, розподілі й використанні грошових фондів органів державної влади (місцевих органів управління) щодо виявлення резервів збільшення надходжень до бюджету і поліпшення бюджетно-податкової дисципліни [3, с. 9].

Контроль за використанням коштів державного бюджету здійснюється у вигляді (табл. 1):

- внутрішньосистемного контролю (попередній та поточний контроль);
- внутрішнього аудиту.

Таблиця 1. Особливості внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту

Параметри	Внутрішній контроль	Внутрішній аудит
Цілі	1 Виконання бюджету в рамках затверджених параметрів (лімітів). 2. Своєчасне попередження та усунення можливих зловживань з боку бюджетних організацій	1. Оцінка ефективності бізнес-процесів в Інформаційній системі управління державними фінансами та вдосконалення контролю над різними ризиками порушень і зловживань. 2. Удосконалення та оптимізація процесу документообігу, що застосовується у процесі виконання бюджету, а також зменшення різних маніпуляцій, що підвищує ефективність роботи відповідального державного органу
Об'єкти	Об'єктами внутрішнього контролю є первинні документи (вхідні та вихідні), які використовуються в бізнес-процесах і перевіряються на: 1) правильність заповнення установленим порядком; 2) правильність використання показників бюджетної класифікації; 3) відповідність встановленим плановим асигнуванням (лімітам)	Об'єктами внутрішнього аудиту є операції, пов'язані з процесом виконання державного бюджету (ефективність функціонування документообігу)

Джерело: [7, с. 25].

Відзначимо також, що на сьогодні найбільш важливим і цікавим моментом, що визначає новачі в управлінні публічними фінансами, є перехід з формування бюджету за принципом "управління витратами" до формування за принципом "управління результатами". У зв'язку з цим у фінансовій сфері все активніше робиться акцент на бюджетуванні, орієнтованому на результат.

**ВИСНОВКИ**

Підсумовуючи все вищесказане, маємо підстави зробити такі висновки. Результативність економічного розвитку держави та регіонів безпосередньо залежить від ступеня раціональності функціонування бюджетної системи держави та ефективності бюджетного процесу. Дієвість бюджетного менеджменту як ефективного механізму управління фінансовими ресурсами передбачає дотримання правил формування та виконання бюджету на основі загальноприйнятих принципів, які відповідають цінностям демократичної, правової держави, громадянського суспільства та ринкової економіки, зокрема: повноти, єдності, періодичності, реальності, прозорості та відкритості.

Досягнення якісно нового рівня управління бюджетом можливе лише при виконанні всіх етапів методології побудови системи управління та інформаційного забезпечення, а саме — формулювання цілей та критеріїв їх оцінки, організації моніторингу показників бюджету, вдосконалення системи бюджетного планування та прогнозування, формування ефективною системою прийняття управлінських рішень. Основним інструментом вдосконалення системи бюджетного менеджменту є створення збалансованого механізму її функціонування. При цьому основне призначення бюджетного менеджменту полягає в посиленні якості виконання стратегії соціально-економічного розвитку держави, його формалізації, проведенні та донесенні до кожного службовця, забезпеченні моніторингу та зворотного зв'язку з метою оцінки якості бюджетних ресурсів на основі паспорта бюджетних послуг. Саме при виконанні цих умов у країні може бути забезпечена ефективна система бюджетного менеджменту як одного з основних інструментів ефективного перерозподілу фінансових ресурсів держави.

**Література:**

1. Фролов С.М. Основні теоретичні положення сучасного бюджетного менеджменту / С.М. Фролов, О.О. Білопільська // Збірник наукових праць "Вісник Української академії банківської справи". — Суми, 2010. — № 1. — С. 8—13.

2. Сафонова Л.Д. Бюджетний менеджмент: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. — К., КНЕУ, 2001. — 186 с.

3. Левицька С.О. Інформаційне забезпечення ефективного використання бюджетних коштів / С.О. Левицька // Фінанси України. — 2004. — № 12. — С. 7—15.

4. Тимирханова Л.М. Содержание бюджетного менеджмента / Л.М. Тимирханова // Вестник Удмуртского университета. — 2007. — № 2. — С. 253—260.

5. Михайленко С.В. Бюджетний менеджмент: визначення, принципи, функції / С.В. Михайленко // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 3(117). — С. 223—229.

6. Жибер Т.В. Розвиток технологій бюджетного менеджменту / Т.В. Жибер, О.М. Сущенко // Вчені записки: зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана"; відп. ред. А.Ф. Павленко. — 2012. — Вип. 14. — Ч. 1. — С. 119—125.

7. Kim, John M. Top-Down Budgeting as a Tool for Central Resource Management/ John M. Kim // OECD Journal on Budgeting, 2006, vol. 6, No. 1. — P. 23—37.

**References:**

1. Frolov, S.M. and Bilopil's'ka, O.O. (2010), "The basic theoretical principles of modern budget management", Zbirnyk naukovykh prats' "Visnyk Ukrain's'koi akademii bankiv's'koi spravy", vol. 1, pp. 8—13.

2. Safonova, L. D. (2001), Biudzhethnyj menedzhment: Navchal'no-metodychnyj posibnyk dlia samostijnogo vyvchennia dystsypliny [Budget Management], KNEU, Kyiv, Ukraine.

3. Levyts'ka, S.O. (2004), "Information support of effective use of public funds", Finansy Ukrainy, vol. 12, pp. 7—15.

4. Tymyrkhanova, L.M. (2007), "The content of budget management", Vestnyk Udmurtskoho unyversyteta, vol. 2, pp. 253—260.

5. Mykhajlenko, S. V. (2011), "Budget management: definitions, principles, options", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 3 (117), pp. 223—229.

6. Zhyber, T. V. and Suschenko, O. M. (2012), "Development of technology budget management", Vcheni zapysky: zb. nauk. prats' DVNZ "Kyiv. nats. ekon. un-t im. V. Het'mana"; vol. 14, no. 1, pp. 119—125.

7. Kim, J. M. (2006), "Top-Down Budgeting as a Tool for Central Resource Management", OECD Journal on Budgeting, vol. 6, No. 1, pp. 23—37.

Стаття надійшла до редакції 29.01.2015 р.

О. А. Дивінець,  
аспірант кафедри економіки підприємства та міжнародного бізнесу,  
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ

## МЕТОДИКА ОЦІНКИ РОЗВИТКУ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ

*O. Divines,*  
*Postgraduate student of Alfred Nobel Dnipropetrovsk University, Dnipropetrovsk*

METHOD OF ESTIMATION THE DEVELOPMENT OF CITY ELECTRIC

---

*Доведено необхідність розробки системи управління розвитком електротранспортної системи міста. Визначено місце оцінки розвитку електротранспорту міста в системі управління, яка необхідна для вироблення оптимальних управлінських рішень при оцінці перспектив розвитку конкретної території. Представлено авторський методичний підхід до оцінки рівня розвитку електротранспортної системи міста. Визначено основні показники розвитку електротранспортної системи міста. Обґрунтовано можливість застосування запропонованої розрахункової моделі для оцінки рівня розвитку інших видів транспорту у місті. Відмінною особливістю розробленої методики є те, що вона може застосовуватися не тільки для оцінки рівня розвитку електротранспортної системи міста, але також для оцінки розвитку інших видів транспортної інфраструктури із змінами оціночних параметрів і розробкою управлінських рішень щодо її підвищення.*

*Necessity to create the management system of the city electric transport system development has been proved. The place of evaluation the development of city electric transport in the management system has been determined that is necessary for elaboration the optimal management decisions in assessing the prospects development of a particular territory. Author's methodological approach to assess the level of electric transport system of the city has been described. The main parameters of electric transport system of the city have been determined. The possibility of application the proposed simulation model to measure the level of development other types of transport in the city has been justified. Distinctive feature of the developed method is that it can be used not only to assess the level of electric transport system of the city development, but also for the evaluation the development of other types of transport infrastructure with valuation parameters changes and management solutions for its improvement development.*

---

*Ключові слова: методика оцінки, розвиток електротранспорту, місто, система управління.*  
*Key words: methods of estimation, development of electric, city management system.*

### ВСТУП

Транспорт є однією з системоутворюючих галузей місцевої економіки яка забезпечує територіальну цілісність міста і єдність його економічного простору, і тому розвиток електротранспортної системи є необхідною умовою реалізації інноваційної моделі економічного зростання і поліпшення якості життя населення міст.

Розвиток електротранспортної системи міста визначається впливом формуючих факторів і створених в економіці умов їх формування і є одним з визначальних факторів рівня соціально-економічного розвитку міста. Разом з тим ефективність функціонування електротран-

спортної системи конкретної території залежить не тільки від формуючих факторів і умов формування, створених в економіці, а й від управління їх розвитком [4, с. 107].

### СТУПІНЬ РОЗРОБЛЕНОСТІ ПРОБЛЕМИ

Методологічними проблемами ефективного функціонування та розвитку транспорту займалися такі вчені: О. Бакаєв, Ю. Гольска, М. Гур'єва, А. Зайончик, А. Полякова, І. Симарова та інші [1—3; 6—8]. При цьому зазначимо, що залишились маловивченими питання економіко-математичного обґрунтування ефективності управлінських рішень, пов'язаних з

Таблиця 1. Показники розвитку електротранспортної системи міста

Показник	Метод розрахунку показника
1. Щільність електротранспортної мережі на 10 км <sup>2</sup> , ( $p_1$ )	$p_1 = \frac{L_e \cdot 1000}{S}$ , де $L_e$ – протяжність експлуатаційної довжини, км; $S$ – площа території міста де є електротранспорт, км <sup>2</sup>
2. Електротранспортна забезпеченість населення, ( $p_2$ )	$d_n = \frac{L_e \cdot 1000}{H}$ , де $L_e$ – протяжність експлуатаційної довжини електротранспорту, км; $H$ – чисельність населення міста де є електротранспорт, чол.
3. Розвиненість підприємств електротранспорту у місті, ( $p_3$ )	$d_n = \frac{O_{\text{заг}} \cdot 1000}{H}$ , де $O_{\text{заг}}$ – загальне число підприємств міського електротранспорту у місті, од; $H$ – чисельність населення міста, чол.
4. Коефіцієнт Енгеля, ( $p_5$ )	$K_e = \frac{L_e}{\sqrt{S \cdot H}}$ , де $L_e$ – протяжність електротранспортної мережі у місці, тис. км; $S$ – площа території міста, тис. км <sup>2</sup> ; $H$ – чисельність населення міста, 10 тис. чол.
5. Забезпеченість місця електротранспортною мережею (формула Успенського), ( $p_6$ )	$K_y = \frac{L_e}{\sqrt[3]{S \cdot H \cdot Q}}$ , де $L_e$ – протяжність електротранспортної мережі в місці, тис. км; $S$ – площа території міста, тис. км <sup>2</sup> ; $Q$ – кількість пасажиропотоку електротранспорту, тис. чол.
6. Обсяг інвестицій у електричний транспорт міста в загальному обсязі інвестицій місця, ( $p_9$ )	$D_{\text{інв.т.і}} = \frac{I_{\text{т.і}}}{I_{\text{заг}}}$ , де $I_{\text{т.і}}$ – обсяг інвестицій у розвиток електротранспорту міста, тис. грн.; $I_{\text{заг}}$ – загальний обсяг інвестицій у розвиток міста, тис. грн.

оптимізацією використання електричного транспорту у містах України.

**МЕТА СТАТТІ**

Метою статті є розробка економіко-математичних методів обґрунтування управлінських рішень, які підвищують ефективність діяльності електротранспортних підприємств міста.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

Система управління розвитком електротранспортної системи міста повинна складатися з функціональних підсистем управління (керуючої, керованої і наукової), внутрішньосистемних і зовнішніх зв'язків. Дана система передбачає безперервний, послідовний процес визначення мети; формування завдань; оцінки розвитку електротранспортної системи та її вплив на рівень соціально-економічного розвитку міста; структурування проблем і прийняття обґрунтованих управлінських рішень, орієнтованих на досягнення стратегічних і тактичних цілей соціально-економічного розвитку міста.

Об'єктом управління в даній системі є рівень розвитку електротранспортної системи міста, який є ключовим фактором. У зв'язку з цим ключовим елементом системи управління розвитком електротранспортної системи міста повинна бути оцінка фактичного рівня розвитку електротранспортної системи міста в порівнянні з іншими містами, яка необхідна для вироблення оптимальних управлінських рішень при оцінці перспектив розвитку конкретної території.

На нашу думку, оцінку ефективності виконаного розвитку електротранспортної системи міста доцільніше здійснювати на підставі розрахунку загального показника розвитку електротранспортної системи міста методом багатовимірної класифікації на основі багатовимірних середніх. По скільки можна розрахувати середню величину абсолютних значень різних оціночних параметрів розвитку електротранспортної системи міста, які є як коливальними, так і якісними і виражених в різних одиницях виміру, то загальний показник розвитку електротранспортної системи міста визначається у відносних величинах на підставі багатовимірної середньої: з відносин індивідуальних значень оціночних параметрів для кожного міста до середніх значень цих параметрів у цілому по досліджуваній сукупності:

$$\bar{P}_i = \frac{(\sum_{j=1}^n p_{ij} + \sum_{j=1}^n p'_{ij})}{n} \tag{1}$$

де  $\bar{P}_i$  — загальний показник розвитку електротранспортної системи і-го міста;  $p_{ij}, p'_{ij}$

— величина одиничних показників розвитку електротранспортної системи міста по j-му оціночному параметру, змінна значення якого означає підвищення / зниження ступеня розвитку електротранспортної системи і-го міста:

$$p_{ij} = \left(\frac{K_{ij}}{K_j}\right); p'_{ij} = \left(\frac{K_j}{K_{ij}}\right) \tag{2}$$

де  $K_{ij}$  — індивідуальне значення по j-му оціночному параметру j-го міста;  $K_j$  — середнє значення j-го оціночного параметра в цілому по сукупності міст; i — номер міста, включеного в досліджувану сукупність; j — номер оціночного параметру; n — число оціночних параметрів.

В якості основних оціночних параметрів автор пропонує використовувати показники розвитку електротранспортної системи міста які наведено у таблиці 1.

З огляду на те, що показники розвитку електротранспортної системи в різній мірі можуть бути значущими для різних міст, отже, і оціночні параметри в різній степені будуть впливати на рівень розвитку електротранспортної системи міста.

Тому розрахунок загального показника розвитку електротранспортної системи міста має здійснюватися з урахуванням до коефіцієнта значимості:

$$\bar{P}_i = \frac{(\sum_{j=1}^n (p_{ij} \cdot \omega_j) + \sum_{j=1}^n (p'_{ij} \cdot \omega_j))}{\sum_{j=1}^n \omega_j} \tag{3}$$

де  $\omega$  — коефіцієнт значимості.

Оскільки сума коефіцієнтів значимості завжди рівна 1, формула (1) буде мати вигляд:

$$\bar{P}_i = \sum_{j=1}^n (p_{ij} \cdot \omega_j) + \sum_{j=1}^n (p'_{ij} \cdot \omega_j) \tag{4}$$

На підставі розрахунку загального показника оцінюється рівень розвитку електротранспортної системи міста наступним чином:



— якщо  $\bar{P}_i$  більше 1,0, то рівень розвитку електротранспортної системи міста вище, ніж у цілому по досліджуваній сукупності міст;

— якщо  $\bar{P}_i$  менше 1,0, то рівень розвитку електротранспортної системи міста нижче, ніж в цілому по досліджуваній сукупності міст.

Заключним етапом оцінки є класифікація міст за рівнем розвитку електротранспортної системи. Для цього можна скористатися статистичними методами багатовимірної класифікації, найбільш обґрунтованим з яких є кластерний аналіз [5, с. 501]. При вивченні розвитку електротранспортної системи міста знаковий простір — це область варіювання всіх оціночних параметрів розвитку електротранспортної системи в сукупності розглянутих міст.

При класифікації міст за рівнем розвитку електротранспортної системи параметри оцінки не рівноправні: як правило, одні мають більше, інші — менші значення. Тому при проведенні кластерного аналізу необхідно враховувати різну значимість оціночних параметрів електротранспортної системи. Для цього використовується зважене евклідова відстань, що визначається за формулою:

$$d_{p,q} = \sqrt{\sum_{j=1}^k d_{jp,q}^2 \cdot \omega} \quad (5);$$

$$d_{jp,q} = \frac{K_{jp} - K_{jq}}{\sigma_{kj}} \quad (6),$$

де  $d_{jp,q}$  — "нормована" різниця або відмінності між містами по кожному оціночному параметру їх електротранспортної системи;  $p, q$  — одиниці зі сукупності (міста) з номерами  $p, q$ ;  $K_{jp} - K_{jq}$  — абсолютна різниця значень  $j$ -го оціночного параметру електротранспортної системи у місті з номерами  $p, q$ ;  $\sigma_{kj}$  — середнє квадратичне відхилення параметра  $K_j$ :

$$\sigma_{kj} = \sqrt{\frac{\sum_i (K_{ij} - R_j)^2}{n}} \quad (7).$$

Об'єднання в кластери припиняється, коли всі евклідові відстані перевищать задану критичну величину або при досягненні заданого числа кластерів (типів) [5, с. 524]. Наприклад, нами запропоновано виділяти такі групи міст за рівнем розвитку електротранспортної системи:

— місто з абсолютно розвинутою електротранспортною системою — загальний показник розвитку електротранспортної системи  $>1$ , значення всіх одиничних показників  $>1$ ;

— місто з розвинутою електротранспортною системою — загальний показник розвитку електротранспортної системи  $>1$ , значення деяких одиничних показників можуть бути наближені до 1;

— місто з відносно розвинутою електротранспортною системою — загальний показник розвитку електротранспортної системи  $>1$ , значення деяких одиничних показників  $<1$ ;

— місто з нерозвинутою електротранспортною системою — загальний показник розвитку електротранспортної системи  $<1$ , значення деяких одиничних показників можуть бути наближені до 1;

— місто з абсолютно нерозвинутою електротранспортною системою — загальний показник розвитку електротранспортної системи  $<1$ , значення одиничних показників менше 1.

## ВИСНОВКИ

За результатами оцінки робляться відповідні висновки про рівень розвитку електротранспортної системи та розробляються основні напрями її підвищення.

Відмінною особливістю розробленої методики є те, що вона може застосовуватися не тільки для оцінки рівня розвитку електротранспортної системи, але також для оцінки розвитку інших видів системи із змінами оціночних параметрів і розробкою управлінських рішень щодо її підвищення.

## Література:

1. Бакаев А.А., Кутах А.П. Информационное моделирование и качество управления транспортными процессами / А.А. Бакаев, А.П. Кутах // Управляющие системы и машины. — 2003. — № 3. — С. 84—92.
2. Гольская Ю.Н. Оценка влияния транспортной инфраструктуры на социально-экономическое развитие региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук. — Екатеринбург, 2013.
3. Гурьева М.А., Руднева Л.Н. Оценка устойчивого развития региона на основе индикативной системы оценки уровня экологизации экономики // Вестник УрФУ Серия: Экономика и управление. — 2013. — № 3. — С. 104—116.
4. Гурьева М.А., Руднева Л.Н. Система индикативной оценки уровня и степени экологизации экономики региона // Российское предпринимательство. — 2013. — № 1 (223). — С. 134—139.
5. Елисева И.И. Общая теория статистики: учеб. / [под ред. И.И. Елисеевой.] — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 656 с.
6. Зайончик Л.Г. Проблемы підвищення ефективності експортного потенціалу послуг автомобільного транспорту в умовах формування ринкових відносин [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.07.04 / Зайончик Леонід Григорович; Київський міжнародний університет цивільної авіації. — К., 1996. — 40 с.
7. Полякова А.Г. Модернизация структуры экономического пространства региона // Вестник Череповецкого государственного университета. — 2011. — Т. 2. — № 2—30. — С. 28—31.
8. Симарова И.С. Регион в контексте теории экономического пространства // Известия вузов. Социология. Экономика. Политика. — 2013. — № 4. — С. 37—40.

## References:

1. Bakaev, A. Kutah, A. (2003), "Informative design and management quality by transport processes". *Upravljajushhie sistemy i mashiny*, vol. 3, pp. 84—92.
2. Gol'skaja, J. (2013), "Estimation of influence of a transport infrastructure on socio-economic development of region", Ph.D. Thesis, Ekaterinburg, Russia.
3. Gur'eva, M. Rudneva, L. (2013), "Estimation of steady development of region on the basis of the indicative system of estimation of level of ecologization of economy" *Vestnik UrFU Serija: Jekonomika i upravlenie*, vol. 3, pp. 104—116.
4. Gur'eva, M. Rudneva, L. (2013), "System of indicative estimation of level and degree of ecologization of economy of region", *Rossijskoe predprinimatel'stvo*. vol. 1, pp. 134—139.
5. Eliseeva, I. (2005), "Obshhaja teorija statistiki" [General theory of statistics], *Finansy i statistika*, Moscow, Russia.
6. Zajonchik, L. (1996), "Problems of increase of efficiency of export potential of services of motor transport are in the conditions of forming of market relations", Ph.D. Thesis, Kiivs'kij mizhnarodnij un-t civil'noji aviaciji, Kiev, Ukraine.
7. Poljakova, A. (2011), "Modernisation of structure of economic space of region", *Vestnik Cherepoveckogo gosudarstvennogo universiteta*, vol. 2, pp. 28—31.
8. Simarova, I. (2013), "The region is in the context of theory of economic space". *Izvestija vuzov. Sociologija. Jekonomika. Politika*, vol. 4, pp. 37—40.

Стаття надійшла до редакції 30.01.2015 р.



УДК 650.012.7

О. О. Королович,

ст. викладач кафедри обліку та фінансів, Мукачівський державний університет

## ОЦІНКА РІВНЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

O. Korolovich,

The senior teacher of The Department of Records and Finance Mukachev State University

### EVALUATION OF THE AUTOMATION SYSTEM OF INTERNAL FINANCIAL CONTROL OF CORPORATE ENTERPRISE WITH FOREIGN INVESTMENT

*У межах статті автором реалізована оцінка рівня автоматизації системи внутрішнього фінансового контролю на корпоративних підприємствах з іноземними інвестиціями. Так, здійснено: конкретизацію базових вимог до кваліфіковано створеної інформаційної системи (як сполучної ланки його технологічного процесу); аналіз практичного досвіду організації автоматизованих інформаційних систем (залежних від відповідності функціональних характеристик програмного середовища обсягу діяльності підприємства та інтеграції контрольної інформації за допомогою механізму загального інформаційного зв'язку даних, що включаються у контрольну обробку); створення автоматизованих інформаційних систем (на основі сучасних технічних засобів зв'язку та підтримки законів ефективності процесу контролю); виділення оптимізаційної специфіки в сфері автоматизованих інформаційних систем.*

*Отримані результати, у подальшому, можуть бути використані для оптимізації моделі організації системи внутрішнього фінансового контролю на корпоративних підприємствах з іноземними інвестиціями.*

*The system level of internal financial control automation for corporate enterprises with foreign investments has been assessed in the article. Thus, specification of basic requirements for skillfully established information system (as a link of its technological process); analysis of the experience of automated information systems (dependent on compliance functionality of the software environment of the enterprise activity volume and integration of control information through the mechanism of general information link of data that are included in the control treatment; creation of automated information systems (based on modern means of communication and support of efficiency of control laws); allocation of optimization in the field of automated information systems have been carried out.*

*The results can be used in the future to optimize the model of the system of internal financial control for corporate enterprises with foreign investments.*

*Ключові слова: автоматизація, внутрішній фінансовий контроль, інформаційна система, корпоративне підприємство.*

*Key words: automation, internal financial control, information systems, corporate enterprise.*

#### АКТУАЛЬНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ

У сучасних умовах невід'ємною частиною організації внутрішнього фінансового контролю є систематизована сукупність кроків та дій з формування автоматизованої інформаційної системи [9; 5]. Відповідно, у межах діагностики форм та методів організації внутрішнього фінансового контролю, необхідним є розгляд категорії "інформаційна система" як певного синтезу організаційних та технологічних засобів персональних даних призначених для зниження трудомісткості формування контрольної інформації, її збереження та обробки (з метою максимального забезпечення інформаційних потреб користувачів) [3, с. 16—17]. Відтак, базовими категоріями вивчення мають бути: 1) організаційні засоби — програмне середовище (або типи організації автоматизованих інформаційних систем, що узагальнюють дані про програмне забезпечення та його функціональну конфігурацію); 2) технологічні засоби персональних даних (засоби передачі, прийому та обробки даних, сервісні програмні засоби).

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий внесок у розвиток наукової думки щодо внутрішнього контролю підприємств належить таким вченим, як Т.А. Бутинець [1], В.В. Сопко [8] та ін. Разом з тим, до сьогодні спостерігається недостатня кількість фундаментальних наукових праць, присвячених питанням автоматизації системи внутрішнього фінансового контролю на підприємствах з іноземними інвестиціями.

Констатуємо, що окремі положення визначеної площини висвітлені: Терещенко А.О. та Матієнко-Зубенко І.І. у наукових працях "Інформаційні системи і технології в обліку" (2004 р.) [9]; Місюровим А.В., у науковій праці "Інформаційні системи і технології в обліку" (2007 р.) [4]. Разом з тим, основа увага науковців зосереджена на типових процесах з автоматизації обліку.

Заслужують на увагу дослідження Ковальова С.М., Ковальова В.М. [3], Новак В.О., Симоненко Ю.Г., Бондар В.П., Матвеева В.В. [5], Соколова Б.Н. [7], якими досліджуються рівні автоматизації системи внутрішнього

**Таблиця 1. Складові, що визначають функціональність ІС<sub>вфк</sub> за обсягом діяльності корпоративного підприємства з іноземними інвестиціями**

Обсяг діяльності	Необхідна функціональність	Складові, що визначають функціональну конфігурацію програмного середовища ІС побудова програмної моделі системи (КМС)				
		можливості передавання інформації <sup>4</sup>	За типом інтерфейсу користувача	Концепція побудови <sup>1</sup>	Спосіб побудови <sup>3</sup>	Ступень охоплення завдань контролю <sup>2</sup>
Малий бізнес	Невисока	Л	Пакетні, що обмежують сполучну здатність внаслідок виключення можливостей впливу контролера-користувача на опрацювання контрольної інформації, в автоматичному режимі	(У)	Е - ЗФ	Ч/А
Середній бізнес	Середня	Б	Діалогові, що не обмежують сполучну здатність це відбувається внаслідок надання користувачу-контролеру можливостей взаємодії з інформаційними ресурсами, які зберігаються системою, в режимі реального часу	У/С	ОРФ	О/А
Великий бізнес	Висока	І	Мережні, які не обмежують сполучну здатність внаслідок надання користувачу-контролеру засобів віддаленого доступу до територіально розподілених інформаційних та обчислювальних ресурсів служби внутрішнього фінансового контролю	У/С	НРФ/ПР	К/А

Примітки:

1. Концепція побудови: У — система з універсальною моделлю; У/С — система з універсальною моделлю та модулями зі спеціальною обробкою даних.
2. За ступенем охоплення завдань контролю: (Ч/А) — часткова автоматизація окремих задач контролю; (О/А) обмежена автоматизацію окремих комплексів задач контролю; (К/А) — комплексна автоматизація (можливість зв'язку з іншими автоматизованими інформаційними системами).
3. Засіб побудови програмного середовища системи у межах КМС: Е — ЗФ — єдине програмне ядро, що характеризується замкненою функціональністю; ОРФ — спеціалізовані програмні модулі з обмеженою функціональністю; НРФ/ПР — комплекси спеціалізованих програмних модулів із можливостями необмеженого розширення функціональності або повністю реконфігуровані.
4. За можливостями передавання інформації: Л — локальні ІСО з невисокою сполучною здатністю, що обмежується окремим організаційним підрозділом; Б — багаторівневі ІСО де є висока сполучна здатність, у межах окремих задач; І — інтегровані або розподільчі ІСО, де є максимальна сполучна здатність.

фінансового контролю на підприємствах, у той час, як саме корпоративні підприємства з іноземними інвестиціями окремо не розглянуті.

## МЕТА СТАТТІ

Метою статті є оцінка рівня автоматизації системи внутрішнього фінансового контролю на корпоративних підприємствах з іноземними інвестиціями. Окреслена мета актуалізує такі дослідницькі завдання: 1) конкретизація базових вимог до кваліфіковано створеної інформаційної системи як сполучної ланки його технологічного процесу; 2) аналіз практичного досвіду організації автоматизованих інформаційних систем на корпоративних підприємствах з іноземними інвестиціями; 3) виділення оптимізаційної специфіки в сфері автоматизованих інформаційних систем.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Кваліфіковано створена інформаційна система є сполучною ланкою технологічного процесу внутрішнього фінансового контролю, оскільки забезпечує єдність засобів обробки, збирання, передавання, зберігання носіїв контрольної інформації. При цьому кінцевий рівень сполучної здатності такої системи залежить від додержання умов її кваліфікованого створення його інформаційної системи (ІС<sub>вфк</sub>), а саме [4; 2]:

1. Відповідності функціональних характеристик програмного середовища ІС<sub>вфк</sub> — обсягу діяльності корпоративного підприємства з іноземними інвестиціями (табл. 1).

Так, залежно від побудови програмної моделі ІС, її програмне середовище може характеризуватися: 1) ЗФ

— внесення функціональних змін у програмне забезпечення доступне тільки розробнику. У таких системах реалізована стандартна методологія контролю, зміна якої користувачем-контролером неможлива; 2) ОРФ — набір базових функцій може бути, у певних межах, розширений додатковими можливостями без допомоги розробника програми. Система може налаштовуватися на зміну форм для оформлення результатів контролю та даних, щодо носіїв контрольної інформації. Разом з тим форми контрольних номенклатур та порядок контрольної обробки даних змінити не можна; 3) НРФ/ПР — користувачу надають необмежені можливості щодо зміни функціональності.

2. Забезпечення, у межах ІС<sub>вфк</sub>, інтеграції контрольної інформації за допомогою механізму загальної інформаційного зв'язку даних (що формується на основі "крапок з організації зв'язку"), які включаються у контрольну обробку. Це слід розглядати як основу при ідентифікації додержання умов кваліфікованого створення ІС<sub>вфк</sub> за характером сполучної здатності ІС (табл. 2).

Так, до "крапок організації зв'язку", згідно з працями Місюрова А.В. можна віднести [4, с. 5—7]: крапки формування зв'язку на основі визначення складу і змісту всієї системи інформаційного відображення; крапки формування зв'язку на основі визначення складу і змісту всієї системи інформаційного відображення.

3. Автоматизація ІС<sub>вфк</sub>, характер якої залежить від застосування сучасних технічних засобів зв'язку та забезпечення, у межах системи, підтримки законів ефективності процесу контролю, виходячи з специфіки документального забезпечення контрольованих рішень і дій.

Таблиця 2. Додержання умов кваліфікованого створення ІС<sub>вфк</sub> за характером сполучної здатності

Крапки організації зв'язку:				Наявність крапок зв'язку				балів	Характер сполучної здатності
				K1	K2	K3	K4		
K1: постійне спостереження за поточним станом об'єкта управління та його характеристиками	K2: пристосування до практики бізнесу	K3: підтримка професійної діяльності контролерів	K4: підтримка взаємодії контролерів всіх рівнів з управлінським персоналом	1				1	1 - (0-3 бали) розподіл праці між контролером та ІС не достатній. Не забезпечено механізм загального інформаційного зв'язку даних, що включені до контрольної обробки.
					2			2	
						3		3	
							4	4	
K5: здійснення збирання та аналізу даних для управління	K6: автоматичне використання програмних засобів у заданий час, з формуванням необхідної звітності	K7: реалізація системи підказок і рекомендацій для користувачів-контролерів	K8: ефективне збереження даних і можливість доступу до них будь-якого кінцевого користувача зі свого робочого місця	5				5	2 - (4-6 балів) середня ефективність розподілу праці між контролером та системою
					6			6	
						7		7	
							8	8	
								3 - (7-8 балів) висока оптимальність розподілу праці між контролером та ІС, завдяки механізму загального інформаційного зв'язку даних	

Примітка. 1 K1-K3, K7 — крапки формування зв'язку на основі визначення складу і змісту всієї системи інформаційного відображення; K4 — крапки формування зв'язку на основі регламентації інформаційних зв'язків; K5, K6, K8 — крапки формування зв'язку на основі визначення складу і змісту всієї системи інформаційного відображення.

Джерело: розроблено на основі [9; 4].

Окреслене можна розглядати як основу при ідентифікації додержання умов кваліфікованого створення ІС<sub>вфк</sub> за характером автоматизації (табл. 3).

Так, до сучасних засобів зв'язку та підтримки законів ефективності процесу контролю у межах системи ІС<sub>вфк</sub>, виходячи зі специфіки документального забезпечення контрольованих рішень і дій, слід відносити: методологічні основи контролю; контрольні номенклатури; новітні інформаційні технології; оцінювання, планування та прогнозування контрольної діяльності; ефек-

тивні способи побудови мереж; єдину інформаційну мову показників; інтеграцію контрольної інформації у єдиний інформаційний потік; автоматизацію управлінських рішень.

Основою створення автоматизованих ІС<sub>вфк</sub> відповідно до наукової літератури (зокрема, праць Місюрова А.В. [4, с. 10—12]), Новак В.О., Карпенко М.О., Пугач Н.М., Пугач О.М. [5]), є різні програмні типи їх організації (або різне програмне забезпечення з автоматизації). Відповідно до аналізу практичного досвіду ряду

Таблиця 3. Ідентифікація додержання умов кваліфікованого створення ІС внутрішнього фінансового контролю за характером автоматизації \*

Сучасні засоби зв'язку та забезпечення у межах системи підтримки законів ефективності процесу контролю, виходячи з специфіки документального забезпечення контрольованих рішень і дій				Наявність засобу				балів	Характер автоматизації ІС
				31	32	33	34		
31: Ведення в практику методологічних основ контролю, що відповідають внутрішнім стандартам контролю	32: Введення в форм практику контрольних номенклатур, що забезпечують інформативність та прозорість рішень і дій	33: Застосування новітніх інформаційних технологій, які забезпечують високу швидкість обробки даних, пошуку інформації, розосередження даних, доступу до джерел інформації	34: Упровадження в практику контролю питань оцінювання, планування та прогнозування контрольної діяльності	1				1	1 - (0-3) не ефективна
					2			2	
						3		3	
							4	4	
35: Застосування ефективних способів побудови мереж	36: Єдина інформаційна мова показників контролю	37: Інтеграція контрольної інформації у єдиний інформаційний потік	38: Автоматизація управлінських рішень	5				5	2 - (4-6) обмежена
					6			6	
						7		7	
							8	8	
								3 - (7-8) максимально ефективний	

Примітка.

Так, до сучасних засобів зв'язку та підтримки законів ефективності процесу контролю у межах системи ІС<sub>вфк</sub>, виходячи зі специфіки документального забезпечення контрольованих рішень і дій, слід відносити: методологічні основи контролю; контрольні номенклатури; новітні інформаційні технології; оцінювання, планування та прогнозування контрольної діяльності; ефективні способи побудови мереж; єдину інформаційну мову показників; інтеграцію контрольної інформації у єдиний інформаційний потік; автоматизацію управлінських рішень.

Джерело: розроблено на основі [6; 4].

Таблиця 4. Аналіз практичного досвіду організації автоматизованих ІС<sub>вфк</sub> на корпоративних підприємствах з іноземними інвестиціями

Об'єкти оцінки	Наявні типи організації автоматизованих ІС								Умови кваліфікованого створення ІС за характером						
	Програмно-інструментальна система	Інтегровані системи	Корпоративна з управління фінансами	Індивідуальна система контролю	Міні-бухгалтерії (з функціями контролю)	Контрольний комплекс	Системи автоматизації окремих розділів аудиту	сполучної здатності			автоматизації				
								Наявність крапок зв'язку	Результат	Сполучна здатність	Засоби зв'язку та підтримки ефективності процесу контролю	Результат	Характер автоматизації	Необхідна функціональність	Фактична функціональність
ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат»	-	-	-	+	-	-	-	1-3; 5,6	5	2	3, 5,6	3	1	3	3
ПАТ ММК ім. Ілліча*	+	-	-	-	-	-	-		5	2	5-7	3	1	3	3
ПАТ «Азовсталь»*	+	-	-	-	-	-	-	1-3, 7,8	5	2	5-7	3	1	3	3
ПАТ ІНКОР КО*	+	-	-	-	-	-	-		5	2	5-7	3	1	3	3
ПАТ «Південний гірничо-збагачувальний комбінат»*	-	-	+	-	-	-	-	3-5,6,8	5	2	3, 5,6	3	1	3	2
ПАТ «Інгулецький горно-збагачувальний комбінат»*	-	-	-	-	-	+	-	1-4	4	2	6-7	2	1	3	1
ПАТ Київ Енерго*	-	-	-	-	-	+	-	1-4	4	2	6-7	2	1	3	1
ПАТ «Лінос»	+	-	-	-	-	-	-	1-3; 5,6	5	2	5-7	3	1	3	2
ПАТ «Рефма»	-	-	-	-	+	-	-	1-4	4	2	6-7	2	1	2	1

Примітка:

\* Підприємства групи ПАТ Систем Капітал Менеджмент (в середньому за підприємствами, де відсоток володіння акціями від 20% та наявний статус підприємства з іноземними інвестиціями).

підприємств з іноземними інвестиціями — в окресленій сфері виділено застосування широкої типології, що проілюстровано за даними таблиці 4.

Так, застосовуються наступні типи організації автоматизованих ІС<sub>вфк</sub>: міні-бухгалтерії, що мають невисоку функціональність; інтегровані системи внутрішнього фінансового контролю; програмно-інструментальні системи; індивідуальні системи контролю (створювані на замовлення); контрольні комплекси; корпоративні інформаційні системи з управління фінансами. При цьому оцінка умов кваліфікованого створення ІС<sub>вфк</sub>, виявляє недостатнє використання наявних можливостей з автоматизації та низький рівень їх сполучної здатності. Крім того, на окреслених підприємствах, тип функціональності не відповідає рівню, що необхідний підприємству, а всі роботи з внутрішнього фінансового аудиту здійснюються вручну.

Оптимізаційна специфіка в сфері ІС<sub>вфк</sub> може бути досягнута шляхом корекції: 1) механізму загального інформаційного зв'язку даних (на основі розширення кола "крапок з організації зв'язку"); 2) характеру автоматизації (з розширенням обсягів використання сучасних засобів зв'язку та забезпечення підтримки законів ефективності процесу контролю, виходячи з специфіки документально-го забезпечення контрольованих рішень і дій).

Крім того, обов'язковим є використання саме того типу організації автоматизованих ІС<sub>вфк</sub>, що задовольняє вимоги щодо їх функціональності (які висуваються згідно обсягів діяльності підприємства з іноземними інвестиціями та складності побудови систем внутрішнього фінансового контролю).

Так, проаналізуємо існуючі типи організації автоматизованих ІС<sub>вфк</sub>, за їх функціональністю:

— типи з найнижчою функціональністю — придатні до застосування на корпоративних підприємствах з іноземними інвестиціями малого або середнього обсягів діяльності та, відповідно, нескладної форми організації служби внутрішнього фінансового контролю. У цю гру-

пу можна віднести: 1) міні-бухгалтерії з мінімальною функціональністю (стандартні програми класу "Головний бухгалтер+", фірми "Паритет-Софт"; "Баланс-1", фірми Овіонт); 2) інтегровані системи внутрішнього фінансового контролю (програми класу "Інтегратор", фірми Інфософт, "Парус", "Інфін", "Інотек");

— типи організації середньої функціональності — застосовуватися на підприємствах з іноземними інвестиціями (середнього або значного обсягів діяльності) — за наявності служб внутрішнього фінансового контролю організованих у формі окремого організаційного підрозділу із незалежною надбудовою внутрішнього фінансового аудиту. Так, у межах цієї групи цикл контролю може бути: замкненим — тобто реалізуватися у межах єдиної програми; не замкненим — тобто реалізуватися у межах функціонально завершених та взаємопов'язаних програмних модулів. Разом з тим, у будь-якому випадку, цикл контролю спрямований на вирішення контрольних завдань (у межах окремих комплексів). До цієї групи відносять [3]: контрольний комплекс (із застосуванням програмного забезпечення "БЕСТ 4", "БЕСТ-ПРО"; "ФінЕко"); корпоративна інформаційна система з управління фінансами ("Галактика", "NS-2000", "Флагман");

— типи організації високої функціональності, які можуть застосовуватися на корпоративних підприємствах з іноземними інвестиціями, що мають будь-які обсяги діяльності та форми організації служби внутрішнього фінансового контролю. У межах цієї групи доступною є реалізація замкненого або не замкненого циклу контролю, специфіка якого повністю адаптується до умов діяльності. До цієї групи відносять [3]: індивідуальні системи контролю, які створюється розробником під заказ; програмно-інструментальні системи (окремі різновиди програм ІС: Бухгалтерія; "Фінанси без проблем", фірми Хакерс Дизайн, "Янус", фірми Порт).

Констатуємо, що за результатами аналізу практичного досвіду організації автоматизованих ІС<sub>вфк</sub> (на кор-

поративних підприємствах з іноземними інвестиціями) виявлено обмежене використання інструментів автоматизації внутрішнього фінансового аудиту. Згідно з даними таблиці 4 можна зробити висновок, що на об'єктах дослідження (зокрема: ПАТ Слобожанська будівельна кераміка, ПАТ Лінос, ПАТ "Рефма", ЗАТ "Екопрод А.Т., підприємств групи SCM) всі операції в сфері внутрішнього фінансового аудиту організуються вручну. Тому для комплексної автоматизації внутрішнього фінансового контролю, доцільно ініціювати впровадження спеціальних програмних додатків.

Крім того, результати аналізу вимог внутрішніх аудиторів до програмного забезпечення внутрішнього фінансового аудиту виявляють потребу вітчизняних корпоративних підприємств з іноземними інвестиціями у такому типі організації ІС, що доповнюється програмними додатками автоматизації окремих розділів внутрішнього фінансового аудиту, а саме: 1) повністю реконфігуровані та можуть забезпечити комплексну автоматизацію на основі внутрішньофірмових стандартів аудиту; 2) можуть забезпечити зв'язок на рівні баз даних із програмами автоматизації контролю та обліку. Тобто внутрішні бази даних повинні являти собою впорядкований набір логічно взаємопов'язаних даних внутрішнього фінансового аудиту, обліку та внутрішньогосподарського фінансового контролю, що використовуються спільно та призначені для задоволення інформаційних потреб користувачів (контролерів та аудиторів); 3) забезпечують можливість інсталяції модулів для моно мовного формування аудиторських висновків; 4) мають можливість налаштування та експлуатації без допомоги розробника; 5) ергономічні, а саме: володіють сукупністю властивостей, щодо взаємодій з внутрішнім аудитором, на основі системи автоматичних підказок.

## ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Наведені вище положення дозволяють констатувати, що:

1. Невід'ємною частиною системи внутрішнього фінансового контролю є поняття інформаційної системи, яка є сполучною ланкою технологічного процесу.

2. Кінцевий рівень сполучної здатності інформаційної системи внутрішнього фінансового контролю залежить від додержання умов її кваліфікованого створення, а саме: відповідності функціональних характеристик програмного середовища обсягу діяльності підприємства; забезпечення інтеграції контрольної інформації за допомогою механізму загального інформаційного зв'язку даних, які включаються у контрольну обробку; створення автоматизованих інформаційних систем на основі сучасних технічних засобів зв'язку та підтримки законів ефективності процесу контролю.

3. Основою створення автоматизованих інформаційних систем внутрішнього фінансового контролю, є різне програмне забезпечення: міні-бухгалтерії; інтегровані системи внутрішнього фінансового контролю; програмно-інструментальні системи; індивідуальні системи контролю; контрольні комплекси; корпоративні інформаційні системи з управління фінансами.

4. Оптимізаційна специфіка в сфері інформаційних систем внутрішнього фінансового контролю може бути досягнута шляхом корекції механізму загального інформаційного зв'язку даних та характеру автоматизації.

Отримані результати у подальшому можуть бути використані для оптимізації моделі організації системи внутрішнього фінансового контролю на корпоративних підприємствах з іноземними інвестиціями.

## Література:

1. Бутинець Т.А. Внутрішній контроль: елементи організації системи / Т.А. Бутинець. — Вісник Житомирського державного технологічного університету // Економічні науки. — Житомир: ЖДТУ, 2008 — № 1 (43). — С. 28.
2. Карпенко М.О. Впровадження та використання автоматизованих інформаційних систем в управлінні організацією в сучасних умовах / Карпенко М.О., Пугач Н.М., Пугач О.М. // [Електронне джерело]. — режим доступу: [http://archive.mdct.ru/e-journals/PSPE/2010\\_1/Karpenko\\_110.htm](http://archive.mdct.ru/e-journals/PSPE/2010_1/Karpenko_110.htm)
3. Ковалев С.М. Організація точок контролю в бізнес-процесі / С.М. Ковалев, В.М. Ковалев // Консультант директора. — № 8 (235) — 2005. — С. 235—240.
4. Місюров А.В. Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посібник / Місюров А.В. — Харків: ХНАМГ, 2007. — 80 с.
5. Новак В.О. Інформаційні системи в менеджменті: підручник / В.О. Новак, Ю.Г. Симоненко, В.П. Бондар, В.В. Матвєєв. — К.: Каравела., 2008. — 616 с.
6. Пилипенко А.А. Організація обліку і контролю [Підручник] / А.А. Пилипенко, В.І. Оленко. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. — 424 с.
7. Соколов Б.Н. Системи внутрішнього контролю (організація, методика, практика) / Б.Н. Соколов, Рукін В. — М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2007. — 442 с.
8. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник / В. Сопко, В. Завгородній. — К.: КНЕУ, 2004. — 412 с.
9. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посіб. / Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. — К.: КНЕУ, 2004. — 187 с.

## References:

1. Butynets', T.A. (2008), "Internal control: elements of the system", *Visnyk Zhytomyrs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu Ekonomichni nauky*, vol. 1 (43), p. 28.
2. Karpenko, M.O. Puhach, N.M. and Puhach, O.M. (2010), "Implementation and use of automated information systems to manage the organization in modern conditions", available at: [http://archive.mdct.ru/e-journals/PSPE/2010\\_1/Karpenko\\_110.htm](http://archive.mdct.ru/e-journals/PSPE/2010_1/Karpenko_110.htm) (Accessed 20 Jan 2015).
3. Kovalev, S.M. and Kovalev, V.M. (2005), "Organization of control points in a business process", *Konsul'tant dyrektora*, vol. 8 (235), pp. 235—40.
4. Misiurov, A.V. (2007), *Informatsijni systemy i tekhnolohii v obliku [Information Systems and Technologies in Accounting]*, KhNAMH, Kharkiv, Ukraine.
5. Novak, V.O. Symonenko, Yu. H. Bondar, V.P. and Matvieiev, V.V. (2008), *Informatsijni systemy v menedzhmenti [Information systems in management]*, Karavela, Kyiv, Ukraine.
6. Pylypenko, A.A. and Olenko, V.I. (2004), *Orhanizatsiia obliku i kontroliu [Organization of accounting and control]*, INZhEK, Kharkiv, Ukraine.
7. Sokolov, B.N. and Rukyn, V. (2007), *Systemy vnutrenneho kontroliu (orhanyzatsiia, metodyky, praktyka) [Systems vnutrenneho controls (Organization, methodology, practice)]*, Yzdatel'stvo "Ekonomyka", Moscow, Russia.
8. Sopko, V. and Zavorodnij, V. (2004), *Orhanizatsiia bukhhalters'koho obliku, ekonomichnoho kontroliu ta analizu [Accounting organization, economic monitoring and analysis]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.
9. Tereshchenko, L.O. and Matienko-Zubenko, I.I. (2004), *Informatsijni systemy i tekhnolohii v obliku [Information Systems and Technologies in Accounting]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 06.02.2015 р.

*Н. В. Кирилук,  
асистент кафедри міжнародної економіки,  
ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана"*

## РІВЕНЬ ТА ІНСТРУМЕНТИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОМУ ПОЛІ

*N. Kyryliuk,  
assistant of the Department of International Economics, Kyiv National Economic University named after V. Getman*

### LEVEL AND TOOLS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

*Стаття присвячена дослідженню рівня та інструментів корпоративної соціальної відповідальності в євроінтеграційному полі. В роботі проаналізовано відповідність європейських підприємств міжнародним принципам корпоративної соціальної відповідальності. Розглянуто ряд національних та регіональних програм, спрямованих на підтримку та розвиток соціальної відповідальності бізнесу. Значна увага присвячена проектам, спрямованим на досягнення цілей соціально-відповідальної діяльності малими та середніми підприємствами. В статті наведено заходи сприяння соціально-відповідальному інвестуванню в країнах ЄС.*

*This paper explores the level and tools of corporate social responsibility in the context of European integration. The paper analyzes the correspondence of European companies with international principles of corporate social responsibility. A number of national and regional programs aimed at supporting the development of corporate social responsibility are characterized. Considerable attention is devoted to projects aimed at achieving the objectives of socially responsible activities by SMEs. The article contains measures to promote socially responsible investment in the EU.*

*Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, соціально-відповідальне інвестування, європейські країни, сталий розвиток, малі та середні підприємства.*

*Key words: corporate social responsibility, socially responsible investment, European countries, sustainable development, small and medium enterprises.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У контексті національного та міжнародного розвитку корпоративна соціальна відповідальність набуває зростаючого значення для формування національних та регіональних програм розвитку. Серед представників бізнесу кіл як ніколи популярним є впровадження соціально-відповідальних стратегій в якості ключової ланки їх бізнес-моделі. Не в останню чергу цьому сприяла політика ЄС, спрямована на поширення та стимулювання корпоративної соціальної відповідальності, а також підвищена увага з боку суспільства.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У науковій літературі питанням корпоративної соціальної відповідальності приділяється дедалі більше уваги. Дослідженням теоретичних та практичних аспектів соціальної відповідальності компаній присвячені праці як зарубіжних, так вітчизняних науковців, серед яких Антошко Т.Р., Беляєв Ж., Гирик О.С., Горохова Т.В., Грицина Л.А., Денис О.Б., Елкінгтон Дж., Забрудський О.В., Керолл А., Колот А.М., Котлер Ф., Креймер М., Лазоренко Л.В., Мозговий Я.І., Орлова Н.С., Петрашко Л.П., Портер М., Фрідман М. та ін.

#### ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Незважаючи на значні досягнення у вирішенні теоретико-методологічних питань корпоративної соціальної відповідальності, ціла низка питань, пов'язаних безпосередньо із вивченням європейського досвіду залишаються недостатньо дослідженими і тому потребують додаткового вивчення.

#### МЕТА СТАТТІ

Оцінити рівень та проаналізувати основні інструменти корпоративної соціальної відповідальності в євроінтеграційному полі; розглянути національні та регіональні програми, спрямовані на підтримку та розвиток соціальної відповідальності бізнесу, зокрема, проекти, спрямовані на досягнення цілей соціально-відповідальної діяльності малими та середніми підприємствами; виокремити основні заходи сприяння соціально-відповідальному інвестуванню в країнах ЄС.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Варто зазначити, що Європейська Комісія визначає корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) як

"відповідальність підприємств за свій вплив на суспільство" ("Стратегія Європейського Союзу корпоративної соціальної відповідальності на 2011—2014 рр.", 2011 р. [1]).

Одним із пріоритетних завдань у сфері КСВ має стати наближення європейських підходів до глобальних з метою досягнення міжнародних інтересів європейських країн. Відповідно до цього підприємства ЄС мають намагатися дотримуватися та діяти в рамках визнаних міжнародних принципів КСВ, а саме:

- Рекомендації ОЕСР для багатонаціональних підприємств.

- 10 принципів Глобального договору ООН.

- Керівні принципи ООН з питань бізнесу та прав людини.

- Тристороння декларація принципів стосовно багатонаціональних підприємств і соціальної політики МОП.

- Міжнародний стандарт ISO 26000:2010 "Керівництво з соціальної відповідальності".

Європейська Комісія здійснює моніторинг відповідності європейських підприємств подібним міжнародним стандартам з КСВ. За результатами дослідження 2013 року, в якому взяли участь 200 випадковим чином вибраних європейських компаній з чисельністю працівників більше 1000, соціально відповідально діяльність згадується на офіційних сайтах 68 % компаній, при чому 40 % досліджуваних компаній використовують як мінімум один інструмент міжнародних принципів КСВ при розробці своїх стратегій [2].

З метою поширення позитивного досвіду впровадження практик КСВ на рівні ЄС було впроваджено ряд ініціатив, серед яких заснування в 2013 р. премії з КСВ — European CSR Award. Одним з головних завдань конкурсу є виявлення кращих інноваційних проектів з вирішення проблем сталого розвитку, які були б джерелом натхнення для інших компаній. Партнерами компаній в реалізації проектів виступають різноманітні громадські організації та державні установи, рідше — університети.

Аналіз результатів премії показує, що з 63 проектів переможців переважна більшість (45) спрямовано на розвиток громад, на другому місці — екологія (29 проектів), і замикає трійку найбільш популярних соціально відповідальних тем — трудові практики (23). Серед переможців були представлені компанії з різних секторів економіки, але, головним чином, це харчова промисловість, роздрібна торгівля та сектор ІКТ. Кращою від України в 2013 р. стала програма компанії Прикарпаттяобленерго "Стабільне електропостачання та збереження біорізноманіття".

Прикладами екологічних проектів можна назвати скорочення використання пестицидів (Іспанія), очищення берегів річок Румунії, скорочення вуглецевого сліду в сільському господарстві (Італія), використання органічних добрив для зменшення забруднення земель Данії, скорочення CO<sub>2</sub> в ланцюжку поставок (Австрія) і т.д. Що стосується проектів в сфері освіти та підтримки молоді, то 50 % з них спрямовані на навчання та працевлаштування молодих людей, наприклад, естонський проект з розвитку підприємництва серед молоді. Крім того, частина проектів охоплює різні соціальні питання, такі як безпека на дорогах (Польща).

В якості прикладів проектів, спрямованих на соціальну інтеграцію, створення можливостей працевлаштування та розвитку підприємництва, варто зазначити забезпечення виробничої практики для інвалідів (Чорногорія), інноваційна система підбору персоналу серед уразливих груп населення (Фінляндія), професійна підготовка нездоланих дітей (Чехія) і т.д.

Серед інших проектів конкурсу мають місце і ті, що пов'язані з допомогою в управлінні фінансами: програма з відкриття банківських рахунків для соціально ізольованих верств населення (Австрія), управління кому-

нальними платежами боржників (Угорщина), еко-ефективність (енергозбереження, оптимізація використання води) сімей з низькими доходами (Франція) та ін.

Серед проектів категорії "Здоров'я, благополуччя і забезпечення основних соціальних потреб" вартими уваги є впровадження системи збору дощових вод (Греція), додаток для мобільних телефонів, що дає можливість збирати дані про стан здоров'я різних груп людей в країнах, що розвиваються (Фінляндія), підвищення рівня виживання новонароджених (Сербія) та ін. [3].

В Європейському союзі малі та середні підприємства (МСП) становлять 99 % усіх підприємств та створюють 2/3 робочих місць у приватному секторі. При чому 9 із 10 з них є мікропідприємствами, тобто з чисельністю працівників до 10 осіб.

Існують різноманітні бар'єри на шляху до впровадження інструментів КСВ малими та середніми підприємствами, основними серед яких є:

- Недостатнє розуміння принципів та стандартів КСВ.

- Брак навичок або ресурсів для впровадження КСВ.

- Впровадження заходів КСВ, але обмежене визнання або звітування.

Важливою перешкодою для поширення КСВ серед малих та середніх підприємств є їх недостатня поінформованість щодо потенційних вигод. Більшість країн ЄС намагаються подолати прірву, наприклад, шляхом публікації основної інформації з метою розповсюдження її серед підприємців (як це роблять в Чехії). Дієвим інструментом також є сприяння обміну знаннями між дрібними підприємцями та експертами, в ролі яких часто виступають представники крупних компаній. Як було підмічено в Бельгії та Греції, поширення інформації згодом здійснюється за "ефектом доміно", коли представники малих та середніх компаній поширюють ідеї серед інших представників своєї бізнес спільноти. У Великобританії створені спеціалізовані галузеві ради, які займаються питаннями КСВ лише в рамках тієї чи іншої галузі.

Деякі країни запровадили спеціальні навчальні програми для представників малих та середніх підприємств з метою вивчення ними вигод від соціально відповідальної діяльності. Серед питань, що входять до навчальних програм можна виділити: реалізація практик КСВ, складання звітності та інформування громадськості (Кіпр), впровадження міжнародних стандартів КСВ (Данія). В Нідерландах практикується дистанційне навчання з питань КСВ.

На окрему увагу заслуговують програми, спрямовані на підтримку МСП в досягненні цілей соціально відповідальної діяльності, джерелом фінансування яких виступає як ЄС, так і національні уряди. Додаткова підтримка може включати фінансування або стимулювання, а також підвищення обізнаності в залежності від потреб компанії. Прикладом може слугувати досвід Словаччини, що надає інформаційну підтримку щодо імплементації заходів КСВ до загальної стратегії фірми. Вцілому програми включають вивчення успішного досвіду впровадження малими та середніми підприємствами КСВ (Польща, Німеччина); забезпечення фінансування проектів; підтримка МСП в країнах, що розвиваються, якщо вони є постійними постачальниками для місцевих компаній (Німеччина). У Франції багато ініціатив з підтримки соціально відповідальної діяльності бізнесу, таких як навчання, інформування, планування документації реалізуються на місцевому рівні місцевими громадами.

Інформаційна підтримка здійснюється в різних формах, але, наприклад, у Польщі все починається з пілотних проектів, навчальних програм для малих і середніх підприємств та поширення знань про зростання конкурентоспроможності в результаті впровадження успішних заходів в сфері КСВ.



У Польщі МСП є слабо поінформованими щодо переваг та можливостей соціально відповідальної діяльності. Саме тому в 2011 році була запущена швейцарсько-польська програма з розвитку КСВ "Підвищення конкурентоспроможності регіону шляхом реалізації заходів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ)". Проект спрямований на підтримку та підвищення конкурентоспроможності та інноваційності польських МСП як в національному, так і в міжнародному масштабі за рахунок вдосконалення їх соціального і екологічного впливу, а також покращення умов праці. Реалізація програми здійснюється в три етапи:

1. Посилення інформування та нарощування потенціалу за допомогою організації навчання, семінарів, консультацій і стажування для малих і середніх підприємств, а також для регіональних органів влади, торговельних майданчиків та неурядових організацій;

2. Реалізація пілотних програм близько в 160-ти малих і середніх підприємствах, які передбачали впровадження заходів, що сприяли поліпшенню умов працевлаштування, соціальної активності і охорони навколишнього середовища, зокрема, скорочення відходів або використання відновлюваних джерел енергії;

3. Оцінювання ефективності пілотних програм, а також виявлення і поширення передового досвіду шляхом публікацій та публічного обговорення результатів.

Очікується, що програма призведе до зростання обізнаності підприємців у питаннях КСВ відповідно до засад сталого розвитку, а також створення локальних мереж КСВ та розвиток регіональної політики КСВ.

Міністерство праці та соціальних справ Німеччини також надає підтримку малим та середнім підприємствам. У 2010 році Міністерством була запущена трирічна програма "Корпоративна соціальна відповідальність в малих і середніх підприємствах" із загальним бюджетом в 36 млн євро, профінансована Європейським соціальним фондом (ESF). КСВ відповідно до програми вважається важливим джерелом забезпечення довгострокової стійкості МСП і суспільства в цілому. В рамках програми було реалізовано 73 проекти КСВ, що охоплювали питання, пов'язані з робочим місцем, навколишнім середовищем, ринком та суспільством.

В якості прикладу можна навести проект "Розвиток персоналу в процесі взаємодії", який реалізовувався підприємствами спільно з німецьким інститутом громадянського суспільства 3Win. Мета проекту полягала в підвищенні кваліфікації співробітників, формуванні шляхом неформального навчання відповідних навичок, таких як соціальні навички, робота в команді та ін.

У рамках проекту працівники були залучені до роботи, що виходила за рамки звичного формального робочого середовища, на благо громадянського суспільства (в освітній, соціальній, екологічній та культурній сферах). Тип роботи визначався з урахуванням можливостей та побажань окремого працівника, зокрема:

- завдання з "реального життя", які мають як інтелектуальну, так і емоційну складову;
- використання формальних навичок в неформальній обстановці;
- заохочення особистої відповідальності та незалежності;
- стимулювання нової культури навчання, заснованої на особистій відповідальності, яка сприяє постійному навчанню.

Прикладом подібного завдання може бути співробітник, який на кілька тижнів розділяє своє робоче місце з інвалідом для взаємної вигоди. Інший приклад — команда співробітників, які відремонтували дитячий садок або сад біля лікарні.

Методологія проекту відрізняється від традиційних і більше теоретичних підходів, так як працівники виконували завдання в реальних умовах. Посилене почуття відповідальності співробітників та вміння працювати у складі команди забезпечить кращі можливості МСП в довгостроковій перспективі [4].

За оцінками Європейської Комісії заходи сприяння соціально-відповідальному інвестуванню (СВІ) в країнах ЄС в цілому є доволі обмеженими. Тим не менше, загальноприйнятими міжнародними підходами щодо моніторингу, звітності, аналізу впливу і ризиків СВІ визнано, зокрема, "Принципи Сантьяго" для фондів суверенного добробуту (2008 р.); "Політика і Стандарти діяльності з соціальної та екологічної стійкості" Міжнародної фінансової корпорації (2006 р.); Принципи відповідального інвестування ООН (ПВІ ООН).

Серед європейських країн Франція була першою (і поки єдиною), що на законодавчому рівні зобов'язала інвестиційні фонди у своїх щорічних звітах показувати, яким чином при формуванні інвестиційної політики були враховані соціальні та екологічні аспекти, а також управління якістю продукції [5]. Подібні законодавчі ініціативи знаходяться на стадії розробки в Бельгії та Чехії. Крім того, Бельгія розглядає можливість затвердження мінімальних стандартів і критеріїв прозорості у відповідності з міжнародними стандартами соціально відповідального інвестування.

Франція вважає своїм обов'язком сприяти соціально-відповідальним інвестиціям з метою розвитку промисловості країни і глобальної конкурентоспроможності в післякризовий період. МСП відіграють важливу роль у відновленні економіки, особливо увага приділяється підтримці соціальних та екологічно чистих дрібних підприємств, а особливо тих, що працюють у бідних міських і сільських районах.

З метою розвитку малих та середніх підприємств французький уряд у 2012 р. відкрив новий інвестиційний банк BPI, який на 50 % є державним, а 50% акцій належить французькій компанії Caisse des Depots et des Consignations (CDC). Банк працює за принципом "Єдиного офісу", куди за підтримкою можуть звернутися представники МСП. Діяльність банку забезпечується за рахунок державних коштів в обсязі 42 млрд євро. Його основними завданнями є:

- розширення можливостей доступу до кредитів для представників малих та середніх підприємств;
- підтримка підприємців на всіх етапах розвитку їх бізнесу;
- допомога в розширенні ринку та розвитку експортної діяльності;
- підтримка інноваційних проектів;
- сприяння переходу до енергоефективних та екологічних технологій виробництва [6].

Першою спробою систематизовано оцінити та виміряти внесок КСВ у досягнення соціальних, економічних та екологічних цілей Європейського союзу вважається запущений в 2010 р. проект IMPACT Project ("Оцінка впливу та аналіз впровадження КСВ"). До виконання дослідження Європейською комісією були залучені 17 провідних організацій, серед яких університети, бізнес-школи, дослідницькі інститути, групи експертів, учасники мережевих асоціацій. Бюджет проекту склав 2,6 млн євро, координатором та відповідальним за загальну наукову базу став Інститут прикладної екології Oeko-Institut (Німеччина) [7].

Згідно із дослідженням основними мотивуючими чинниками соціально відповідальної діяльності є: для великих компаній — фінансовий фактор, технологічна конкуренція, обов'язкова звітність, тиск з боку неурядових організацій та ЗМІ; для МСП — особистісні переконання, тиск з боку неурядових організацій та ЗМІ, реагування зацікавлених сторін на КСВ підприємств. Іншими словами більш соціально відповідальними є ті МСП, які мають відповідні ціннісні установки, аніж ті, що здійснюють соціально відповідальну діяльність під впливом інших факторів. У випадку великих компаній, то більш соціально активними будуть ті компанії, для яких така діяльність, насамперед, буде мати позитивний вплив на фінансові результати.

У ході дослідження було виявлено, що на сьогоднішній день більшість компаній хоч і різною мірою, але сприяють вирішенню соціальних та екологічних проблем. Подібні заходи КСВ в основному призводять лише до незначних змін з точки зору підвищення ефективності діяльності компанії та покращення наслідків її впливу на суспільство та навколишнє середовище, але цього недостатньо, щоб сприяти системним змінам. Варто зазначити, що практично відсутнє систематичне оцінювання заходів КСВ та управління соціально відповідальною діяльністю. В зв'язку з цим, в дослідженні пропонується запровадити єдину концепцію оцінки та управління корпоративним впливом — Corporate Impact Assessment & Management (CIAM), яка поєднає в собі відпрацьовані механізми відомих систем управління (наприклад, система управління якістю, система управління навчанням та ін.) і нові елементи, спеціально призначені для управління та оцінки корпоративного впливу на суспільство та навколишнє середовище. Концепція охоплює дві складові:

— оцінка корпоративного впливу (Corporate Impact Assessment) — виявлення та вимірювання зовнішнього впливу компанії на суспільство, в тому числі на навколишнє середовище, дотримання прав людини, соціального та економічного впливу.

— управління корпоративним впливом (Corporate Impact Management) — реалізація активних стратегій діяльності компанії, спрямованих на забезпечення позитивного впливу прийнятих рішень на суспільство та навколишнє середовище за умови одночасного запобігання та пом'якшення негативних наслідків.

Очікується, що концепція буде позитивно сприйнята керівниками підприємств, адже вона ґрунтується на оцінці ряду кількісних показників, та її можна інтегрувати до існуючих систем управління. Розробка даної концепції є яскравим прикладом політики ЄС в сфері підтримки та розвитку приватного сектору через розробку і поширення нових методів та інструментів управління підприємством.

## ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

У ході проведеного дослідження було з'ясовано, що на сьогоднішній день більшість європейських компаній хоч і різною мірою, але сприяють вирішенню соціальних та екологічних проблем. За дослідженням Європейської комісії 40 % компаній використовують як мінімум один інструмент міжнародних принципів КСВ при розробці своїх стратегій.

З метою поширення позитивного досвіду впровадження практик КСВ на рівні ЄС було впроваджено ряд ініціатив, серед яких заснування в 2013 р. премії з КСВ — European CSR Award. Одним з головних завдань конкурсу є виявлення кращих інноваційних проектів з вирішення проблем сталого розвитку, які були б джерелом натхнення для інших компаній.

На окрему увагу заслуговують програми, спрямовані на підтримку МСП в досягненні цілей соціально відповідальної діяльності, джерелом фінансування яких виступає як ЄС, так і національні уряди. Додаткова підтримка може включати фінансування або стимулювання, а також підвищення обізнаності в залежності від потреб компанії. Прикладом можуть слугувати швейцарсько-польська програма "Підвищення конкурентоспроможності регіону шляхом реалізації заходів корпоративної соціальної відповідальності"; проект "Розвиток персоналу в процесі взаємодії", який реалізовувався підприємствами спільно з німецьким інститутом громадянського суспільства 3Win; німецька програма за участі Європейського соціального фонду (ESF) "Корпоративна соціальна відповідальність в малих і середніх підприємствах" із загальним бюджетом в 36 млн євро.

Грунтовне дослідження європейських програм, спрямованих на підтримку корпоративної соціальної відповідальності, надасть теоретико-методологічне підґрунтя для запровадження подібних програм в Україні.

## Література:

1. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: A renewed EU strategy 2011—14 for Corporate Social Responsibility [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:EN:PDF>

2. An Analysis of Policy References made by large EU Companies to Internationally Recognised CSR Guidelines and Principles [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/files/csr/csr-guide-princ-2013\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/files/csr/csr-guide-princ-2013_en.pdf)

3. Celebrating CRS partnerships innovation for social and business impact: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.europeancsrwards.eu/wp-content/uploads/2013/06/Goldenbook.pdf>

4. Corporate Social Responsibility — National Public Policies in the European Union — Compendium 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=7726&visible=1>

5. Grenelle Act II, 2010. Art 224 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.globalreporting.org/information/policy/initiatives-worldwide/Pages/France.aspx>

6. Preparatory Document for the French National Plan for the Development of Corporate Social Responsibility (CSR) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.diplomatie.gouv.fr/en/IMG/pdf/PREPARATORY\\_DOCUMENT\\_FOR\\_THE\\_FRENCH\\_NATIONAL\\_PLAN\\_FOR\\_THE\\_DEVELOPMENT\\_OF\\_CORPORATE\\_SOCIAL\\_RESPONSIBILITY\\_CSR.pdf](http://www.diplomatie.gouv.fr/en/IMG/pdf/PREPARATORY_DOCUMENT_FOR_THE_FRENCH_NATIONAL_PLAN_FOR_THE_DEVELOPMENT_OF_CORPORATE_SOCIAL_RESPONSIBILITY_CSR.pdf)

7. The IMPACT Project: Executive summary: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://csr-impact.eu/documents.html>

## References:

1. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: A renewed EU strategy 2011—14 for Corporate Social Responsibility, 2011, [Online], available at: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:EN:PDF> (Accessed 3 February 2015).

2. An Analysis of Policy References made by large EU Companies to Internationally Recognised CSR Guidelines and Principles, 2013, [Online], available at: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/files/csr/csr-guide-princ-2013\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/files/csr/csr-guide-princ-2013_en.pdf) (Accessed 3 February 2015).

3. Celebrating CRS partnerships innovation for social and business impact, 2013, [Online], available at: <http://www.europeancsrwards.eu/wp-content/uploads/2013/06/Goldenbook.pdf> (Accessed 3 February 2015).

4. Corporate Social Responsibility — National Public Policies in the European Union — Compendium 2014, [Online], available at: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=7726&visible=1> (Accessed 3 February 2015).

5. Grenelle Act II, 2010. Art 224, [Online], available at: <https://www.globalreporting.org/information/policy/initiatives-worldwide/Pages/France.aspx> (Accessed 3 February 2015).

6. Preparatory Document for the French National Plan for the Development of Corporate Social Responsibility (CSR), 2013, [Online], available at: [http://www.diplomatie.gouv.fr/en/IMG/pdf/PREPARATORY\\_DOCUMENT\\_FOR\\_THE\\_FRENCH\\_NATIONAL\\_PLAN\\_FOR\\_THE\\_DEVELOPMENT\\_OF\\_CORPORATE\\_SOCIAL\\_RESPONSIBILITY\\_CSR.pdf](http://www.diplomatie.gouv.fr/en/IMG/pdf/PREPARATORY_DOCUMENT_FOR_THE_FRENCH_NATIONAL_PLAN_FOR_THE_DEVELOPMENT_OF_CORPORATE_SOCIAL_RESPONSIBILITY_CSR.pdf) (Accessed 3 February 2015).

7. The IMPACT Project: Executive summary, 2014, [Online], available at: <http://csr-impact.eu/documents.html> (Accessed 3 February 2015).

Стаття надійшла до редакції 08.02.2015 р.

Д. С. Нестерова,  
аспірант кафедри страхування та ризик-менеджменту,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

## ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

D. Nesterova,  
postgraduate student of the Department of Insurance and risk-management,  
Taras Shevchenko National University of Kyiv

### WAYS TO OPTIMIZE THE INVESTMENT PORTFOLIO OF THE INSURANCE COMPANY

---

*У статті визначено мету оптимізації інвестиційного портфеля страхової компанії. Досліджено загальні обмеження для страхової компанії, дотримання яких є необхідною умовою у процесі здійснення інвестиційної діяльності страховика. Визначено, що критерієм відбору активів до інвестиційного портфеля є можливість дотримання усіх принципів інвестиційної діяльності страховика — диверсифікації, повернення, прибутковості та ліквідності. З метою оптимізації інвестиційного портфеля проаналізовано структуру інвестиційного портфеля страхової компанії на страховому ринку України. Визначено шляхи оптимізації інвестиційної діяльності страхової компанії з урахуванням встановлених державою обмежень щодо диверсифікації її активів. Відповідно до зазначених умов, розроблено оптимізований інвестиційний портфель для даної страхової компанії, що включає такі напрями інвестування коштів, як банківські депозити, цінні папери, що емітуються державою, нерухомість, акції, облігації підприємств та банківські метали.*

*The article defines the purpose of optimization of the investment portfolio of the insurance company. General restrictions for the insurance company, compliance with which is a requirement in the investment activities of the insurer are studied. Determined that criterion for selection of assets to the investment portfolio is the ability to comply with all principles of investment activity of insurer — diversification return, profitability and liquidity. In the article in order to optimize the investment portfolio, the structure of the investment portfolio of the insurance company in the insurance market of Ukraine is analyzed. The ways of optimization of investment activity of insurance company that considering limits established by the state to diversify its assets are determined. Under these conditions, the optimized investment portfolio of insurance companies is constructed. This investment portfolio includes the following areas of investment funds as bank deposits, securities that are issued by the state, real estate, shares, corporate bonds and bank metals.*

---

*Ключові слова: інвестиційний портфель страхової компанії, оптимізація інвестиційного портфеля, диверсифікація, напрями інвестування коштів, інвестиційна діяльність страхової компанії.*

*Key words: investment portfolio of the insurance company, optimization of the investment portfolio, diversification, directions of investing, investment activity of the insurance company.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Страхування в економічно розвинених країнах відіграє значну роль у галузі забезпечення фінансової та соціальної стабільності національної економіки і залучення додаткових інвестиційних ресурсів. Значну роль у діяльності страхової компанії займає інвестування наявних у її розпорядженні коштів, оскільки страховики володіють значними інвестиційними ресурсами, у вигляді страхових резервів.

Вирішальною умовою успішного функціонування страхових організацій є постійне підтримання їх фінансової стійкості, що передбачає більш жорсткий контроль за розміром власного капіталу і розробку формалізованих підходів до управління інвестиційною діяльністю.

При цьому в Україні страховики, маючи значні інвестиційні ресурси, отримують вкрай низький інвестиційний дохід. Це пояснюється незбалансованістю їх інвес-

тиційного портфеля та неоптимальним його розподілом. Визнаючи тісний взаємозв'язок між інвестиційною та страховою діяльністю, "вторинність" інвестиційної діяльності по відношенню до страхової на страховому ринку України та враховуючи чітко регламентований характер державного регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних страхових організацій, вважаємо за необхідне визначити шляхи оптимізації інвестиційного портфеля з метою збільшення рентабельності інвестицій страховика.

Складна економічна ситуація в Україні, дефіцит фінансових ресурсів та інфляція вимагає змін у процесі розміщення тимчасово-вільних грошових коштів, які акумулюють страхові організації. Ефективне формування інвестиційного портфеля дозволить істотно підвищити якісний рівень страхового бізнесу в Україні. Тому проблема оптимізації та збалансованості інвестиційного портфеля страховика, що враховує всю специфіку його страхової діяльності, як на мікрорівні, так і на макрорівні, є дуже важливою та потребує подальшого дослідження.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження проблеми формування інвестиційного портфеля цінних паперів було проведено в працях таких західних економістів, як Дж. М. Кейнса, Г. Марковітца, П. Хейне та ін. Свій внесок у розробку окремих аспектів оптимізації портфельного інвестування внесли також такі учені, як: У. Шарп, Дж. Літнер, Дж. Гітман.

Теоретичні аспекти інвестиційної діяльності та проблеми формування інвестиційного портфеля страхової компанії розглядалися в працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Бланк І.А., Базилевич В.Д., Василенко А.В., Зарубін В.С., Клапків М.С., Орланюк-Маліцька Л.А., Пікус Р.В., Супрун А.А., Ткаченко Н.В. та ін. дослідники.

Незважаючи на значний внесок вітчизняних та зарубіжних авторів, слід зазначити необхідність подальшого вивчення теоретичних і практичних аспектів здійснення інвестиційної діяльності страхових організацій, зокрема у питанні оптимізації інвестиційної діяльності страхової компанії на основі формування збалансованого інвестиційного портфеля в страхових компаніях України. Це визначило мету і завдання даного дослідження.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета даного дослідження полягає у визначенні шляхів оптимізації інвестиційного портфеля страхової компанії, що забезпечать підвищення рівня фінансової надійності компанії та ефективності інвестиційної діяльності страховика, а також сприятимуть задоволенню потреб вітчизняного фінансового ринку в інвестиційних ресурсах.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення наступних завдань: дослідити структуру інвестиційного портфеля страхової компанії на страховому ринку України; обґрунтувати практичні рекомендації та пропозиції, спрямовані на оптимізацію інвестиційної діяльності страхової компанії; сформулювати оптимальний інвестиційний портфель страхової компанії.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вивчення теорії формування і управління інвестиційним портфелем та її застосування на практиці свідчить про те, що традиційний підхід до управління інвестиційним портфелем акціонерного товариства, не можна повністю перенести на страхову компанію, так як необхідно враховувати специфіку страхової справи.

На сьогодні, з урахуванням складної економічної ситуації в Україні, питання вибору інвестиційної по-

літики, формування ефективного інвестиційного портфеля стали для вітчизняних страхових компаній такими ж важливими, як і формування страхового портфеля, бо вони у сукупності визначають ринкове становище страховика.

Інвестиційний портфель страхової компанії формується з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів. Портфель оцінюється за критеріями прибутковості, ліквідності і ризику.

Якщо фактична ефективність інвестиційного портфеля страховика виявиться нижче розрахункової, це може означати, що:

а) інвестиційні інструменти були неправильно оцінені за критеріями прибутковості, ризику і ліквідності. У цьому випадку має бути прийняте рішення про коригування інвестиційного портфеля. Коригування інвестиційного портфеля відбувається шляхом підбору інших інструментів, у які реінвестується капітал;

б) на момент прийняття рішення, відбір інвестиційних інструментів до інвестиційного портфеля був обумовлений зовнішніми і внутрішніми чинниками, які змінилися. У даному випадку повинна бути переглянута інвестиційна стратегія страхової компанії, яка більшою мірою буде враховувати зовнішнє інвестиційне середовище і внутрішній стан компанії [3, с. 60].

Мета оптимізації інвестиційного портфеля страхової компанії — отримання максимального інвестиційного доходу за умови дотримання загальних для всіх учасників фінансового ринку обмежень:

1) обмеження у використанні фінансових інструментів;

2) державне регулювання та контроль за процесом розміщення активів;

3) необхідність обґрунтованого розміщення власних вільних засобів з урахуванням фінансового стану інвестора (особливо в частині мінімального розміру статутного капіталу);

4) особливості структури зобов'язань операційного портфеля;

5) необхідність мати певний обсяг високоліквідних активів з метою виконання зобов'язань компанії, ризики яких погано піддаються кількісній оцінці;

6) досвід роботи актуаріїв і менеджерів інвестиційно-аналітичного відділу з метою забезпечити достатній рівень безпечності інвестиційного портфеля страховика [4, с. 274].

Прогнозний інвестиційний портфель в страхових організаціях складається з різних інструментів, що відрізняються за рівнем прибутковості та ризикованості. Критерієм відбору активів до інвестиційного портфеля є можливість дотримання усіх принципів інвестиційної діяльності страховика у разі інвестування даного активу — диверсифікації, повернення, прибутковості та ліквідності.

Як приклад з метою оптимізації інвестиційного портфеля було обрано страхову компанію ПрАТ "Текомжиття", що входить у ТОП-15 лідерів страхових компаній у сфері страхування життя на страховому ринку України [1].

У ході дослідження структури інвестиційного портфеля вітчизняних страхових компаній було виявлено, що страхова компанія "Теком-Життя" дотримується помірної-консервативної інвестиційної стратегії, а ефективність інвестиційної діяльності даної страхової компанії впродовж 2012—2014 рр. була приблизно 8%. При цьому дана страхова компанія має досить високий рівень інвестиційного потенціалу впродовж 2012—2014 рр. у порівнянні зі страховими компаніями лідерами на вітчизняному страховому ринку життя. Рівень інвестиційного потенціалу компанії коливається в межах 85—90%. Отже, можна стверджувати, що страхова компанія у повній мірі не реалізує власний інвестиційний потенціал, а інвестиційна діяльність для даної

Таблиця 1. Структура інвестиційного портфеля СК "Теком-Життя" за 2014 р.

	Напрями інвестування активів компанії	Часка активів у структурі інвестиційного портфеля (%)
1	Банківські депозити	67,9
2	Нерухомість	9,7
3	Акції	9,2
4	Грошові кошти на поточних рахунках	6,8
5	Облігації підприємств	5,1
6	Права вимоги до перестраховиків	1,3

Джерело: складено автором на основі [7].

компанії носить скоріше допоміжний характер і основний дохід вона отримує виключно від страхових операцій [7].

Проте можна зазначити, що потенційно високий рівень прибутковості інвестицій має суттєве комерційне значення для компанії зі страхування життя. Ефективна інвестиційна діяльність сприятиме застосуванню більш низьких страхових тарифів, також прибутковість інвестицій сприяє покращенню фінансового результату і вибору правильної, високоприбуткової інвестиційної стратегії, яка прямо вплине на безпеку страхувальників (виконання гарантованих зобов'язань страхової компанії, забезпечення заявленої або очікуваної страхувальниками прибутковості).

Структура інвестиційного портфеля ПрАТ "Теком-Життя" свідчить, що основна його частка припадає на банківські депозити, які не приносять належного рівня інвестиційного доходу та з урахуванням сучасного стану банківського сектору України є досить ризикованими. Це свідчить, що структура інвестиційного портфеля страхової компанії є недостатньо диверсифікованою. Крім того, грошові кошти розміщуються, в основному, в національній валюті, що створює певний валютний ризик. В умовах нестабільності на вітчизняному фінансовому ринку компанія піддається ризику невиконання зобов'язань з боку контрагентів — представників банківського сектора.

Страхова компанія "Теком-Життя" абсолютно не розміщує свої кошти у такі напрями інвестування як цінні папери, що емітуються державою, інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України та банківські метали [7].

Нехарактерним для вітчизняних страхових компаній у сфері страхування життя є саме невикористання страховою компанією "Теком-Життя" облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) з метою інвестування, враховуючи, що за 2013—2014 р. ОВДП показують стабільно високий рівень доходності та є високонадійними фінансовими інструментами. Також можна зазначити, що державні боргові цінні папери є одним з основних напрямів інвестування коштів і у європейських країнах, а тому варто переглянути структуру інвестиційного портфеля страхової компанії "Теком-Життя" з метою її оптимізації [5, с. 10].

Також, можна зазначити, що оскільки компанія за рівнем інвестиційного потенціалу має перспективи підвищення власного рейтингу на страховому ринку України, то у разі оптимізації інвестиційного портфеля, вона зможе проводити політику зниження страхових тарифів, що забезпечить даній страховій компанії суттєву конкурентну перевагу, а також дозволить компанії досягти своєї стратегічної мети — увійти у ТОП-10 лідерів найбільших вітчизняних страховиків у сфері страхування життя. При цьому страхова компанія "Теком-Життя" матиме достатній рівень платоспроможності та надійності.

Оскільки основним засобом підвищення ефективності інвестиційної діяльності страхової компанії є оптимізація інвестиційної діяльності за рахунок забезпечення збалансованості інвестиційного портфеля, тому було запропоновано варіант оптимізації інвестиційного портфеля даного страховика.

Слід зазначити, що страхова компанія може стати повноцінним інституційним інвестором у тому випадку, якщо у інвестиційній діяльності компанії буде використовуватися більше ринкових інструментів, таких як цінні папери промислових компаній і підприємств, нерухомість, бо в цьому випадку буде безпосередньо фінансуватися реальний сектор економіки [6].

Згідно зі запропонованим оптимізованим інвестиційним портфелем, по-перше, було прийнято рішення про зменшення частки банківських депозитів до 35%, оскільки, як вже зазначалося, вище вони не забезпечують належного рівня інвестиційного доходу, а також у зв'язку зі складною фінансовою ситуацією на вітчизняному ринку відбувається процес ліквідації та банкрутства ненадійних банків та анулювання ліцензій комерційних банків, то це ставить під сумнів ліквідність та збереження вкладених коштів страхової компанії.

Частку акцій було прийнято рішення несуттєво збільшити до 11%, оскільки даний фінансовий інструмент є досить прибутковим, але у зв'язку з нестабільністю на вітчизняному фондовому ринку та з метою мінімізації ризику будуть купуватися, переважно акції першого ешелону, оскільки вони найбільш ліквідні та надійні. Необхідно також інвестувати кошти не у промислові підприємства, що розташовані на Сході країни, а у підприємства Центральної та Західної України.

Таблиця 2. Структура оптимізованого інвестиційного портфеля СК "Теком-Життя"

	Напрями інвестування активів компанії	Часка активів у структурі інвестиційного портфеля (%)
1	Банківські депозити	35
2	Нерухомість	10
3	Акції	11
4	Банківські метали	5
5	Облігації підприємств	3
6	Цінні папери, що емітуються державою	36

Джерело: розроблено автором.

Також слід зменшити частку боргових цінних паперів, оскільки навіть вітчизняні підприємства як із вищим кредитним рейтингом міжнародних рейтингових агентств (Moody's, S&P, Fitch), так і з нижчим рейтингом, але які є компаніями-емітентами з високою капіталізацією і надійністю мають певні проблеми з розміщенням власних облігацій на вітчизняному фондовому ринку. Тому даний напрям інвестування коштів має тенденцію до зниження рівня прибутковості.

При виборі оптимальної частки облігацій підприємств, було вирішено врахувати середні дані по структурі інвестиційного портфеля страховиків на вітчизняному страховому ринку і їх частка склала 3%.

Частку нерухомості у інвестиційному портфелі страхової компанії вирішено не змінювати, оскільки даний інструмент у сучасних умовах є недостатньо ліквідним, тому процес виведення даного напрямку з інвестиційного портфеля може зайняти досить тривалий час та стати збитковим. Проте з урахуванням курсу долара та здешевлення гривні, поки що нерухомість залишається прибутковим напрямом інвестування коштів [2].

У структурі оптимізованого інвестиційного портфеля запропоновано використати такі напрями інвестування коштів як банківські метали та цінні папери, що емітуються державою. Банківські метали, а саме: золото та платина, у 2013—2014 р. мали позитивне значення середньо очікуваної прибутковості. Але зважаючи на те, що даний актив є, швидше спекулятивним та існують значні ризики, частка банківських металів складатиме 5% у структурі інвестиційного портфеля. При цьому частка ОВДП у структурі оптимізованого портфеля буде 36%. Таку значну частку ОВДП у структурі інвестиційного портфеля можна пояснити тим, що у 2014 році середньоозважена доходність розміщення ОВДП як на первинному, так і на вторинному ринку постійно зростала. При цьому цінні папери, що емітуються державою є найбільш надійними інструментами інвестування коштів, а з урахуванням сучасної ситуації на фінансовому ринку України, дана характеристика стає вкрай важливою. Таким чином, збільшення державних боргових цінних паперів у структурі інвестиційного портфеля відповідатиме тенденціям на європейському страховому ринку.

Даний оптимізований інвестиційний портфель має ознаки поверненості, прибутковості і ліквідності, сформований методом диверсифікації і відповідає законодавчим вимогам, що регулюють перелік активів, прийнятих у покриття власних коштів і резервів страхових організацій.

Оцінка прогнозного інвестиційного портфеля страхових організацій показує, що в сучасних умовах страховим компаніям можна рекомендувати дотримуватися консервативної інвестиційної стратегії

## ВИСНОВКИ

Виходячи з особливостей формування інвестиційного портфеля страхових компаній, а також методів, принципів і способів портфельного інвестування, було визначено шляхи оптимізації інвестиційного портфеля страховика, сформовано оптимізований інвестиційний портфель страхової компанії України з урахуванням не тільки особливостей діяльності даної страхової компанії, але і відповідних обмежень, пов'язаних з регулюванням розміщення активів, прийнятих у покриття страхових резервів.

Запропонована структура інвестиційного портфеля страхової компанії не розглядається як єдино можлива, оскільки фінансовий ринок дуже динамічний, а інвестиційний потенціал не є статичною величиною. Запропонована структура портфеля ефективна при

конкретних умовах на певному часовому інтервалі. Тобто завдання оптимізації портфеля інвестицій страховою компанією повинно вирішуватися постійно. Це означає, що управління інвестиційним портфелем організації має ґрунтуватися на систематичному моніторингу ситуації, оптимізації та диверсифікації структури портфеля.

## Література:

1. Електронний журнал про страхування "Форіншурер". Інформація про рейтинг страхових компаній життя в Україні за 2014 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forinsurer.com/ratings/life/>
2. Матвеев А.Л. Оптимизация инвестиционного портфеля страховика / А.Л. Матвеев // Экономика и социум, 2014. — № 1 (10) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_10/Matveev%20A.L.%20\(Sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciyay\).pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Matveev%20A.L.%20(Sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciyay).pdf)
3. Немцева Ю.В. Управление инвестиционным портфелем страховика: проблемы формирования, оценка эффективности / Ю.В. Немцева // Вестник НГУЭУ. — 2013. — № 3. — С. 58—66.
4. Нікуліна Н.М. Інвестиційна політика в страхових організаціях. Теорія і практика: навч. посіб. для студентів вузів / Н.Н. Нікуліна, С.В. Березіна. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 511 с.
5. Пікус Р.В. Досвід інвестиційної діяльності зарубіжних страхових компаній / Р.В. Пікус, Д.С. Нестерова // Вісник КНУ ім. Т.Шевченка, серія Економіка. — Вип. 3 (156). — 2014. — С. 6—11.
6. Поморцева І.М. Управление портфельным инвестированием в страховых организациях / И.М. Поморцева, В.С. Корнеев // Экономический журнал. — М., 2010 — № 17. — С. 125—131 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://economicarggu.ru/2010\\_1/pomorцева.pdf](http://economicarggu.ru/2010_1/pomorцева.pdf)
7. Фінансова звітність страхової компанії ПрАТ "Теком-Життя" за 2012—2014 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.tig-life.com/otchetnost>

## References:

1. Online magazine of Insurance "Forinshurer" (2015), "Information about the rating of life insurance companies in Ukraine on 2014", available at: <http://forinsurer.com/ratings/life/> (Accessed 9 February 2015).
2. Matveev, A.L. (2014), "Optimization of the investment portfolio of the insurer", *Jekonomika i socium*, vol. 1 (10), available at: [http://www.iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_10/Matveev%20A.L.%20\(Sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciyay\).pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Matveev%20A.L.%20(Sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciyay).pdf) (Accessed 8 February 2015).
3. Nemceva, Ju.V. (2013), "The investment portfolio management of insurer: problems of formation, performance evaluation", *Vestnik NGUJeU*, vol. 3, pp. 58—66.
4. Nikulina, N.N. (2013), *Investytsijna polityka v strakhovykh orhanizatsiiakh. Teoriia i praktyka: navch. posib. dlia studentiv vuziv* [The investment policy of insurance organizations. Theory and practice: a textbook for university students], JuNITI-DANA, Moscow, Russian Federation.
5. Pikus, R.V. and Nesterova, D.S. (2014), "Experience of foreign investment activity of insurance companies", *Visnyk KNU imeni T.Shevchenka, seriia Ekonomika*, vol. 3 (156), pp. 6—11.
6. Pomorceva, I.M. and Korneev, V.S. (2010), "Management of the portfolio investment in insurance companies", *Jekonomicheskij zhurnal*, vol. 17, pp. 125—131.
7. The official site of the insurance company "Tekom-Life" (2015), "The financial statements of the insurance company JSC "Tekom-Life" for 2012—2014", available at: <http://www.tig-life.com/otchetnost> (Accessed 8 February 2015).

Стаття надійшла до редакції 11.02.2015 р.

К. А. Барташук,  
магістр, 2 курс, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

## ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

К. Bartashuk,  
a second-year master, Taras Shevchenko National University of Kyiv

### FINANCIAL LEASING AS A FINANCING SOURCE FOR THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ENTERPRISES

*У статті розглянуто сучасний стан, проблеми та перспективи функціонування та розвитку фінансового лізингу в Україні. Розкрито сутність поняття "фінансування" та "фінансовий лізинг". Автором визначені переваги та недоліки фінансового лізингу шляхом використання порівняльної характеристики угоди фінансового лізингу, позики та купівлі обладнання за власні кошти підприємства з точки зору теорії дисконтованих витрат. Розкрито переваги та недоліки фінансового лізингу як джерела фінансування розвитку підприємств України. Доведено, що фінансовий лізинг є потужним методом фінансування інвестиційної діяльності підприємств.*

*The current state, problems and prospects of the development and operation of financial leasing in Ukraine were considered in the paper. The essence of the concept of "funding" and "financial leasing" are revealed. The advantages and disadvantages of the financial leasing were identified by comparing a finance leasing agreement, loans and purchase of equipment using own assets from the point of view of the theory of discounted costs. The advantages and disadvantages of the financial leasing as a finance source of the development of Ukraine's enterprises were revealed. The financial leasing proved to be a powerful method of financing business investment activity.*

*Ключові слова: фінансовий лізинг, фінансування, лізингодавець, лізингоодержувач, лізинговий платіж, переваги фінансового лізингу, недоліки фінансового лізингу, теорія дисконтованих витрат.*

*Key words: financial leasing, financial leasing agreement, the lessor, the lessee, lease payment, advantages of financial leasing, disadvantages of financial leasing, theory of discounted costs.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Обраний Україною шлях до євроінтеграції та посилення інноваційної спрямованості розвитку економіки вимагає нагального розв'язання проблеми оновлення основних засобів. Згідно з офіційними даними Державного комітету статистики України за 2012 р. ступінь зносу основних фондів становив 76,7%; при цьому в галузі транспорту і зв'язку він перевищував навіть середньо-крайній рівень, досягнувши відмітки 96,0%. Одним з інструментів інвестування в оновлення основних фондів є фінансовий лізинг, розвиток якого в Україні є необхідною умовою модернізації вітчизняної економіки. Як фінансова послуга, фінансовий лізинг сьогодні виступає одним із факторів зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, покращення якості послуг, підвищення ефективності виробництва і, як наслідок, зміцнення позицій на вітчизняному та світовому ринках, тому необхідно визначити переваги та недоліки фінансового лізингу в порівнянні з іншими видами фінансування, а також дослідити проблеми та перспективи розвитку ринку лізингових послуг в Україні.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню фінансового лізингу як інструменту фінансування оновлення основних засобів підприємств присвячені праці вітчизняних вчених-економістів Внукової Н.М., Купалової Г.І., Наконечного В.Б., Нуменкової С.В., Шелудько М.В.

З числа зарубіжних фахівців, які розглядали вказані питання необхідно назвати Адамса Дж.Н., Газмана В.Д., Гехта А.І., Головніну А.А., Кабатову О.В., Карпа М.В., Лещенко М.І., Прилуцького А.Н., Сміта Дж. В., Уолтерса Дж., Чекмарьову Е.Н., Шабаліна Е.М., Шпіттлера Х.Й.

Незважаючи на зростання інтересу до теми фінансового лізингу серед вітчизняних науковців, в Україні ще недостатньо проведено досліджень щодо використання фінансового лізингу як активного інструменту фінансування інвестиційної діяльності підприємств. Відсутні практичні напрацювання щодо доцільності застосування на підприємствах фінансового лізингу, в порівнянні з іншими джерелами фінансування.

#### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є визначення переваг фінансового лізингу як альтернативного джерела фінансування розвитку підприємств.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин дедалі вагомішого значення набуває саме управління фінансовим забезпеченням діяльності підприємства, оскільки фінансові ресурси є базисом, без якого неможливе функціонування й подальший розвиток підприємства. Від повноти та структури джерел фінансового забезпечення безпосередньо зале-



жить його діяльність в умовах ринкової економіки підприємств будь-якої форми власності, організаційно-правового статусу і галузевої спрямованості.

Фінансування підприємств — це сукупність форм і методів, принципів і умов фінансового забезпечення простого і розширеного відтворення. Під фінансуванням розуміється процес утворення грошових коштів або в більш широкому плані — процес утворення капіталу фірми у всіх його формах. Поняття "фінансування" досить тісно пов'язано з поняттям "інвестування", якщо фінансування — це отримання грошових коштів, то інвестування — це їх використання. Обидва поняття взаємопов'язані, однак перше передє другому. Фірмі неможливо планувати будь-які інвестиції, не маючи джерел фінансування. Разом з тим отримання фінансових коштів фірми відбувається, як правило, з урахуванням плану їх використання [5].

При виборі джерел фінансування діяльності підприємства необхідно вирішити п'ять основних завдань [5]:

- визначити потреби в коротко- і довгостроковому капіталі;
- виявити можливі зміни в складі активів і капіталу з метою визначення їх оптимального складу і структури;
- забезпечити постійну платоспроможність і, отже, фінансову стійкість;
- з максимальним прибутком використовувати власні і позикові кошти;
- знизити витрати на фінансування господарської діяльності.

Джерела фінансування підприємства ділять на внутрішні (власний капітал) і зовнішні (позиковий і залучений капітал). Внутрішнє фінансування передбачає використання власних коштів і насамперед — чистого прибутку та амортизаційних відрахувань. Розрізняють активне і неактивне (приховане) самофінансування. У випадку активного самофінансування єдиним джерелом покриття потреб підприємства служить прибуток, якого повинно вистачити для сплати податків в бюджетну систему, відсотків за кредит, відсотків і дивідендів по цінних паперів емітента, розширення основних фондів і нематеріальних активів, поповнення оборотних коштів, виконання соціальних програм.

Джерелами прихованого фінансування виступають: чистий оборотний капітал (різниця між оборотними активами і короткостроковими пасивами); оціночні резерви; доходи майбутніх періодів; залишки фондів споживання; прострочена заборгованість постачальникам і ін.

Рівень самофінансування підприємства залежить не тільки від його внутрішніх можливостей, а й від зовнішнього середовища (податкової, амортизаційної, бюджетної, митної та грошово-кредитної політики держави).

Зовнішнє фінансування передбачає використання коштів держави, фінансово-кредитних організацій, нефінансових компаній і громадян. Крім того, воно передбачає використання грошових ресурсів засновників підприємства. Основні форми зовнішнього фінансування — це емісія цінних паперів, залучення банківських кредитів, використання комерційного кредиту, продаж паїв банкам або іншим підприємницьким структурам, отримання безоплатної фінансової допомоги та ін. [9].

У межах даного дослідження нас цікавить саме фінансовий лізинг як джерело фінансування розвитку підприємств, тому звернемося з метою трактування його сутності до Податкового кодексу України: фінансовий лізинг — це господарська операція, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю майна, яке є основним засобом згідно з Податковим Кодексом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу [8].

У цьому ж кодексі наводяться умови, наявність однієї з яких є необхідною для того, щоб угода оренди вважалася фінансовим лізингом, зокрема:

- об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менш як 75 % його первинної вартості, а орендар зобов'язаний підставити лізингового договору та протягом строку його дії придбати об'єкт лізингу з наступним переходом права власності від орендодавця до орендаря за ціною, визначеною у такому лізинговому договорі;

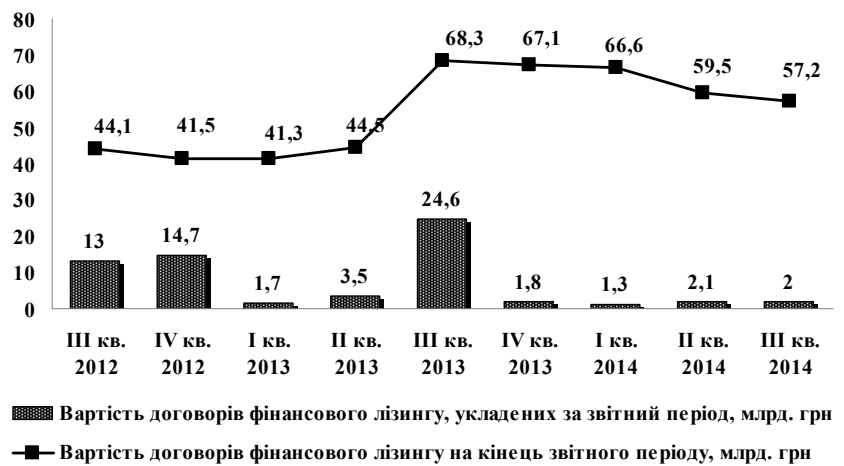


Рис. 1. Динаміка надання послуг фінансового лізингу за 9 місяців 2012 – 9 місяців 2014 рр.

Джерело: побудовано на основі даних [7].

— балансова (залишкова) вартість об'єкта лізингу на момент закінчення дії лізингового договору становить не більш як 25 % первісної вартості ціни такого об'єкта лізингу;

— сума лізингових платежів з початку строку оренди дорівнює первісній вартості об'єкта лізингу або перевищує її;

— майно, що передається у фінансовий лізинг, виготовлене за замовленням лізингоотримувача (орендаря) та після закінчення дії лізингового договору не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача (орендаря), виходячи з його технологічних та якісних характеристик [1].

Для України відносини фінансового лізингу є порівняно новим явищем. Вони знаходяться в стадії становлення та носять складний, суперечливий характер. У національній економіці частка лізингу в загальному обсязі інвестицій не перевищує 3 – 5%, у той час як у США — 50%, в Європі — 40%, в Азії — 80%, у Росії — 9 – 15% [6].

В Україні нині фінансовий лізинг застосовується в незначних масштабах. Станом на 30.09.2014 в Україні зареєстровано 264 лізингодавців, але фактично з них працюють на ринку лізингових послуг не більше 20. Протягом 9 місяців 2014 року фінансовими компаніями та юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ, але можуть згідно із законодавством надавати фінансові послуги, укладено 6518 договорів фінансового лізингу на суму 5451,0 млн грн. Вартість об'єктів лізингу, що є предметом договорів, становить 4306,3 млн грн.. Вартість чинних договорів фінансового лізингу станом на 30.09.2014 становить 57,2 млрд грн. [7].

За підсумками 9 місяців 2014 року спостерігається зменшення кількості договорів фінансового лізингу на 20,2% (1654 одиниці) порівняно з відповідним періодом попереднього року. При цьому, вартість договорів фінансового лізингу зменшилась на 81,7% (на 24342,9 млн грн.) [7].

Динаміка вартості договорів, укладених протягом 9 місяців 2012 – 9 місяців 2014 рр., та договорів, чинних на кінець кожного звітної періоду, наведена на рисунку 1.

Станом на 30.09.2014 спостерігається тенденція зменшення частки довгострокових договорів лізингу. Договори термін дії яких більше 5 або дорівнює 10 рокам порівняно з аналогічним періодом минулого року зменшились на 47,7% (14321,7 млн грн.), договори з терміном дії більше 10 років показали падіння на 35,9% (427,9 млн грн.) [7].

За підсумками 9 місяців 2014 року найбільшими споживачами лізингових послуг є [7]:

— транспортна галузь, вартість договорів становить 37275,2 млн грн., (станом на 30.06.2013 — 49 208,9 млн грн., зменшення на 24,3% (11 933,7 млн грн.));

— сільське господарство, вартість договорів становить 9 971,1 млн грн. (станом на 30.06.2013 — 8 184,2 млн грн., ріст на 21,8% (1786,9 млн грн.));

— будівництво, вартість договорів становить 2090,2 млн грн. (станом на 30.06.2013 — 1 564,9 млн грн., збільшення на 33,6% (525,3 млн грн.));

— сфера послуг, вартість договорів становить 1229,3 млн грн. (станом на 30.06.2013 — 1 274,7 млн грн., зменшення на 3,6% (45,4 млн грн.));

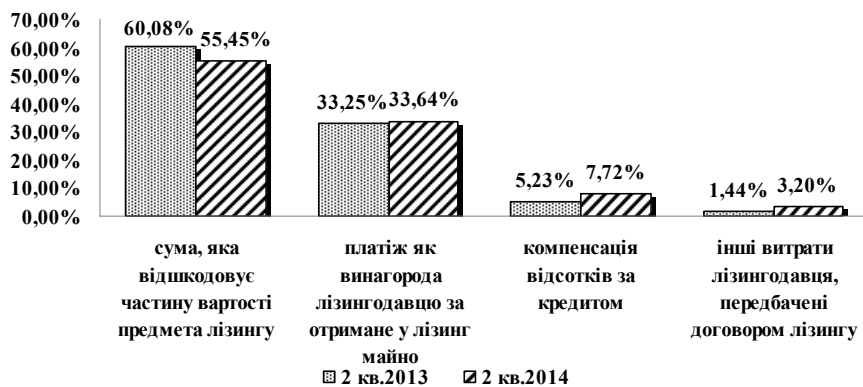


Рис. 2. Вартісний розподіл лізингових платежів за 2 кв. 2013—2014 рр.

Джерело: побудовано на основі даних [6].

— харчова промисловість, вартість договорів становить 1119,0 млн грн. (станом на 30.06.2013 — 330,6 млн грн., ріст в 3,4 рази (788,4 млн грн.));

— добувна промисловість, вартість договорів становить 955,2 млн грн. (станом на 30.06.2013 — 3 877,5 млн грн., зменшення на 75,4% (2922,3 млн грн.)).

Вартісний розподіл лізингових платежів у 2 кварталі 2014 року зображений на рисунку 2. Спостерігається тенденція до зменшення суми, що відшкодовує частину вартості предмета лізингу та збільшення комісій, винагороди лізингодавцю та інших витрат, передбачених договором. Що свідчить про погіршення умов лізингового фінансування, спричинене нестабільною економічною ситуацією в країні.

Україна має досить високий потенціал для розвитку ринку фінансового лізингу, але існують деякі фактори, що стримують його розвиток в Україні. Серед основних перешкод слід виділити: брак стартового капіталу у лізингових компаній; недостатня фінансова стійкість лізингодавців; слабкий розвиток інфраструктури ринку; незацікавленість банків у довгостроковому кредитуванні лізингових угод; відсутність стимулів та необізнаність суб'єктів господарювання у застосуванні лізингу; виражена тенденція вітчизняного лізингового ринку до залежності від імпорту; недостатність правового регулювання: відсутність державної зацікавленості та її підтримки у формуванні розвинутого ринку лізингових послуг; відсутність податкових пільг, у тому числі для структур, готових надати довгострокове кредитування; обмеженість довгострокових фінансових ресурсів та їх висока вартість; нестача кваліфікованих фахівців з питань фінансового лізингу на рівні учасників лізингових відносин; макроекономічна і політична невизначеність обстановки в країні.

У даний час всі правові відносини, засновані на відстрочці платежу, гальмуються економічною нестабільністю, відсутністю надійної макроекономічної стабілізації та ознак стійкого зростання в економіці, що породжує у господарюючих суб'єктів певний стан невпевненості в завтрашньому дні. Тим часом, основна ідея фінансового лізингу полягає у можливості "розтягнути" в часі виплату вартості майна при збереженні права на придбання його у власність за залишковою вартістю.

Лізингова діяльність є перспективним видом бізнесу оскільки [4]:

- а) світовий досвід показує, що на частку лізингу в нових інвестиціях на устаткування припадає 15 -20%;
- б) лізинг є одним з основних джерел активізації інвестиційної діяльності, що є вкрай важливим для нашої економіки;
- в) переорієнтація банків із ринку цінних паперів на інвестиції у виробництво;
- г) великий потенційний попит на послуги фінансового лізингу.

Для підтвердження вищесказаного доцільно оцінити переваги фінансового лізингу відносно інших видів фінансування, а саме позики та купівлі за рахунок власного капіталу. Компанія, яка потребує деякий актив, повинна визначити який саме метод фінансування є менш дорогим заходом, купівля за власні кошти, придбання на умовах фінансового лізингу чи використання банківського кредиту.

Для ілюстрації методики оцінки і порівняння варіантів скористаємося даними ПрАТ "Київ-Атлантик Україна".

Компанія має можливість купити обладнання для переробки сільськогосподарської продукції, взяти його в фінансовий лізинг у компанії ТОВ "Райфайзен Лізинг Аваль" або отримати в кредит. Необхідно оцінити, який варіант є більш сприятливим для компанії.

Порівняльні розрахунки за трьома варіантами базуються на наступних умовах:

— підприємству пропонується придбати обладнання для переробки сільськогосподарської продукції вартістю 1050 тис.грн. за договором фінансового лізингу на 5 років з повною амортизацією;

— за договором фінансового лізингу авансовий внесок складає 20% вартості обладнання (210 тис. грн. без ПДВ), винагорода лізингодавця становить 15% річних (від залишкової вартості суми заборгованості у попередньому році), балансоутримувачем отриманого об'єкта виступає лізингоодержувач;

— щорічний платіж за договором фінансового лізингу в кінці року складає 260585 грн. (без ПДВ);

— договором фінансового лізингу передбачається компенсація лізингодавцю додаткових витрат з експлуатації об'єкта лізингу 10 000 грн. щорічно (без ПДВ). Вказана сума включена в щорічний платіж 260 585 грн. Якщо підприємство купує устаткування за рахунок кредиту, то експлуатаційні витрати в розмірі 10 тис. грн. на рік відносяться на собівартість продукції;

— підприємство для купівлі обладнання може скористатися кредитом на суму 1050 тис. грн. під 21% річних з терміном погашення 5 років.

У процесі аналізу не враховуємо ПДВ, адже він лише ускладнює розрахунки та робить їх громіздкими, але у відносному плані не впливає на аналіз ефективності кожного методу фінансування.

Спочатку розглянемо грошові потоки ПрАТ "Київ-Атлантик Україна", якщо вона набуває обладнання у власність на початку розглянутого періоду, тобто 1 січня 2015 року.

При розрахунках використовуємо ставки податку на прибуток на перехідний період зазначені в Законі України від 19.12.2013 № 317 "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставок окремих податків"; з 1 квітня 2015 року по 31 грудня 2015 року включно — 17%; з 1 січня 2015 року — 16%.

Витрати на експлуатацію та утримання машини в повному обсязі включена в собівартість, що складає 10 000 грн. за рік. Якщо б ці витрати несла третя сторона (наприклад, виробник) або їх взагалі не існувало, величина балансового прибутку у компанії збільшилась би на 10 000 грн., і, відповідно, компанія заплатила б податок на прибуток на 1700 грн. більше (10000\*0.17, де 17% — ставка податку на прибуток в 2015 році; 10000\*0.16, де 16% — ставка податку на прибуток з 2016 р.). З однієї сторони, ми маємо прямих відтік грошових коштів у вигляді затрат на обслуговування обладнання (щорічно в сумі 10 000 грн.); з іншої сторони, це дає нам економію на сплаті податку на прибуток в розмірі 1700 грн. в 2015 р. та 1600 грн. щорічно за 2016—2019 рр.

Аналогічно отримуємо податкову економію на амортизації, компанія використовує прямолінійний метод амортизації обладнання. Щорічно ПрАТ "Київ-Атлантик Україна" нараховує та відносить на витрати 210 000 грн. (1 050 000 грн. \*0,2, де 1 050 000 грн. — це первинна вартість обладнання, а 20% — річна норма амортизації). Тоді податкова економія для компанії в 2015 р. складе 35 700 грн. (210 000 \*0,17) та 33 600 грн. в 2016 —2019 рр.

Порівняння витрат при фінансовому лізингу та купівлі потрібно робити шляхом дисконтування. В якості критерію, на основі якого оцінюється доцільність того чи іншого варіанту фінансування (інвестування), використаємо критерій дисконтованих затрат (NPVC), який являє собою деяку модифікацію критерію приведеної чистої вартості NPV та використовується в аналізі лізингоотримувача.

У залежності від вибору ставки відсотка (ставки дисконтування) результати аналізу можуть бути різними, тому правильний вибір вказаного відсотку є досить важливим. Наприклад, в якості ставки дисконтування при порівнянні фінансового лізингу та купівлі можна обрати величину вартості позикового капіталу. При цьому доцільно використовувати не формально встановлену ставку по кредитам, а вартість капіталу за вирахуванням податків, оскільки відсот-

Таблиця 1. Грошові потоки при купівлі обладнання, грн.

Статті	01.01.2015	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Ціна купівлі	-1050000					
Витрати на обслуговування		-10000	-10000	-10000	-10000	-10000
Податкова економія на обслуговуванні		1700	1600	1600	1600	1600
Податкова економія на амортизації		35700	33600	33600	33600	33600
Чистий грошовий потік (NCF)	-1050000	27400	25200	25200	25200	25200
Дисконтовані затрати (NPVC)	-968634.1					

Джерело: розраховано автором згідно з зазначеними умовами.

ки кредитній установі, як правило, включаються в собівартість і зменшують податкову базу при обчисленні податку на прибуток. Згідно з вказаною умовою ставка по банківському кредиту складає 21%. Вартість капіталу з врахуванням ставки податку на прибуток, рівній 17% в 2015 році буде складати 17,43 (21%\*(1-0,17)), а в 2016—2019 рр. відповідно 17,64 (21%\*(1-0,16)). При цій ставці і потрібно дисконтувати щорічні грошові потоки, визначаючи приведені затрати на купівлю обладнання.

У таблиці 1 містяться дані про грошові потоки компанії "Київ-Атлантик Україна" в тому випадку, якщо вона використовує власні засоби для купівлі необхідного обладнання.

Чистий грошовий потік (Net Cash Flow, NCF) щорічно визначається як арифметична сума грошових потоків фірми за рік.

Розрахунок NPVC у випадку набуття майна у власність виглядає наступним чином (формула 1).

$$NPVC = -1050000 + \frac{27400}{1+0.1743} + \frac{25200}{(1+0.1764)^2} + \frac{25200}{(1+0.1764)^3} + \frac{25200}{(1+0.1764)^4} + \frac{25200}{(1+0.1764)^5} = -968634.1 \quad (1).$$

Оскільки законодавство дозволяє купувати обладнання тільки з прибутку, щоб виділити на оплату обладнання 1050 тис. грн. буде потрібно виплатити податок на прибуток у сумі, еквівалентній 178,5 тис. грн.. Але, якщо обладнання буде куплено на власні кошти, то сума в 1050 тис. грн. буде відвернута з обороту, що підприємства малого і середнього бізнесу не можуть собі дозволити. Крім того, станом на кінець 2014 року величина прибутку підприємства була недостатньо для придбання обладнання. Таким чином, купівля техніки за власні кошти є недоцільним джерелом фінансування.

Тепер проведемо розрахунок витрат з придбання обладнання для переробки сільськогосподарської продукції у фінансовий лізинг.

При розрахунках кожен лізинговий платіж розподіляється між сумою, яка спрямовується на погашення зобов'язань за лізингом, витратами у вигляді нарахованого відсотка (фінансовий лізинг — це один альтернативних ме-

тодів кредитування) і технічного обслуговування. Один із варіантів даного розподілу представлений в таблиці 2.

Так як компанія набуває обладнання на умовах лізингу, щорічно 31 січня вона здійснює платежі в розмірі 260 585 грн.

Майно, у відповідності з умовами договору фінансового лізингу, обліковується на балансі лізингоодержувача. Аналогічно отримуємо податкову економію на амортизації, яка входить в собівартість продукції. Щорічно ПрАТ "Київ-Атлантик Україна" нараховує та відносить на витрати 168 000 грн. (840 000 грн.\*0,2). Тоді податкова економія для компанії в 2015 році складе 28 560 грн. (168 000\*0,17) та 26 880 грн. у 2016—2019 рр.

Порядок розрахунку податкової економії від списання сум величини комісійної винагороди і плати за технічне обслуговування майна на собівартість наведений в таблиці 3 (PE= KB\*0,17 для 2015 року та PE=KB\*0,16 для 2016—2019 рр.).

Грошові потоки у компанії-лізингоодержувача "Київ-Атлантик Україна" представлені в таблиці 4 (слід звернути увагу на те, що у випадку лізингової угоди показник початкової інвестиції при розрахунку дисконтованих витрат дорівнює 210 000 грн., оскільки лізингоодержувач сплачує аванс у розмірі 20% від початкової вартості об'єкта).

Розрахунок NPVC в даному випадку виглядає наступним чином (формула 2).

$$NPVC = -210000 - \frac{208905}{1+0.1743} - \frac{214935}{(1+0.1764)^2} - \frac{218374}{(1+0.1764)^3} - \frac{222328}{(1+0.1764)^4} - \frac{226875}{(1+0.1764)^5} = -894126.56 \quad (2).$$

Таким чином, якщо компанія "Київ -Атлантик Україна" приймає рішення взяти в фінансовий лізинг обладнання на 5 років (з авансом 20%), це обійдеться їй дешевше, ніж купівля цього майна. Чистий ефект від застосування фінансового лізингу, тобто різниця дисконтованих витрат у випадку купівлі активу і його придбання шляхом лізингу, складає 74 507,54 грн. (968 634,1 грн. -894 126,56 грн.). Це не є абсолютною величиною, тобто акціонери компанії дійсно би втратили 74 507,54 грн. в разі купівлі обладнання, незважаючи на те, що протягом 5 років за до-

Таблиця 2. Розрахунок лізингових платежів, грн.

Дата платежу	Величина платежу за роками				Непогашена заборгованість
	Всього	Поточні витрати	Комісійна винагорода	Зменшення заборгованості	
Початок договору					1050 000
Внесення авансу	210 000			210 000	840 000
31.12.2015	260 585	10 000	126 000	124 585	715 415
31.12.2016	260 585	10 000	107 312	143 273	572 142
31.12.2017	260 585	10 000	85 821	164 764	407 379
31.12.2018	260 585	10 000	61 107	189 478	217 900
31.12.2019	260 585	10 000	32 685	217 900	0
Всього	1 512 925	50 000	412 925	1050000	-

Джерело: розраховано автором згідно із зазначеними умовами.

**Таблиця 3. Величина податкової економії лізингодержувача, грн.**

	2015	2016	2017	2018	2019
Комісійна винагорода (КВ)	136000	117312	95821	71107	42685
Податкова економія (ПЕ)	23120	18770	15331	11377	6830

Джерело: розраховано автором згідно із зазначеними умовами.

**Таблиця 4. Грошові потоки за договором фінансового лізингу, грн.**

Статті	01.01.2015	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Сплата авансу	-210 000					
Лізинговий платіж		-260 585	-260 585	-260 585	-260 585	-260 585
Податкова економія на комісії		23120	18770	15331	11377	6830
Податкова економія на амортизації		28560	26880	26880	26880	26880
Чистий грошовий потік (NCF)	-210 000	-208 905	-214 935	-218 374	-222 328	-226 875
Дисконтовані затрати (NPVC)	-894 126, 56					

Джерело: розраховано автором згідно із зазначеними умовами.

говором лізингу необхідно буде виплатити 1 512 925 грн., що майже в 1,5 рази перевищує вартість обладнання на момент його придбання.

Розрахунок витрат підприємства з придбання обладнання за рахунок банківського кредиту наведено в таблиці 5.

Купівля обладнання в кредит обумовлює наступні грошові витрати підприємства (табл. 5). Загальна сума виплат по кредиту складає 1 739 000 грн., що на 226 075 грн. (1 739 000 — 1 512 925 грн.) більше ніж за договором фінансового лізингу.

Виходячи з заданих умов та проведених розрахунків можемо зробити висновок, що фінансовий лізинг — найдешевший варіант для підприємства отримати нове обладнання. Слід зауважити, що фінансовий лізинг не завжди є більш вигідним для підприємства. Якщо б це було так, ніхто б не купував би обладнання для розширення виробничої діяльності. В даному випадку лізингова компанія запропонувала компанії "Київ-Атлантик Україна" досить вигідні умови договору.

Слід також зазначити, що незважаючи на очевидну перевагу фінансового лізингу в даному прикладі, для проведеного нами аналізу характерна деяка суб'єктивність. По-перше, ми умовно вважали в прикладі, що компанія "Київ-Атлантик Україна" і у випадку купівлі, і у випадку застосування фінансового лізингу обладнання буде застосовувати прямолінійний метод нарахування амортизації. Але компанія на умовах лізингу у відповідності до вітчизняного законодавства має можливість нараховувати інші методи нарахування амортизації: зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного. По-друге, якщо компанія набуває майно у власність, вона має можливість продати його або дати в оренду в будь-який момент часу, що призведе до зміни грошових потоків.

Даний підхід — порівняння дисконтованих затрат при аналізі ефективності купівлі-лізингу — не єдино можливий. Такий аналіз можна здійснити, розраховуючи вартість капіталу за договором фінансового лізингу і порівнюючи її з вартістю банківського капіталу (мається на увазі купівля обладнання за рахунок банківського кредиту). Якщо відсот-

кова ставка за договором фінансового лізингу менше ставки за кредитом, то лізингова угода виявляється більш доцільною для компанії "Київ-Атлантик Україна", тобто вона обійдеться для неї дешевше, ніж залучення кредиту для купівлі обладнання.

Широке розповсюдження в світовій практиці фінансовий лізинг отримав завдяки перевагам, які надаються суб'єктам угоди. Для лізингодержувача можна виокремити наступні [3]:

- можливе використання нової, дорогої техніки, високотехнологій без значних одноразових витрат, тобто є можливість налагодити виробництво при обмежених фінансових витратах;

- фінансовий лізинг припускає 100% кредитування і, не завжди, потребує негайного початку платежів;

- лізингові платежі в повному обсязі відносяться на собівартість продукції (робіт, послуг), виробленої лізингодержувачем, і, відповідно, знижують оподатковуваний прибуток;

- порядок здійснення лізингових платежів гнучкіший, ніж за кредитними угодами (лізингодержувач може розраховувати надходження своїх доходів і разом із лізингодавцем розробити зручну схему платежів; платежі можуть бути щомісячними, щоквартальними і т.п.; сума платежів може бути постійною або ковзкою; при її визначенні може бути врахована сезонність використання предмета лізингу; платежі можуть здійснюватися із виручки від реалізації продукції, що вироблена на отриманому в лізинг обладнанні); при використанні компенсаційного лізингу лізингодержувач здійснює платежі в товарній формі, використовуючи продукцію, що вироблена на лізингованому обладнанні;

- фінансовий лізинг доступний малим і середнім підприємствам, в той час як отримання банківських кредитів на сприятливих умовах для них проблематичне; деякі лізингові компанії не вимагають від лізингодержувача ніяких додаткових гарантій, оскільки забезпеченням угоди є саме устаткування (при невиконанні орендарем своїх зобов'язань лізингова компанія забирає своє майно);

- фінансовий лізинг на відміну від кредиту дає змогу створити надійніші умови господарювання;

- підвищується ліквідність підприємств-лізингодержувачів, тобто покращується такий важливий для ринкової економіки показник, як здатність своєчасно сплатити майбутні борги;

- перевагою фінансового лізингу є також можливість придбання лізингодержувачем устаткування за залишковою вартістю після завершення лізингової угоди;

- при укладанні угоди фінансового лізингу орендар може розраховувати на отримання від лізингодавця

**Таблиця 5. Розрахунок витрат з придбання обладнання за рахунок кредиту, грн.**

Дата платежу	Кредит			Непогашена заборгованість
	Всього виплат	%	Погашення тіла кредиту	
31.12.2015	441 000	231 000	210 000	840 000
31.12.2016	394 800	184 800	210 000	630 000
31.12.2017	348 600	138 600	210 000	420 000
31.12.2018	302 400	92 400	210 000	210 000
31.12.2019	252 000	42 000	210 000	0
Всього	1 739 000	688 800	1 050 000	-

Джерело: розраховано автором згідно із зазначеними умовами.

додаткових інформаційних, консультативних і юридичних послуг;

Як бачимо, операції фінансового лізингу мають значні переваги. Традиційне уявлення про фінансовий лізинг як примітивну довгострокову оренду майна безнадійно застаріло. В той же час слід відмітити недоліки, що притаманні фінансовому лізингу [3]:

- у фінансовий лізинг не може бути передано нематеріальні активи, корпоративні права, сировину, матеріали, цінні папери. Також на законодавчому рівні встановлено додатковий перелік об'єктів, що не можуть бути предметом договору фінансового лізингу. Це, зокрема, цілісні майнові комплекси підприємств та їх філії, природні об'єкти, земельні ділянки. Якщо, наприклад, підприємство власник з тих чи інших причин не повністю використовує свої земельні ділянки, передати їх у лізинг воно не може, оскільки у фінансовий лізинг може бути передано лише неспоживчу річ, якій характерні індивідуальні ознаки, до того ж вона віднесена до основних фондів;

- кількість учасників угоди фінансового лізингу більша, ніж при купівлі майна за рахунок позики, тому операції відрізняються досить складною організацією;

- на підготовку фінансової лізингової угоди може знадобитися більше часу, ніж на підготовку контракту на купівлю;

- вищі можуть бути і адміністративні витрати, тому вважається, що ціна фінансового лізингу може бути нижчою або дорівнювати ціні позики тільки за наявності певних податкових пільг.

Отже, розглянувши переваги і недоліки операцій фінансового лізингу дають можливість зробити висновки, що позитивних моментів, притаманних фінансовому лізингу, набагато більше, і при державній підтримці, хоча б на період становлення, лізинговий бізнес стане ще привабливішим. Так, за даними Grant & Thornton, в Італії, Ірландії, Великобританії і Данії більшість підприємств віддають перевагу фінансовому лізингу. А в Австрії, Бельгії, Фінляндії, Франції, Німеччині, Греції, Нідерландах, Люксембурзі і Іспанії, навпаки, частка кредитів на розвиток бізнесу перевищує частку лізингових договорів. Але якщо розглядати тільки статистику з фінансування автомобілів, то побачимо, що в Європі в середньому 35% зареєстрованих автомобілів узяті в лізинг. Показники вище за середній зафіксовані в Естонії (86%), Словаччині (60%), Данії (49%), Великобританії (44%), Нідерландах (42%), Чехії (41%), Франції (38%), Фінляндії (38%), Словенії (38%) і Австрії (37%), що говорить про особливу популярність лізингу транспорту в цих країнах [3].

На відміну від українських чиновників, їх європейські колеги добре розуміють, наскільки залежить зростання економіки від розвитку фінансового лізингу і ніяких секретів тут немає. Фінансовий лізинг забезпечує капітал, який потрібний підприємцям для розвитку бізнесу. Це допомагає їх бізнесу зростати і отримувати прибуток. Це призводить до оздоровлення економіки, створення робочих місць, сприяє інноваціям і сприяє завоюванню нових ринків, які вимагають значних капіталовкладень.

## ВИСНОВКИ

Здійснивши моделювання переваг угоди фінансового лізингу щодо позики на основі дисконтованих витрат та розглянувши переваги та недоліки лізингових послуг, можна стверджувати, що за державної підтримки, хоча б на період становлення, фінансовий лізинг в Україні може стати дієвим інноваційним інструментом модернізації економіки і стати альтернативою банківському кредиту.

Фінансовий лізинг є альтернативною формою фінансування, в якій поєдналися орендні відносини, елементи кредитування і фінансування. Активне впровадження лізингових операцій може дати поштовх розвитку малого та середнього бізнесу, оновленню основних фондів та матеріальної бази підприємств, індустріалізації підприємств. Українські підприємства повинні розглядати фінансовий лізинг як спосіб залучення капіталу, який дає змогу модернізувати виробництво й адаптувати його до вимог ринку. Під час застосування фінансового лізингу для оновлення основних засобів відбудеться збільшення виробничих потужностей суб'єктів господарювання і виникає змога виготовлення якісної конкурентоспроможної продукції, збільшення прибутку та податкових надходжень до бюджетів різних рівнів.

Оскільки операції фінансового лізингу є дієвим і реальним способом фінансування виробництва, тому на сьогоднішній день фінансовий лізинг — найперспективніший фінансовий інструмент, здатний ефективно розвивати виробництво, активізувати інвестиційний процес в країні.

## Література:

1. Закон України "Про фінансовий лізинг" // Відомості Верховної Ради (ВВР), від 11 грудня 2003 р. № 1381-IV [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>
2. Купалова Г.І. Лізинг в Україні: статистико-економічний аналіз, прогноз, шляхи подальшого розвитку: монографія / Г.І. Купалова, Ю.С. Гринчук. — К.: Знання, 2007. — 237 с.
3. Наконечний В.Б. Переваги та недоліки лізингу порівняно з іншими видами інвестиційної діяльності? [Електронний ресурс] // Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки Національного університету "Львівська політехніка" [сайт]. — Режим доступу: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13916/1/39\\_262\\_70\\_Vis\\_727\\_Menegment.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13916/1/39_262_70_Vis_727_Menegment.pdf)
4. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг [Текст] / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. — К.: Знання, 2010. — Книга. — 532 с.
5. Оцінка ефективності лізингу як форми фінансування діяльності підприємства [Електронний ресурс] // Finalearn Фінансова аналітика: [сайт]. — Режим доступу: <http://www.finalearn.com/lifer-206.html>
6. Підсумки діяльності лізингодавців за 2 квартал 2014 року [Електронний ресурс] // Асоціація "Українське об'єднання лізингодавців": [сайт]. — Режим доступу: [http://www.uul.com.ua/files/Q2\\_2014\\_ukr.pdf](http://www.uul.com.ua/files/Q2_2014_ukr.pdf)
7. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 9 місяців 2014 року [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: [сайт]. — Режим доступу: [http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK\\_III%D0%BA%D0%B2\\_2014.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_III%D0%BA%D0%B2_2014.pdf)
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
9. Шелудько В.М. Фінансовий ринок [Текст]: навч. посіб. / В.М. Шелудько. — К.: Знання, 2008. — 535 с.

## References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "Financial Leasing", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80> (Accessed 10 January 2015)
2. Kupalova, H.I. and Hrynychuk, Yu.S. (2007), Lizynh v Ukraini: statystyko-ekonomichnyj analiz, prohnoz, shliakhy podal'shojo rozvytku [Leasing in Ukraine: statistical and economic analysis, forecasting, ways of further development], Znannia, Kyiv, Ukraine.
3. Nakonechnyj, V.B. (2012), "Advantages and disadvantages of leasing compared to other forms of investment", Drohobych Ivan Franko State pedagogical University [Online], vol. 12, available at: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13916/1/39\\_262-70\\_Vis\\_727\\_Menegment.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13916/1/39_262-70_Vis_727_Menegment.pdf) (Accessed 10 Jan 2015).
4. Naumenkova, S.V. and Mischenko, S.V. (2010), Rynok finansovykh posluh [Financial Markets], Znannia, Kyiv, Ukraine.
5. Finalearn Finansova analytika (2015), "Evaluation of leasing as a form of financing of the company", available at: <http://www.finalearn.com/lifer-206.html> (Accessed 25 Jan 2015).
6. Ukrainian Union of Lessors (2015), "Ukrainian leasing market survey Q2 2014", available at: [http://www.uul.com.ua/files/Q2\\_2014\\_ukr.pdf](http://www.uul.com.ua/files/Q2_2014_ukr.pdf) (Accessed 25 Jan 2015).
7. The National Commission for State Regulation of Financial Services Markets (2015), "Results of the financial companies, pawnshops and entities (lessors) for 9 months 2014 activity", available at: [http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK\\_III%D0%BA%D0%B2\\_2014.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_III%D0%BA%D0%B2_2014.pdf) (Accessed 12 Jan 2015).
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), "Tax Code of Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (Accessed 05 January 2015).
9. Shelud'ko, V. M. (2008), Finansovyj rynok [Financial Markets], Znannia, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 08.02.2015 р.

## РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ "ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ТУРИЗМІ" (АВТОР — БОСОВСЬКА М. В.)

Теоретичним, методичним та практичним проблемам управління інтеграційними процесами присвячено монографію Босовської М.В. "Інтеграційні процеси в туризмі".

Потреба у розробленні концептуальних положень формування та реалізації інтеграційних процесів у туризмі обумовлена соціально-економічними процесами в економіці та практичними потребами суб'єктів туристичної діяльності. Суспільні перетворення в Україні та трансформаційні економічні процеси зумовлюють істотні секторальні зміни, актуалізуючи проблему розвитку такої важливої галузі економіки, як туризм. Адже саме туристична галузь тісно взаємопов'язана з іншими соціально-економічними системами, займає вагоме місце у формуванні валового внутрішнього продукту, здійснює мультиплікативний вплив на процеси розвитку економіки, екології та соціальної сфери як у цілому країні, так і регіонів. Враховуючи ці аспекти, успішний розвиток туристичної сфери залежить не тільки від оптимізації внутрішніх параметрів розвитку суб'єктів туристичної діяльності, але і від обґрунтованого формування та розвитку інтеграційних відносин підприємств у підприємницькому середовищі. В цьому сенсі, формування та розвиток інтеграційних процесів у туризмі створює додаткові можливості для розвитку діяльності суб'єктів туристичної діяльності на ринку з погляду динамічного функціонування та потенційної прибутковості.

Цілоком очевидно, що сучасні теорії управління у їх традиційних парадигмах неспроможні належним чином інтерпретувати сьогоденну дійсність та у повній мірі задовольнити потреби практики. Це обумовлює розширення діапазону наукових проблем, що вивчаються теоріями управління для вирішення покладених на них прикладних завдань. З цих позицій монографія "Інтеграційні процеси в туризмі" є актуальною працею, оскільки досліджувана проблема спрямована на вирішення стратегічного завдання — максимізації соціально-економічної ефективності діяльності підприємств на основі їх інтеграційної взаємодії.

Політична, економічна та фінансова криза, яка супроводжується неадекватним станом економіки, відсутністю ефективних систем управління підприємствами, все більше актуалізує проблему формування та розвитку інтеграційних процесів з метою консолідованого пошуку ефективних механізмів управління діяльністю економічних структур. У комплексі заходів протидії кризовим явищам постає актуальне завдання забезпечення стійкості функціонування суб'єктів господарювання через розширення меж інтеграційної взаємодії, забезпечення комплементарності бізнес-процесів, формування синергії ключових компетенцій підприємств на основі реалізації інтеграційних стратегій, формування програм публічно-приватного партнерства.

Відповідно актуалізується потреба теоретичного, методологічного та концептуального обґрунтування механізмів формування та розвитку інтеграційних процесів у туризмі, що створює принципово нову наукову парадигму та предметну область економічних досліджень в туризмі.

Монографію М.В. Босовської присвячено актуальній теоретичній та прикладній проблемі — дослідженню теоретичних, методологічних та концептуальних засад формування та розвитку інтеграційних процесів, управління інтегрованими структурами у різноманітті їх організаційних типів та форм; розробленню практичних рекомендацій щодо впровадження стратегій інтеграційного розвитку в туристичній галузі.

За структурою монографія складається з чотирьох розділів, які у своїй сукупності, являють цілісне, логічно пов'язане наукове дослідження.

У першому розділі за результатами критичного аналізу теоретичних надбань вітчизняних та зарубіжних науковців визначено теоретичні засади дослідження інтеграційних процесів, розглянуто генезу економічної інтеграції та інтеграційних концепцій в конкурентному середовищі, запропоновано типологію та функціональну структуру інтеграційних процесів, сформовано термінологічну конструкцію системи управління інтеграційною взаємодією суб'єктів туристичної діяльності, зосереджено увагу на розвитку інтеграційних процесів суб'єктів туристичної діяльності у розрізі різноманіття їх організаційних форм.

Другий розділ монографії розкриває прикладні аспекти розвитку туристичних підприємств, його присвячено дослідженню імперативів інтеграційних трансформацій в туризмі, розглянуто структурно-динамічні аспекти розвитку інтеграційних процесів у туризмі; здійснено аналіз структурних зрушень на ринку туристичних послуг на користь розвитку інтеграційних процесів, визначено передумови та особливості інтеграційної взаємодії туристичних підприємств.

У третьому розділі на основі наукового синтезу ключових положень економічних концепцій аналітично осмислено концептуальні та методологічні аспекти розвитку інтеграційної взаємодії суб'єктів туристичної діяльності. Автором розглянуто методологію розвитку інтеграційних процесів на основі комплементарності у межах стратегічного партнерства, мережових форм взаємодії, франчайзингових відносин, віртуальних систем. Поглиблено методологічний базис формування та розвитку публічно-приватного партнерства та кластерних систем в туризмі.

У четвертому розділі монографії обґрунтовано концептуальні положення концепції інтеграційного розвитку суб'єктів туристичної діяльності, запропоновано інструментарій формування інтеграційної стратегії, сформовано стратегічні напрями реалізації програм інтеграційного розвитку суб'єктів туристичної діяльності.

Результати дослідження теоретичних та методологічних питань розвитку інтеграційних процесів, які висвітлено у монографії характеризуються не тільки науковою цінністю, а й дають змогу успішно розв'язувати проблеми, пов'язані із застосуванням положень концепції інтеграційного розвитку в туристичній галузі.

Монографія містить положення, що мають наукову новизну та практичну значимість. До найвагоміших здобутків автора належить: розробка положень концепції інтеграційного розвитку, сутнісно-змістовне обґрунтування інтеграції як міждисциплінарної категорії, класифікація та типізація інтегрованих суб'єктів господарювання, визначення параметрів розвитку інтеграційних процесів у туризмі; формування механізмів реалізації стратегій та програм розвитку туристичних підприємств на інтеграційних засадах, поглиблення концептуальних засад формування основних типів інтеграційних процесів; обґрунтування методологічних основ розвитку інтеграційних процесів, пропозиції щодо побудови мультикритеріальної оцінки ефективності реалізації інтеграційних процесів та ін.

Монографію підготовлено за результатами опрацювання та критичного аналізу наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників, в яких визначено різноаспектні передумови формування інтеграційних процесів. Автором ґрунтовно проаналізовано наукові праці, які розкривають конкретні напрями теоретичних, методологічних та прикладних досліджень параметрів інтегрованого розвитку туристичних підприємств, використано статистичні джерела за значний період часу.

Разом із тим у монографії є окремі положення, які мають дискусійний характер. Доречно було б приділити більш уваги вирішенню наукової проблеми управління віртуальною інтеграційною взаємодією туристичних підприємств.

Резюмуючи наведене, варто зазначити, що монографія М.В. Босовської є актуальним і комплексним науковим дослідженням, відрізняється глибиною висунутих теоретичних положень та конструктивними прикладними рекомендаціями. Враховуючи спектр розглянутих у монографії соціально-економічних проблем розвитку туристичних підприємств та особливостей застосування розроблених положень в їх практичній діяльності, рецензована монографія є актуальною науковою працею і розрахована на науковців, викладачів, професіоналів туристичної галузі та дослідників, які вивчають науковий потенціал розвитку інтеграційних процесів.

У цілому монографія М.В. Босовської "Інтеграційні процеси в туризмі" за змістом, структурою, глибиною наукового викладення матеріалів, практичній значущості заслуговує високої оцінки як новаторський внесок у теорію і методологію розвитку інтеграційних процесів у туризмі.

*Рецензент: М.В. Гудзь, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Бердянський державний педагогічний університет*

<sup>1</sup> Босовська М.В. Інтеграційні процеси в туризмі: монографія / М.В. Босовська. — К.: Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2015. — 832 с.