

# НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 1 (69), ч.1  
січень  
2015

Серія  
«Економічні  
науки»

ПОЛТАВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ  
ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

ЗБІРНИК \* ВИХОДИТЬ 6 РАЗІВ НА РІК \* ЗАСНОВАНИЙ У БЕРЕЗНІ 2000 р.

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЗБІРНИКА

Головний редактор **О. О. Нестуля**, доктор історичних наук, професор, ректор Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (ПУЕТ).

Заступники головного редактора **М. Є. Рогоза**, доктор економічних наук, професор, перший проректор ПУЕТ; **О. В. Карпенко**, кандидат економічних наук, професор, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків ПУЕТ.

Відповідальний секретар **Л. М. Шимановська-Діаніч**, доктор економічних наук, доцент ПУЕТ.

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ СЕРІЇ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

**С. С. Ніколенко**, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

**О. В. Березін**, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

**П. Ю. Балабан**, кандидат економічних наук, професор ПУЕТ;

**В. В. Гончаренко**, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

**В. П. Дубішев**, доктор економічних наук, професор Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;

**О. О. Ємець**, доктор фізико-математичних наук, професор ПУЕТ;

**Б. Я. Кузник**, доктор економічних наук, професор Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка;

**С. М. Лебедєва**, доктор економічних наук, професор ЗО «БТЕУСК», Республіка Білорусь;

**М. В. Макарова**, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

**І. П. Отенко**, доктор економічних наук, професор Харківського національного економічного університету;

**А. О. Пантелеймоненко**, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

**В. І. Перебийніс**, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

**М. Є. Рогоза**, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

**О. В. Чернявська**, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

**О. В. Шкурупій**, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

**Н. В. Карпенко**, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

**С. Б. Єгоричева**, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

**Н. С. Педченко**, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

**А. А. Роскладка**, доктор економічних наук, професор КНТЕУ;

**Л. О. Шавга**, доктор економічних наук Кооперативно-торгового університету, Молдова;

**М. М. Шаріпов**, доктор економічних наук Таджицького державного університету комерції.

## Номер затверджено на засіданні вченої ради

Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,  
протокол № 1 від 29 січня 2014 р.

Відповідальна за випуск видання **Л. М. Шимановська-Діаніч**.

Випусковий редактор **М. П. Гречук**.

Літературний редактор **Л. Г. Карасевич**.

Верстка **В. С. Павліна**.

Дизайн обкладинки **Є. А. Деркач**.

За точність цифр, географічних назв, власних імен, бібліографії, цитат та іншої інформації відповідає автор.  
Редакція не завжди поділяє погляди авторів.  
Матеріали друкуються мовою оригіналу.  
У разі передрукування посилання на «Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі» обов'язкове.

Адреса редакції,  
видавця та виготовлювача:  
36014, м. Полтава, вул. Коваля, 3,  
каб. 115. Тел. (0532) 563703, 502481  
факс: (0532) 500222

© Вищий навчальний заклад  
Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки  
і торгівлі», 2015

## ЗМІСТ

Вимоги до авторських рукописів .....8

### I. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

**Краус Н. М.**

Інституціоналізація інноваційної економіки ..... 9

**Підлипна Р. П.**

Система соціального захисту населення в Україні в сучасних умовах: сутність і основні складові ..... 16

**Шабельник Т. В.**

Класифікація основних суб'єктів та об'єктів сучасного фармацевтичного ринку України ..... 23

**Луцків О. М.**

Сучасні організаційні форми інноваційної діяльності: регіональний аспект ..... 29

**Сергієнко С. А.**

Сучасне сегментування вітчизняного ринку авіаперевезень ..... 35

**Єгорова-Гудкова Т. І., Бойко М. В.,  
Звірков О. Е.**

Управління складними системами за допомогою ценологічного підходу (на прикладі системи економічної безпеки держави) ..... 41

**Маслик Р. О.**

Оцінка якості життя населення як результат ефективної бюджетної політики соціального захисту в Україні ..... 49

### II. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

**Лисак Г. Г.**

Обґрунтування управлінських рішень у сфері комерційної діяльності на підприємстві оптової торгівлі ..... 55

**Балабан П. Ю., Балабан М. П.,  
Іванов Ю. В.**

Структурні зміни в матеріально-технічній базі роздрібною торгівлі як чинник впливу на комерційну діяльність підприємств ..... 61

**Козаченко Г. В., Адаменко Т. М.**

Економічна безпека підприємства: аналіз наявних визначень ..... 69

**Шимановська-Діанич Л. М.**

Мета та суб'єктивні цільові орієнтири у стратегічному управлінні підприємством ..... 80

**Глущенко О. І.**

Прогнозна модель ефективної діяльності торговельних підприємств на основі методу вагових коефіцієнтів ..... 87

**Бондаренко В. М., Тягунова З. О.**

Основні принципи стратегічного маркетингового планування на підприємстві ..... 92

**Ямненко Г. Є.**

Інноваційні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємств ..... 100

**Білявський В. М.**

Імплементация процесу диспетчеризації як основа ефективної операційної діяльності підприємств ..... 107

**Фандєєва А. Є.**

Мотиваційні механізми в системі стратегічного управління людськими ресурсами на підприємстві ..... 117

**Новикова К. К.**

Методичний підхід до внутрішнього контролю «Дотримання платіжної дисципліни підприємства» ..... 123

**Сейсебаєва Н. Г.**

Визначення рівня готовності підприємств до інноваційного розвитку ..... 132

<b>Кравцова А. В.</b> Теоретико-методичне обґрунтування антикризового пакета реформ для розвитку туризму в Україні..... 138	<b>Квач Я. П.</b> Проблеми та перспективи реформування державних фінансів в Україні..... 188
<b>Лугівська О. П., Лугівська Л. А.</b> Методичні аспекти обліку та контролю витрат на підприємстві ..... 146	<b>ІV. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ</b>
<b>Сабірова І. М.</b> Теоретико-методичний підхід до оцінювання здатності авіапідприємств надавати послуги..... 153	<b>Євдокимов В. В., Нестеренко О. О.</b> Особливості відображення розрахунків електронними грошима в обліку емітента..... 196
<b>Якубенко Ю. Л.</b> Спеціальний режим оподаткування сільськогосподарських підприємств ..... 162	<b>Шульга Н. В.</b> Стандартизація внутрішнього аудиту в державному секторі України ..... 203
<b>Шталь Т. В., Доброскок Ю. Б., Тищенко О. О.</b> Аналіз особливостей функціонування та перспектив розвитку ТНК в Україні ..... 167	<b>V. ОСВІТНЯ ДІЯЛЬНІСТЬ</b>
<b>Батракова Т. І.</b> Сутність поняття «економічна ефективність» діяльності підприємства в ринкових умовах..... 172	<b>Гафіяк А. М., Кропивницький С. В.</b> Розробка інформаційної системи науково-дослідницької частини вищого навчального закладу..... 212
<b>ІІІ. ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ</b>	<b>VI. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ</b>
<b>Педченко Н. С., Стрілець В. Ю.</b> Імплементация зарубіжного досвіду реалізації податкової політики в Україні ..... 179	<b>Трегубова О. О.</b> Розвиток наукової думки щодо питань економіки землекористування та землегосподарювання..... 219

## СОДЕРЖАНИЕ

Требования к авторским рукописям .....8

### I. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

**Краус Н. Н.**

Институционализация инновационной экономики ..... 9

**Пидлыпная Р. П.**

Система социальной защиты населения Украины в современных условиях: сущность и основные составляющие..... 16

**Шабельник Т. В.**

Классификация основных субъектов и объектов современного фармацевтического рынка Украины..... 23

**Луцкив Е. Н.**

Современные организационные формы инновационной деятельности: региональный аспект ..... 29

**Сергиенко С. А.**

Современное сегментирование отечественного рынка авиаперевозок ..... 35

**Егорова-Гудкова Т. И., Бойко М. В., Звирков О. Е.**

Управление сложными системами на основе ценологического подхода (на примере системы экономической безопасности государства) ..... 41

**Маслик Р. О.**

Оценка качества жизни населения как результат эффективной бюджетной политики социальной защиты в Украине ..... 49

### II. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

**Лысак Г. Г.**

Обоснование управленческих решений в сфере коммерческой деятельности на предприятии оптовой торговли ..... 55

**Балабан П. Ю., Балабан Н. П., Иванов Ю. В.**

Структурные изменения в материально-технической базе розничной торговли как фактор влияния на коммерческую деятельность предприятий ..... 61

**Козаченко Г. В., Адаменко Т. М.**

Экономическая безопасность предприятия: анализ существующих определений ..... 69

**Шимановская-Дианич Л. М.**

Цель и субъективные целевые ориентиры в стратегическом управлении предприятием ..... 80

**Глущенко О. И.**

Прогнозная модель эффективной деятельности торговых предприятий на основе метода весовых коэффициентов ..... 87

**Бондаренко В. М., Тягунова З. А.**

Основные принципы стратегического маркетингового планирования на предприятии ..... 92

**Ямненко Г. Е.**

Инновационные аспекты обеспечения конкурентоспособности предприятий ..... 100

**Белявский В. М.**

Имплементация процесса диспетчеризации как основа эффективной операционной деятельности предприятия ..... 107

**Фандеева А. Е.**

Мотивационные механизмы в системе стратегического управления человеческими ресурсами на предприятии ..... 117

**Новикова К. К.**

Методический подход к внутреннему контролю «Соблюдение платежной дисциплины предприятия» ..... 123

**Сейсебаева Н. Г.**

Определение уровня готовности предприятия к инновационному развитию ..... 132

<b>Кравцова А. В.</b> Теоретико-методическое обоснование антикризисного пакета реформ для развития туризма в Украине..... 138	<b>Квач Я. П.</b> Проблемы и перспективы реформирования государственных финансов в Украине ..... 188
<b>Луговская О. П., Луговская Л. А.</b> Методические аспекты учета и контроля затрат на предприятии..... 146	
<b>Сабирова И. М.</b> Теоретико-методический подход к оценке способности авиапредприятий предоставлять услуги ..... 153	
<b>Якубенко Ю. Л.</b> Специальный режим налогообложения сельскохозяйственных предприятий ..... 162	
<b>Шталь Т. В., Доброскок Ю. Б., Тищенко О. О.</b> Анализ особенностей функционирования и перспектив развития ТНК в Украине ..... 167	
<b>Батракова Т. И.</b> Сущность понятия «экономическая эффективность» деятельности предприятия в рыночных условиях..... 172	
<b>III. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ</b>	
<b>Педченко Н. С., Стрилец В. Ю.</b> Имплементация зарубежного опыта реализации налоговой политики в Украине ..... 179	
	<b>IV. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ</b>
	<b>Евдокимов В. В., Нестеренко О. А.</b> Особенности отображения расчетов электронными деньгами в учете эмитента..... 196
	<b>Шульга Н. В.</b> Стандартизация внутреннего аудита в государственном секторе Украины ..... 203
	<b>V. ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>
	<b>Гафияк А. М., Кропивницкий С. В.</b> Разработка информационной системы научно-исследовательской части высшего учебного заведения ..... 212
	<b>VI. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ</b>
	<b>Трегубова О. А.</b> Развитие научной мысли по вопросам экономики землепользования и земледелия ..... 219

## CONTENTS

<b>Author's texts requirements</b> .....	8	<b>Balaban P., Balaban M., Ivanov Yu.</b> Domestic trade of Ukraine in a competitive environment: structural changes and trends of development .....	61
<b>I. PERFORMANCE OF ECONOMIC SYSTEM</b>			
<b>Kraus N.</b> Institutionalization of innovative economy .....	9	<b>Kozachenko A., Adamenko T.</b> Enterprise economic security: analysis of existing definitions.....	69
<b>Pidlypna R.</b> System of social protection of population Ukraine in modern conditions of: the essence and main components .....	16	<b>Shymanovska-Dianych L.</b> The purpose and subjective target reference points in strategic management of the enterprise .....	80
<b>Shabelnik T.</b> Classification of basic subjects and objects of modern Ukraine pharmaceutical market .....	23	<b>Глуценко О. И.</b> Forecast model of effective activity of traders on the basis of weighting factors .....	87
<b>Lutskiv O.</b> Modern organizational forms of innovative activity: regional aspect .....	29	<b>Bondarenko V., Tiagunova Z.</b> Main principles of strategic marketing planning in an enterprise.....	92
<b>Sergiienko S.</b> Segmentation of inner airline industry .....	35	<b>Yamnenko H.</b> Innovative aspects of the providing competitiveness of enterprises .....	100
<b>Yegorova-Hudkova T., Boyko M., Zvirkov O.</b> Managing complicated systems using cenological approach (on an example of state economic security system).....	41	<b>Biliavskiy V.</b> Implementation of dispatching as the basis for effective operating activities enterprises.....	107
<b>Maslyk R.</b> Evaluation of quality of life as a result of an effective fiscal policy in the social protection of Ukraine.....	49	<b>Fandeyeva A.</b> Motivation mechanisms in the system of strategic human resources management on the enterprise .....	117
<b>II. ECONOMY, THE ORGANISATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISE</b>			
<b>Lysak G.</b> Substantiation of the management decisions in commercial activity in the wholesale trade enterprise.....	55	<b>Novikova K.</b> Systematic approach to internal control «Observe payment discipline of the enterprise».....	123
		<b>Seysebaeva N.</b> Determining the level of readiness of the enterprise to innovative development .....	132
		<b>Kravchova A.</b> Theoretical and methodological rationale for the anti-crisis package of reforms for the development of tourism in Ukraine .....	138

**Lugivska O., Lugivska L.**

Methodical aspects of accounting  
and cost control on the enterprise ..... 146

**Sabirova I.**

Theoretical and methodological  
approach to the evaluation of ability  
of airlines to provide services ..... 153

**Yakubenko Yu.**

Special regime of taxation of  
agricultural enterprises ..... 162

**Shtal T., Dobroskok Y., Tyschenko O.**

Analisis of the functioning and development  
prospects of TNCS in Ukraine ..... 167

**Batrakova T.**

Concept of nature «economic efficiency»  
of the enterprise in market environment ..... 172

**III. FINANS AND CREDIT****Pedchenko N., Strilets V.**

Implementation of foreign experience  
of tax policy in Ukraine ..... 179

**Kvach Ya.**

Problems and prospects of reforming  
of state in Ukraine ..... 188

**IV. ACCOUNTING AND AUDIT****Evdokimov V., Nesterenko O.**

Features of reflecting of  
electronic money in the  
issuer accounting ..... 196

**Shulga N.**

The standardization of  
internal audit in the public  
sector of Ukraine ..... 203

**V. EDUCATIONAL ACTIVITY****Gafiyak A., Kropyvnytskyi S.**

The development of the  
information system scientific  
research part of the higher  
education institutions ..... 212

**VI. HISTORY OF  
ECONOMIC THOUGHT****Tregubova O.**

Development scientific  
understanding of land use  
economics and land activities ..... 219

## ДО УВАГИ АВТОРІВ!

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» продовжує видання збірника «Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі». Серія «Економічні науки». Запрошуємо науковців і спеціалістів-практиків до участі в ньому.

Робочі мови: українська, російська, англійська, німецька.

**Тематичні розділи збірника:** 1) Функціонування економічної системи. 2) Економіка, організація і управління підприємством. 3) Фінанси і кредит. 4) Бухгалтерський облік і аудит. 5) Історія економічної думки. 6) Освітня діяльність.

## ВИМОГИ ДО АВТОРСЬКИХ РУКОПИСІВ

До друку приймаються наукові статті, які відповідають профілю збірника, є оригінальними та правильно оформленими. Структура статті (відповідно до вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003 р. № 7-05/1) повинна містити постановку проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями; аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання зазначеної проблеми, яким присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.

Крім того, обов'язковими елементами статті мають бути:

1. **Індекс УДК** (універсальний десятковий класифікатор) слід розмішувати перед заголовком статті, окремим рядком, у лівому верхньому куті. Індекс УДК визначає автор.

2. **Заголовок статті** має бути лаконічним. У назві бажано не використовувати ускладнену термінологію псевдонаукового характеру. Не приймаються заголовки, що починаються зі слів «До питання...», «Деякі питання...», «Дослідження питання...», «Матеріали до вивчення...» тощо. Заголовок подавати українською, російською, англійською мовами.

3. **Відомості про автора (авторів)** подавати англійською, українською, російською мовами, вміщувати після назви статті прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь.

4. **Анотацію** подавати українською, російською, англійською мовами, незалежно від того, якою мовою написаний матеріал. Оформлювати анотацію згідно з Міждержавним стандартом ГОСТ 7.9-95 (ИСО 0214-76) «Реферат і анотація». Загальні вимоги: рекомендований середній обсяг – 500 друкованих знаків. Структура: характеристика основної теми, проблеми, мети, узагальнених результатів. Статті англійською та російською мовами мають супроводжуватися розширеними анотаціями українською мовою.

5. **Ключові слова** (6–7) подаються українською, російською, англійською мовами.

6. **Літературу** слід оформлювати строго відповідно до вимог оформлення списку використаної літератури, зазначених у Бюлетені ВАК України № 3 за 2008 р. На всі літературні джерела у статті слід робити посилання.

Обсяг статті – від 6 до 12 сторінок. Статті ж більшого обсягу публікуються з продовженням. **Текст** (кегль 14, Times New Roman, інтервал – 1,5) друкувати з одного боку аркуша. Верхнє, нижнє та лівє поле – 20 мм, правє – 10 мм. Один надрукований рядок ориґіналу повинен містити 60±2 знаки, враховуючи пробіл між словами (один пробіл – один знак). **Таблиці** в тексті мають бути зроблені в Excel або Word без заливання. Формули необхідно набирати в редакторі формул MS Equation. **Рисунки** необхідно виконувати у Word, використовуючи лише графічні об'єкти у вигляді прямокутника та кола, які мають бути згруповані та являти собою один графічний об'єкт. Ширина рисунка має становити 8 або 16 см. Усі ілюстрації треба подавати (кегль 10, Times New Roman) в чорно-білому кольорі, можна використовувати сіру гаму кольорів, також інші способи заливки – узор.

Скановані ілюстрації та таблиці редакція не приймає, інакше стаття буде повернута авторові на доопрацювання. **Растрові ілюстрації** подавати в ориґіналі (фотознімок, малюнок, негатив або слайд) в окремому файлі, роздільна здатність – 300 пікс/дюйм, тип файлу – JPEG. Таблиці та рисунки необхідно нумерувати і робити на них посилання в тексті.

Приклад оформлення статті та вимоги подано на сайті університету: [www.puet.edu.ua](http://www.puet.edu.ua) (вкладка «Наукова діяльність»).

До статті необхідно додавати авторську довідку та рецензію доктора наук (для аспірантів і здобувачів).

### Контактна інформація



Україна, 36000, Полтава, вул. Ковалю, 3, кафедра менеджменту (к. 406)  
Шимановській-Діанич Людмилі Михайлівні, відповідальному секретарю.



ludad5846@mail.ru (для подачі матеріалів в електронному вигляді).



---

# I. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

---

УДК 330.837:330.341.1

## ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Н. М. КРАУС**, кандидат економічних наук  
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

**Анотація.** У статті доведена необхідність інституціоналізації інноваційного середовища як об'єктивної потреби на етапі системної модернізації економіки України. Визначено причини, що викликають потребу в створенні такого середовища. Обґрунтована потреба інституціоналізації у формуванні високого інноваційно-інвестиційного рівня України в парадигмі глобального розвитку. Вказано основні сегменти інфраструктури інноваційної економіки.

**Ключові слова:** інноваційна економіка, інституціоналізація, інфраструктура, інститут.

Динамічні зміни сучасного суспільства істотно активізують проблему наступності та мінливості в соціально-економічному розвитку. У здійсненні наступності головну роль відіграють інститути. Але сучасний світ надає динаміку інституціональним формам, що значно підвищує ризики криз, тому необхідно забезпечити стійкість і глобальну збалансованість суспільного розвитку. Наразі загально-визнаним є той факт, що в початковий період реформування соціалістичних економік роль інституційних факторів була суттєво недооцінена.

Перехід до інноваційної моделі розвитку є сучасним свідомим вибором України. Крім того, цього вимагає і глобалізаційний процес, у якому задіяні всі країн світу, зокрема, він не оминув і Україну. Останнім часом було опубліковано цілий ряд наукових праць і досліджень, у тому числі й вищим керівництвом краї-

ни, в яких порушувалося питання про перехід на шлях структурних інноваційних змін.

Комплексне дослідження інституціонального забезпечення інноваційної економіки частково представлено в працях Д. Белла, Й. Шумпетера, Дж. Гелбрейта, У. Росту. Із дослідженням загальних аспектів структурної перебудови в перехідних економіках і питаннями реформування інституційної структури економіки пов'язані імена В. Гейця, Ю. Козака, І. Лукінова, Ю. Макагона, Є. Панченка, С. Пахомова, Ю. Пахомова, А. Поручника, А. Румянцева, А. Філіпенка, А. Чухно.

У сфері інституціональної теорії досить плідно працюють українські та російські науковці, які створюють інституціональні моделі з урахуванням економічних умов і особливостей, що характерні для пострадянських країн. У працях Р. Нуреева, В. Дементьєва, С. Бар-

сукової, М. Зверякова, В. Якубенка, А. Ткача, В. Тарасевича, А. Олейніка та інших на основі застосування міждисциплінарного підходу здійснюється науковий пошук геополітичних, історичних, етнічних, морально-психологічних і культурних чинників інституціональних перетворень вітчизняної економіки. Але, разом з тим, значна кількість проблем інституціонального забезпечення саме інноваційної економіки як об'єктивної потреби та ефективною форми системної модернізації економіки нашої країни залишаються недостатньо розкритими й обгрунтованими.

Метою статті є доведення необхідності інституціоналізації інноваційного середовища як об'єктивної потреби на етапі системної модернізації економіки України, дослідження інноваційної інфраструктури економіки та обгрунтування доцільності інституціоналізації у формуванні високого інноваційно-інвестиційного рівня України в парадигмі глобального розвитку.

Поняття інституту є атрибутом історичної реальності та її імперативного змісту. Інститути – це різновид структур, які належать соціальному простору: вони становлять зміст суспільного життя, значна частка взаємодії і діяльності людей структурована в термінах явних або неявних правил. Не порушуючи загальноприйнятих у науковій літературі традицій, ми можемо визначити інститути як системи усталених і загальноприйнятих соціальних правил, які структурують соціальні взаємодії. Мова, гроші, закони, системи мір і ваги, правила поведінки за столом, фірми (та інші організації) і т. ін. – все це інститути [9, с. 28–29].

Інститути можуть бути класифіковані за різними критеріями, наприклад за сферою діяльності (інститути соціальні, економічні, культурні, політичні), за способом формування (випадково створенні та свідомо створенні), за характером обмежень поведінки («правила гри» і «правила контролю»), за суб'єктом, який безпосередньо бере участь у їх створенні (формальні, неформальні й організаційно оформленні), за характером санкцій («м'які», «жорсткі»).

Інституціональна система України нині виглядає так:

- загальнодержавні інституції (Президент та його адміністрація, Верховна Рада, Кабінет Міністрів, конституційний суд);

- правові інституції;

- економічні інституції (Національний банк, грошово-кредитна система, Фонд державного майна, Антимонопольний комітет, Комісія з цінних паперів і фондового ринку, підприємства, фірми, інвестиційні фонди і компанії, біржі, акціонерні товариства) [7, с. 93].

Головними ознаками інститутів є:

- націленість на задоволення визначених суспільних потреб і виконання відповідних функцій;

- мінімізація зусиль, які люди витрачають на те, щоб знайти одне одного і домовитись між собою, полегшення пошуку потрібних товарів, цінностей;

- регулювання поведінки людей для запобігання збиткам одна іншій або компенсації їх, якщо вони все ж завдані;

- організація свідомості в процесі передачі інформації та навчання.

В Україні наразі через складні процеси трансформації командно-адміністративної системи в ринкову недостатньо розвинутий механізм економічного зростання, в цьому контексті особливого значення набуває інституціональна структура як найважливіший чинник формування ефективною інноваційної економіки. При цьому базисні інститути, як-от інститут власності, інститут угод, нормативно-правові інститути та інститут фінансів, є підґрунтям формування ринкових відносин і водночас інституціональним чинником розвитку вітчизняної інноваційної економіки.

До похідних інститутів, які сформувались або мали сформуватися на основі базисних ринкових інститутів, варто зарахувати інститути підприємництва, конкуренції, ціноутворення і фінансово-кредитний інститут. Хоча мова йде переважно про формальні інститути, у транзитивних економіках ситуація ускладнюється наявністю неформальних інститутів, котрі здебільшого є наслідком впливу попередньої суспільної формації.

Важливою складовою розвитку України є її інституціональний розвиток, який полягає у збереженні, створенні, вдосконаленні та на-

рощуванні інституціонального потенціалу для реалізації цілей загального розвитку країни. Інституціональна складова розвитку тісно пов'язана і переплітається зі всіма іншими його аспектами. Досить близько інституціональний розвиток пов'язаний із політичним. Саме політика та інститути визначають ріст і розвиток, а хороша політика визначає якісні інститути і необхідний час для їх розвитку.

Вирішальним фактором політичного розвитку є якість влади, яку неможливо забезпечити без відповідного людського – наукового та освітнього потенціалу. Якість влади в сучасних умовах визначається здатністю державних інститутів розробляти і проводити політику в єдності всіх її складових із метою власного розвитку країни та відстоювання національно-державних інтересів України в умовах глобальної конкуренції.

Глобальними викликами у XXI ст. є розвиток на основі знань, що зумовлюють необхідність пріоритетного розвитку науки й освіти. В інституціональному аспекті це означає становлення науково-освітніх інститутів або наукових і освітніх організацій.

Необхідність створення в Україні конкурентоздатних наукових і освітніх інститутів зумовлена тим, що існуючі імперативи XXI ст. вже ніхто не може ігнорувати, якщо не хоче бути віднесений потоком історії в небуття. Таких імперативів небагато – це глобалізація, розвиток на основі знань і природозбереження.

Імператив інституціонального розвитку ускладнюється тим, що інститути й самі повинні розвиватися та забезпечувати процес розвитку у складних умовах глобальних змін, викликів і загроз.

Інституалізація інноваційної економіки насамперед має створити умови для збереження, використання та відтворення того інноваційного потенціалу, який ще залишився в Україні. Особливість нинішньої ситуації в інноваційній сфері полягає у тому, що важливий ланцюг інноваційного процесу «наука – техніка – виробництво», який був створений ще за радянських часів, значною мірою зруйнований, що змушує переходити лише до відновлення окремих елементів такої системи та її важливої ланки – інноваційного потенціалу. Ускладнює цей процес і те, що господарство не дає достатніх імпульсів до активізації процесів нагромадження в інноваційній сфері, а тому формування у ній відповідного інституціонального середовища відбувається дуже повільно [9, с. 18].

Інституційна інфраструктура інноваційної економіки не тільки забезпечить, а й оптимізує процес взаємодії ринку та держави. Вона, з одного боку, збагатить і диверсифікує її функції, а з іншого – трансформує глибинні регулятивні пристрої й інструменти м'якої корекції [1, с. 13].

Сегментація інфраструктури інноваційної економіки подана на рис. 1.

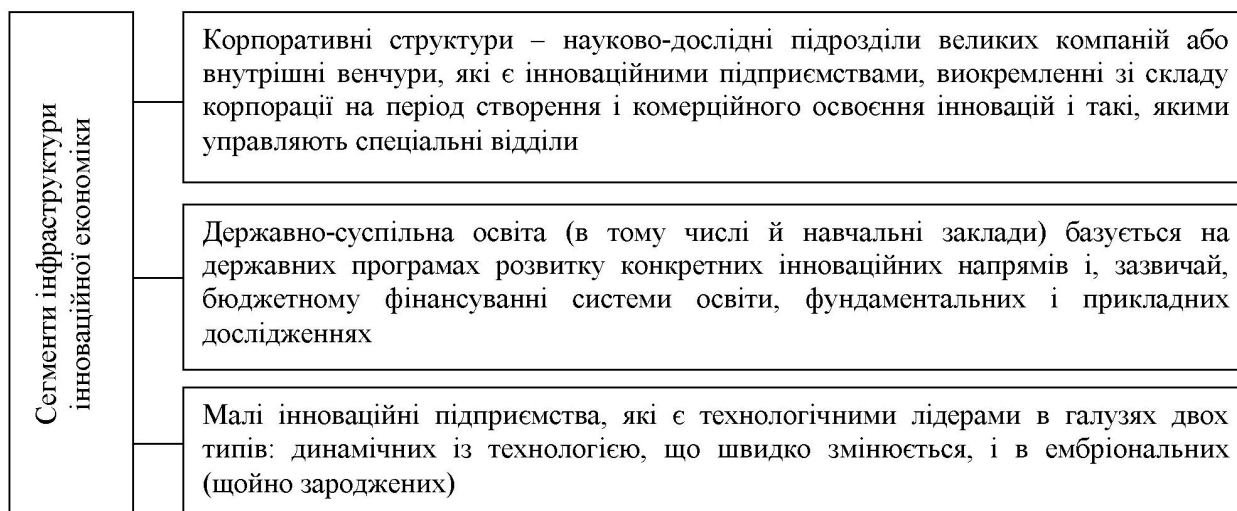


Рис. 1. Сегментація інфраструктури інноваційної економіки

Суттєвою є роль інституціонального об'єднання в оптимізації функцій держави, в тому числі й у досягненні ефекту державно-ринкової синергії. За допомогою інституціоналізації інфраструктури інноваційної економіки держава мінімізує своє пряме (адміністративне) втручання в інноваційно-економічні процеси; адміністрування замінюється впливом опосередкованим, що здійснюється через тонке налаштування відповідних інститутів ринкової інноваційної інфраструктури. Ефективність держави в цьому разі підвищується, і надуманість так званої адміністративної реформи стає очевидною [1, с. 13].

Потрібно пам'ятати, що для формування інноваційної економіки необхідно створити такі інституційні умови, за яких саме інновації є основним джерелом максимізації індивідуального доходу власника [5, с. 18]. Необхідно змінити структуру стимулів і мотивації. Для цього потрібно змінити інститути, що обмежують і спрямовують економічну поведінку [5, с. 19].

Важливим питанням, на нашу думку, на яке слід обов'язково звертати увагу при формуванні інститутів інноваційного ринку, є функціонування ефективного цінового механізму як важливої складової конкурентоспроможності інноваційних підприємств. Порушення еквівалентного розподілу доходів відповідно до економічної участі в загальних трансакціях між усіма учасниками продуктового ланцюга, значна монополізація посередниками каналів заготівель і збуту інноваційної продукції, нерозвиненість інфраструктури інноваційного ринку, наявність істотних диспропорцій у цінах на продукцію і ресурси – все це свідчить про необхідність подальшого вдосконалення науково-методичного забезпечення регулювання ціноутворюючих процесів на інноваційну продукцію та товари. На сьогодні через незавершеність формування ефективного цінового механізму ціна не є стимулюючим чинником інноваційного розвитку. Збереження диспаритету цін призводить до технічної відсталості, зниження ефективності, неможливості відшкодувати витрати на виробництво інноваційної продукції, унаслідок цього відбувається його «затухання».

Отже, малим і середнім підприємствам для поповнення оборотних коштів варто розраховувати здебільшого на кредитний механізм, який також є недостатньо розвинутим. Сьогодні кредитна система не враховує специфіку й потреби інноваційного виробництва повною мірою та переважно орієнтована на галузі з порівняно швидким обігом капіталу.

Інституціональна невизначеність у пострадянській реальності зумовлена насамперед перехідним станом економіки, інверсійним характером трансформаційних процесів, відсутністю досконалих форм державного регулювання і ринкового саморегулювання, традицій, звичок, правових актів, притаманних розвинутій ринковій системі господарювання (наприклад, контрактні та фінансові зобов'язання, податкові традиції, норми індивідуальної участі в інвестуванні) [2, с. 82].

Важливим інструментом формування економіки, орієнтованої на інновації, є система індикаторів для оцінювання потенціалу майбутніх перетворень, конкурентоспроможності у мікро- та макроекономічному вимірах. У сучасних умовах оцінка готовності до становлення й розвитку економіки, орієнтованої на інновації, визначається на підставі різноманітних підходів: із урахуванням ознак і факторів, що забезпечують зростання інноваційності шляхом розрахунку індексів [3, с. 19].

Система індикаторів Європейського Союзу охоплює 17 показників, що стосуються людських ресурсів, системи продукування нових знань, системи їх передачі та використання, інноваційних фінансів, результатів інноваційної діяльності, а також інвестицій ринку інноваційних та інформаційних технологій [4, с. 33]. Значення цих показників і динаміка їх змін можуть використовуватися при розробці стратегії інноваційного розвитку та реалізації політики зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Ми поділяємо думку Е. Ясіна про те, що конкуренція є абсолютно необхідним доповненням вільного підприємництва. Вона створює стимули до інновацій з метою оновлення продукції, підвищення продуктивності та зниження витрат, що дозволяє отримувати певний час монополійний дохід, поки він не підвищить

привабливість ринку й не приверне увагу конкурентів [8, с. 11].

Важливим аспектом узгодження державних і ринкових механізмів є відповідність організаційних структур інституційної підтримки та форм стимулювання інноваційного процесу. В США інституційну підтримку інноваційної діяльності здійснюють Адміністрація у справах малого бізнесу, Національний науковий фонд, федеральні відомства, Національна мережа центрів упровадження нових технологій та інші організаційні структури. Як форми стимулювання застосовується: пільгове оподаткування, інноваційний податковий кредит, пільговий режим амортизаційних відрахувань, субсидії, цільові асигнування з бюджету, вирахування витрат на НДДКР із суми оподаткованого доходу.

В умовах монополізації окремих ринків і значної кількості посередницьких структур на шляху просування інноваційної продукції до кінцевого споживача потрібно оптимізувати канали її збуту, тому належне місце серед операторів інноваційного ринку мають посісти організації, створені на засадах кооперації. Інституціональні перетворення повинні бути спрямовані на розроблення основи господарювання та всього відтворювального циклу через розвиток власних фінансових, інституційних, страхових і венчурних структур. Отже, ринкова інфраструктура формує об'єктивні в умовах ринку інституційні компоненти для зміцнення інноваційних виробничих структур і забезпечення функціональних взаємозв'язків між ними в напрямі насичення інноваційних ринків.

Основними чинниками, що гальмують розвиток біржової торгівлі інноваційними товарами, є такі: відсутність бажання, а в окремих випадках острах підприємств займатися діяльністю, що заснована на інноваціях; недосконалість чинної законодавчої бази; відсутність ефективних кредитних програм; низька інвестиційна привабливість інноваційної сфери економіки; низький рівень інформаційно-консультативного забезпечення; відставання від використовуваних у світі прогресивних біржових технологій. Для розвитку прозорої бір-

жової торгівлі в Україні, формування високоліквідного біржового ринку інноваційної продукції, збільшення обсягів біржових операцій доцільно запровадити торгівлю ф'ючерсними контрактами й опціонами, що також дасть змогу забезпечити самофінансування інноваційного виробництва. Унаслідок цього може зародитися свобода підприємництва, яка, поперше, є складовою свободи творчості.

Підприємливість – це завжди пошук неординарних рішень, хоч у бізнесі є своя рутинна. Але підприємництво – творчість своєрідна, зорієнтована не на пізнання, не на відкриття, а на вигоду. Тому також важливим є баланс обмежень і свободи, який змінюється зі змінами умов. Інноваційна економіка і тут вимагає зміщення балансу в сторону більшої свободи. По-друге, підприємець – природний і головний споживач інновацій. Якщо він відсутній – немає кому спрямовувати винаходи. Більше свободи підприємству – більший у кінцевому результаті попит на інновації та на ті інтелектуальні продукти, які використовуються у процесі створення [8, с. 11].

На сьогодні для України шлях «наздоганяючого» розвитку якщо не закритий, то обмежений, оскільки технологічне запозичення дає ефект лише на короткий час. За таких умов модель інноваційного розвитку буде безальтернативною.

Економічна, інституціональна та політична системи в Україні, яка прагне мати сильну конкурентоспроможну інноваційну економіку, ставить перед собою мету створити майже заново таку економіку у відповідь на виклики сьогодення, яку б підтримало суспільство. Формальні інститути повинні враховувати визначені норми соціальної взаємодії, які припускають достатні рівні терпіння, відповідальності, солідарності та довіри.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Пахомов С. Ю. Економічне зростання в контексті інституціоналізму / С. Ю. Пахомов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 11–16.

- Pakhomov S. Yu. Ekonomichne zrostantia v konteksti instytutsionalizmu / S. Iu. Pakhomov // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2013. – № 4. – S. 11–16.
2. Сизоненко В. О. Фінансування інноваційно-орієнтованої економіки в умовах інституціональної невизначеності / В. О. Сизоненко // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 80–89.
- Syzonenko V. O. Finansuvannia innovatsiino-oriientovanoi ekonomiky v umovakh instytutsionalnoi nevyznachenosti / V. O. Syzonenko // Finansy Ukrainy. – 2013. – № 5. – S. 80–89.
3. Сизоненко В. О. Конкурентоспроможність у мікро- та макроекономічному вимірі / В. О. Сизоненко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 21. – С. 19–26.
- Syzonenko V. O. Konkurentospromozhnist u mikro- ta makroekonomichnomu vymiri / V. O. Syzonenko // Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky. – 2010. – Vyp. 21. – S. 19–26.
4. Маліцький Б. А. Висхідні позиції України на шляху формування інноваційно-орієнтованої економіки / Б. А. Маліцький // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 3. – С. 31–38.
- Malitskyi B. A. Vyskhidni pozytsii Ukrainy na shliakhu formuvannia innovatsiino-oriientovanoi ekonomiky / B. A. Malitskyi // Ekonomika i prohnozuvannia. – 2004. – № 3. – S. 31–38.
5. Дементьев В. В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз / В. В. Дементьев, В. П. Вишневський // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 5–20.
- Dementiev V. V. Chomu Ukraina ne innovatsiina derzhava: instytutsiinyi analiz / V. V. Dementiev, V. P. Vyshnevskiy // Ekonomichna teoriia. – 2011. – № 3. – S. 5–20.
6. Івашина О. Ф. Інституціоналізація інноваційного розвитку / О. Ф. Івашина // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 16–22.
- Ivashyna O. F. Instytutsionalizatsiia innovatsiinoho rozvytku / O. F. Ivashyna // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – № 5. – S. 16–22.
7. Філіпенко А. Інституціональні передумови економічного розвитку в Україні / А. Філіпенко // Правосуддя – гарант законності у сфері економічних правовідносин. Т. 21(1): Міжвідомчий наук. зб. – Київ: Науково-дослідний ін-т «Проблеми людини», 2000. – С. 93–97.
- Filipenko A. Instytutsionalni peredumovy ekonomichnoho rozvytku v Ukraini / A. Filipenko // Pravosuddia – harant zakonnosti u sferi ekonomichnykh pravovidnosyn. T. 21(1): Mizhvidomchyi nauk. zb. – Kyiv: Naukovodoslidnyi in-t «Problemy liudyny», 2000. – S. 93–97.
8. Ясин Е. Условия инновационного развития и необходимые институциональные изменения / Е. Ясин // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 7. – С. 8–20.
- Iasyn E. Uslovyia ynnovatsyonnoho razvytyia y neobkhodymye ynstytutsyonalnye yzmenenyia / E. Yasyn // Problemy teoryy y praktyky upravleniia. – 2007. – № 7. – S. 8–20.
9. Hodgson G. M. What are institutions? // Journal of Economic Issues. – 2006. – Vol. 40, № 1. – P. 1–25.

**Н. Н. Краус**, кандидат экономических наук (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Институционализация инновационной экономики.**

**Аннотация.** В статье доказана необходимость институционализации инновационной среды как объективной потребности на этапе системной модернизации экономики Украины.

Определены причины, вызывающие потребность в создании такой среды. Обоснована необходимость институционализации в формировании высокого инновационно-инвестиционного уровня Украины в парадигме глобального развития. Указаны основные сегменты инфраструктуры инновационной экономики.

**Ключевые слова:** инновационная экономика, институционализация, инфраструктура, институт.

**N. Kraus, Cand. Econ. Sci. (Poltava University of Economics and Trade). *Institutionalization of innovative economy.***

**Summary.** The necessity of institutionalizing of innovation environment as an objective need on the stage of system modernize of the economy of Ukraine are proved in the article. The reasons, that cause the need for creation of such an environment are determined. The need to institutionalize in formation of a high innovation and investment level in Ukraine in paradigm of global development are justified. Key segments of infrastructure of innovation economy are pointed.

**Keywords:** innovative economy, institutionalization, infrastructure, institute.

# СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: СУТНІСТЬ І ОСНОВНІ СКЛАДОВІ

**Р. П. ПІДЛИПНА**, кандидат економічних наук  
(Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ)

**Анотація.** Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека визнані найвищою соціальною цінністю. Держава не є пасивним спостерігачем за реалізацією прав і свобод громадян, а, навпаки, – активним учасником забезпечення їх реалізації. Розглянуто теоретичні підходи до трактування соціального захисту у сучасних дослідженнях. Охарактеризовано підходи до розуміння змісту цього поняття. На основі проведеного дослідження виявлено, що тлумачення поняття «соціальний захист» є досить дискусійним і неоднозначним у колі науковців. У ході дослідження та узагальнення всього масиву запропонованих наукових парадигм автор дає власну характеристику цьому поняттю. Автор побудував розгалужену трирівневу систему взаємодоповнюваного соціального захисту. Значна увага приділена результатам наукових досліджень складових соціального захисту в Україні.

**Ключові слова:** соціальний захист, соціальне страхування, соціальна допомога, соціальне забезпечення.

Державу, що забезпечує своїм громадянам і особам, які знаходяться на її території на законних підставах, достойний рівень життя і вільний розвиток, називають соціальною. В основному законі нашої країни визначено, що найвищою соціальною цінністю в Україні є людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека. Згідно з Конституцією утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави. Із зазначених положень випливає, що держава не є пасивним спостерігачем за реалізацією прав і свобод громадян, навпаки, – активним учасником забезпечення їх реалізації.

Проте остаточного вигляду система соціального захисту ще не набула і перебуває у процесі постійного реформування. Однією з умов успішної розбудови соціальної держави в Україні є гідний рівень життя усіх громадян, особливо соціально вразливих верств населення, отже, питання соціального захисту наразі досить актуальне.

Наукові досягнення з питань змістовного аспекту поняття соціального захисту та вдосконалення практичної діяльності держави

в цьому напрямі проводиться в спеціалізованих науково-дослідних установах. Окремим аспектам соціального захисту присвятили свої праці вітчизняні й зарубіжні вчені та фахівці, зокрема Н. Болотіна [2], І. Дьяконова, А. Єпіфанов, І. Сало [3], В. Базилевич [4], П. Шевчук [5], О. Палій, В. Скуратівський [6], В. Москаленко [7], І. Басанцов, Т. Косова [8], І. Михайловська, О. Неліпович [9], А. Гарсія, Дж. Груат [10] та ін. Аналіз змісту праць вітчизняних і зарубіжних учених, що присвячені дослідженню теоретико-методологічних і прикладних питань соціального захисту населення, механізмів його функціонування й розвитку, свідчать про наявність великого розмаїття неоднозначних підходів, узагальнень, висновків і оцінок. Фундаментальний характер цієї наукової проблеми визначається відсутністю єдиного підходу до трактування її теоретичних і методологічних засад. Це визначає актуальність і необхідність її подальшого дослідження.

Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності соціального захисту населення та виокремлення її основних складових.



Для проведення ґрунтового дослідження вітчизняної системи соціального страхування необхідно розмежувати категоріальний апарат об'єкта наукових пошуків, а саме: соціальний захист, соціальне забезпечення та соціальне страхування.

Первинним щодо соціального страхування є поняття соціального захисту («socialprotection»), оскільки соціальне страхування стає інструментом розв'язання низки соціальних проблем (наприклад, надання соціальних послуг і матеріального забезпечення громадянам, які стали безробітними, втратили працездатність, досягли пенсійного віку, тощо).

Вважається загальноприйнятим, що поширення терміна «соціальний захист» пов'язане із прийняттям Закону про соціальний захист («Social Security Act») 1935 р. у США. В буквальному перекладі термін «security» має декілька значень, основні з яких: безпека, охорона, захист, забезпечення, гарантування. У перекладі з англійської мови слово «social» означає «суспільний», «соціальний».

Так, Міжнародна організація праці (далі – МОП) визначає поняття соціального захисту як загальну базову соціальну підтримку всім громадянам незалежно від внесків або тривалості їх трудового стажу. Конвенція МОП 1952 р. і наступні міжнародні трудові норми містять дев'ять основних складових соціального захисту: медична допомога, допомога внаслідок хвороби, допомога по безробіттю, у зв'язку з народженням дитини, допомога сім'ям із дітьми, внаслідок виробничого травматизму і професійного захворювання, за інвалідністю, за віком, у разі втрати годувальника. Тобто наявне широке трактування соціального захисту як соціальної підтримки, яка надається всьому населенню, метою якої є соціальна безпека.

Викликає інтерес визначення, яке дає соціальному захисту «The Encyclopedia Americana»: «Соціальний захист, у загальному розумінні цього поняття, означає безпеку та свободу від страху та спрямоване до суспільства як до групи взаємопов'язаних людей, які залежать одна від одної». Системоутворюючим фактором у цьому визначенні є «безпека та

свобода від страху», що є необхідним елементом вільної демократичної держави. Підкреслений також такий суттєвий аспект соціального захисту, як можливість його існування тільки в солідарному суспільстві – «групи взаємопов'язаних людей», адже соціальний захист здійснюється спільними зусиллями всього населення країни.

Загалом, виокремлюється два основні підходи до поняття «соціальний захист». Відповідно до першого підходу, соціальний захист трактується як широке поняття і стосується усієї соціальної сфери у державі. Соціальний захист у широкому розумінні включає соціальну допомогу, соціальні гарантії, соціальне страхування, а також активні заходи (політика зайнятості, боротьба з безробіттям). Інакше кажучи, це діяльність держави, спрямована на забезпечення процесу формування і розвитку повноцінної особистості, виявлення й нейтралізацію негативних факторів, що впливають на неї, створення умов для самовизначення й ствердження у житті.

Соціальний захист у вузькому значенні – це у першу чергу певна обмежена сукупність дій, спрямованих на надання допомоги під час життєвих негараздів.

У різних країнах значення соціального захисту у вузькому сенсі – соціального забезпечення – «socialsecurity» дещо відрізняється. У США цей термін належить виключно до пенсійної системи (для соціального захисту в широкому розумінні використовується поняття «welfare» або «welfaresystem» – добробут, система добробуту), у Великій Британії – до всієї системи грошової допомоги, у материковій Європі (за термінологією МОП) охоплює всю грошову допомогу та охорону здоров'я, в деяких інших країнах означає здебільшого соціальне страхування. Звідси і розходження в трактуванні соціального захисту, які існують у західній літературі [1].

У вітчизняній літературі поняття «соціального захисту» трактується по-різному.

На думку Н. Болотіна, соціальний захист – це діяльність держави, спрямована на забезпечення формування й розвиток повноцінної особистості, виявлення й нейтралізація негативних факторів, що впливають на неї, ство-

рення умов для самовизначення і ствердження у житті [2].

І. Дьяконова, А. Єпіфанов, І. Сало зазначають, що соціальний захист система державного матеріального забезпечення ветеранів праці та інших громадян похилого віку, ветеранів війни, громадян, які потерпіли внаслідок Чорнобильської катастрофи, державної допомоги сім'ям з дітьми тощо [3].

В. Базилевич розглядає соціальний захист як комплекс законодавчо закріплених норм, що гарантує держава окремим верствам населення, а також за певних економічних умов усім членам суспільства (під час зростання інфляції, спаду виробництва тощо) [4].

П. Шевчук визначає соціальний захист як комплекс організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на забезпечення життя, здоров'я та добробуту населення за конкретних економічних умов [5].

О. Палій, В. Скуратівський зазначають, що соціальний захист – це комплекс організаційно-правових і економічних заходів, спрямованих на захист добробуту кожного члена суспільства в конкретних економічних умовах [6].

В. Москаленко зазначає, що соціальний захист – це система заходів і відповідних інститутів, призначених для забезпечення нормального існування людини, підвищення рівня задоволення її соціальних потреб, якості життя та перспектив [7].

Як комплекс заходів, спрямованих на підвищення добробуту та якості життя населення, визначений законодавчо, трактують соціальний захист В. Базилевич, В. Москаленко, О. Палій, В. Скуратівський, П. Шевчук та ін.

І. Басанцов, Т. Косова розглядають соціальний захист як систему розподільних відносин, у процесі яких за рахунок частини національного доходу утворюються та використовуються суспільні фонди грошових ресурсів для матеріального забезпечення та обслуговування окремих категорій громадян» [8].

Визначення, запропоноване І. Басанцовим та Т. Косовою, на нашу думку, більш характерне для соціального страхування з позицій формування грошових фондів, аніж для соціального захисту, а отже, є вужчим за необхідне тлумачення.

Як слушно зазначають І. Михайловська та О. Неліпович, більшість вітчизняних підходів до розуміння суті соціального захисту ґрунтуються на визначенні ролі держави у реалізації соціального захисту населення [9], однак нині існують численні програми міждержавного рівня, пов'язані із захистом від бідності, безробіття, забезпечення медичної допомоги та надання доступу до початкової освіти, що реалізуються Організацією Об'єднаних Націй, Світовим банком, Юнісеф тощо, а також приватні благодійні фонди. Окрім цього, А. Гарсія та Дж. Груат зауважують, що соціальний захист є ширшим поняттям від соціального забезпечення, адже включає в себе також приватні заходи щодо забезпечення соціальної безпеки [10].

Розкриття та тлумачення поняття «соціальний захист», як ми бачимо, є досить дискусійним і неоднозначним у колі науковців. Іноді його ототожнюють із соціальним забезпеченням, іноді протиставляють йому. Тому спробуємо надати власну характеристику, узагальнивши весь масив запропонованих наукових парадигм. Систему соціального захисту (socialsafetynets) пропонуємо розуміти як сукупність неприбуткових програм, які ґрунтуються на принципах соціального партнерства держави, роботодавців і найманих працівників і їх об'єднань, із метою запобігання та подолання бідності, а також допомоги особам, які опинилися на межі бідності чи потребують допомоги з огляду на певні обставини та реалізуються як на державному рівні, так і приватному завдяки благодійним організаціям і неформальній допомозі приватних осіб.

Обширність соціального захисту населення залежить від обраної соціальної політики, та, відповідно, від обсягів її фінансово забезпечення. За допомогою системи соціального захисту досягаються певні цілі соціальної політики, зокрема система соціального захисту:

1) дозволяє перерозподіляти дохід у суспільстві на користь найбільш вразливих членів соціуму, що зменшує бідність і нерівність у суспільстві;

2) стимулює домогосподарства здійснювати заощадження та відповідно продуктивні інвестиції;

- 3) бере на себе завдання управління соціальними ризиками;
- 4) дозволяє підтримувати ефективний і сталий розвиток у країні.

Загалом, у переважній більшості країн світу функціонує розгалужена трирівнева система взаємодоповнюваного соціального захисту (рис. 1).

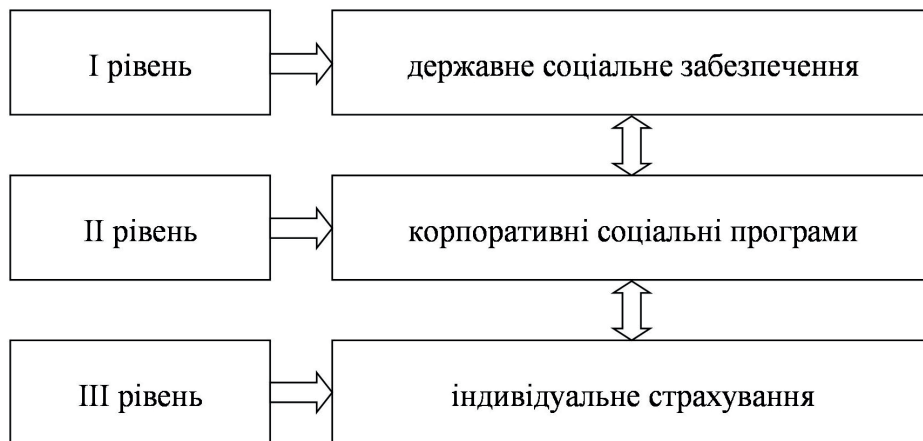


Рис. 1. Трирівнева система соціального захисту (авторська розробка)

Перший рівень соціального захисту гарантує держава, другий – підприємства, організації й установи – роботодавці, а останній самостійно обирає застрахований громадянин відповідно до його вподобань і фінансових можливостей. Для України другий рівень соціального захисту є нехарактерним і на сьогодні він практично відсутній.

Хоча Україна і проголосила соціально-орієнтовану політику, проте нині вітчизняна система соціального захисту не в змозі гарантувати навіть мінімальних потреб громадян. Система соціального захисту в Україні здійснюється за трьома основними напрямками та включає забезпечення, допомоги і страхування [11] (рис. 2).

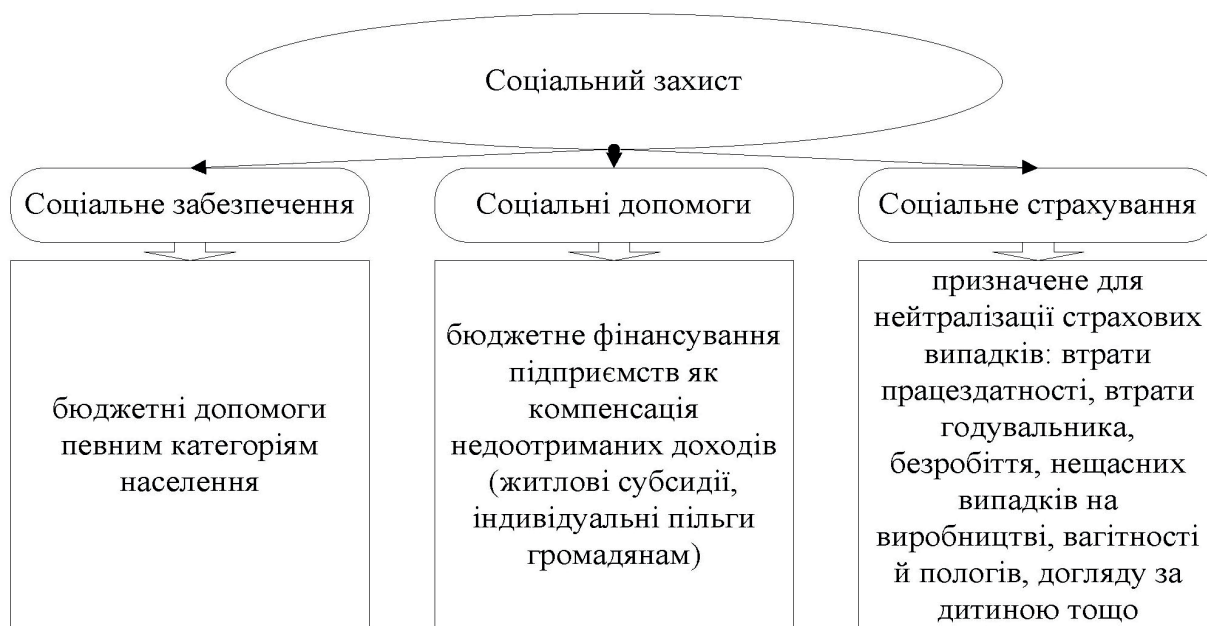


Рис. 2. Система соціального захисту в Україні (авторська розробка)

Розглянемо кожен складову системи соціального захисту в Україні.

З рис. 2 видно, що соціальне забезпечення та допомога ґрунтуються на бюджетному фінансуванні, а соціальне страхування призначене для нейтралізації соціальних ризиків, засноване на принципах страхування. Тому необхідно дослідити різні види соціального захисту – соціального забезпечення і допомог (основних програм підтримки добробуту у вигляді трансфертних виплат) і соціального страхування для порівняння їх ефективності.

За критерієм диференціації одержувачів розрізняють такі типи соціальних допомог:

- соціальна допомога, яка надається з урахуванням потреб, але без урахування майнового стану та доходу;

- адресна соціальна допомога, яка надається з урахуванням доходу або майнового стану [12]. Загалом, соціальні трансферти мають низку обмежень щодо їх застосування:

- 1) надаються тим членам громади, чиї доходи є нижчими від певного законодавчо встановленого рівня;

- 2) обмежуються в часі;

- 3) породжують конфлікт між справедливістю та стимулами до праці;

- 4) сприяють переміщенню податкового навантаження на тих осіб, які отримують вищі доходи;

- 5) стосуються лише певних категорій громадян;

- 6) формують залежність у субсидованих осіб і не стимулюють їх забезпечувати себе у майбутньому;

- 7) не пов'язані зі сплаченими внесками чи податками субсидованими особами;

- 8) негативно впливають на обсяги економічного зростання;

- 9) перерозподіл бюджетних потоків через механізм бюджетних трансфертів негативно впливає на обсяги економічного зростання;

- 10) дестимулюють зростання доходів як платників податків, так і розпорядників трансфертів;

- 11) сукупні вигоди одержувачів трансфертів можуть скорочуватися через боротьбу за їх одержання.

Існує низка об'єктивних причин, із якими пов'язана активна критика програм матеріальної допомоги з бюджету:

- 1) соціальні програми забезпечують нерівномірний рівень підтримки громадян залежно від території, оскільки фінансуються переважно з місцевих бюджетів;

- 2) не всі, хто потребує, може стати учасником програм через бюрократичні перепони;

- 3) сукупний рівень доходів учасників програм не відповідає уявленням про належний мінімальний рівень життя, зокрема, до 2011 р. мінімальна заробітна плата не відповідала прожитковому мінімуму;

- 4) не всі нужденні категорії населення набувають права на участь у соціальних програмах (зокрема до кола таких осіб не належать бездітні пари, одинокі малозабезпечені громадяни та ін.);

- 5) управління системою соціального забезпечення із численними програмами підтримки є складною та породжує можливість зловживань;

- 6) унаслідок бюджетної підтримки відбувається деформація економіки, адже учасники програм, які отримують допомогу в умовах тіншової депресивної економіки, можуть мати вищий рівень добробуту, ніж у тих індивідів, які покладаються на власні зусилля;

- 7) одержання субсидій знижує стимули до праці, що є основним каменем спотикання при обранні схем соціального забезпечення.

В умовах обмеженості бюджетних ресурсів надання матеріальної допомоги малозабезпеченим членам громад буде найефективнішим, якщо використовувати розподіл, що ґрунтуватиметься на відмінностях у доходах для забезпечення найвищим рівнем допомог найбільш вразливі верстви населення, проте такий підхід загрожує зниженням стимулу до праці.

Слід зазначити, що найвагомими недоліками соціального забезпечення та соціальних допомог є зловживання програмами соціальної підтримки тими учасниками, які працюють у тіншовому секторі економіки та реально не мають на них права, а також зниження стимулів до праці.

Соціальне забезпечення не позбавлене недоліків, тому найдоцільнішим і найпоширені-

шим способом соціального захисту у світовій практиці є соціальне страхування.

Отже, соціальне страхування стає однією з вирішальних складових соціального захисту та вирізняється з поміж інших характерними особливостями:

- обов'язковою участю;
- залежністю виплат від попередніх внесків;
- початком виплат із настанням страхового випадку;
- недопустимістю настання фінансової скрути застрахованої особи.

Отже, соціальний захист – це не тільки невід'ємна складова соціальної політики будь-якої держави, але і беззаперечна вимога цивілізаційного існування на достатньо високому рівні кожного без винятку суспільства. Адже людина як основний гарант існування соціуму має відчувати турботу та людяне ставлення, як певну гарантію існування держави й права. Лише приділивши увагу соціальному захисту та соціальним групам, які від нього безпосередньо залежать, держава забезпечить собі історичне визнання минулого, стабільне сучасне функціонування та щасливе існування громадян у майбутті, що і є підставою існування демократичної правової соціальної держави.

## ЛІТЕРАТУРА

1. В. В. Дереха Соціальна і гуманітарна політика : навч. посіб. / В. В. Дереха. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2012. – 178 с.  
V. V. Dereha Sotsialna i humanitarna polityka : navch. posib. / V. V. Dereha. – Mykolaiv : Vyd-vo ChDU im. Petra Mohyly, 2012. – 178 s.
2. Болотіна Н. Право людини на соціальне забезпечення в Україні: проблема термінів і понять / Н. Болотіна // Право України. – 2000. – № 4. – С. 36.  
Bolotina N. Pravo liudyny na sotsialne zabezpechennia v Ukraini: problema terminiv i poniat / N. Bolotina // Pravo Ukrainy. – 2000. – № 4. – С. 36.
3. Єпіфанов А. О. Бюджет і фінансова політика України : навч. посіб. / А. О. Єпіфанов, І. В. Сало, І. І. Дьяконова. – Київ : Наук. думка, 1997. – 303 с.  
Yepifanov A. O. Biudzheth i finansova polityka Ukrainy : navch. posib. / A. O. Yepifanov, I. V. Salo, I. I. Diakonova. – Kyiv : Nauk. dumka, 1997. – 303 s.
4. Базилевич В. Д. Державні фінанси : навч. посіб. / за заг. ред. В. Д. Базилевича. – Київ : Атіка, 2002. – 128 с.  
Bazylevych V. D. Derzhavni finansy : navch. posib. / za zah. red. V. D. Bazylevycha. – Kyiv : Atika, 2002. – 128 s.
5. Шевчук П. І. Соціальна політика : навч. посіб. / Шевчук П. І. – Львів : Світ, 2003. – 400 с.  
Shevchuk P. I. Sotsialna polityka : navch. posib. / Shevchuk P. I. – Lviv : Svit, 2003. – 400 s.
6. Скуратівський В. Соціальна політика / В. Скуратівський, О. Палій. – Київ : Вид-во УАДУ, 2003. – 265 с.  
Skurativskiy V. Sotsialna polityka / V. Skurativskiy, O. Palii. – Kyiv : Vyd-vo UADU, 2003. – 265 s.
7. Москаленко В. В. Сутність соціального захисту та його місце в політиці соціальної держави / В. В. Москаленко // Наукові записки. – 2003. – Т. 21. – С. 42.  
Moskalenko V. V. Sutnist sotsialnoho zakhystu ta yoho mistse v politytsi sotsialnoi derzhavy / V. V. Moskalenko // Naukovi zapysky. – 2003. – T. 21. – S. 42.
8. Косова Т. Д. Сутність і критерії ефективності системи соціального захисту / Т. Д. Косова, І. В. Басанцов // Фінанси України. – 2000. – № 8. – С. 26–32.  
Kosova T. D. Sutnist i kryterii efektyvnosti systemy sotsialnoho zakhystu / T. D. Kosova,

- I. V. Basantsov // *Finansy Ukrainy*. – 2000. – № 8. – С. 26–32.
9. Михайловська І. М. Система соціального захисту населення в Україні: сутність, основні складові та напрямки вдосконалення / І. М. Михайловська, О. В. Неліпович // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2011. – № 6, т. 4. – С. 255–260.
- Mykhailovska I. M. Systema sotsialnoho zakhystu naseleння v Ukraini: sutnist, osnovni skladovi ta napriamky vdoskonallennia / I. M. Mykhailovska, O. V. Nelipovych // *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. – 2011. – № 6, t. 4. – S. 255–260.
10. Bonilla Garcia A. Social Protection: A Life Cycle Continuum Investment For Social Justice, Poverty Reduction And Sustainable Development / A. Bonilla Garcia, J. V. Gruat. – Geneva : International Labour Office, 2003. – 57 p.
11. Якимів А. І. Формування і розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні / А. І. Якимів. – Львів : Афіша, 2003. – 448 с.
- Iakymiv A. I. Formuvannia i rozvytok systemy pensiinoho zabezpechennia v Ukraini / A. I. Yakymiv. – Lviv : Afisha, 2003. – 448 s.
12. Кир'язова Т. О. Пенсійна система як частина соціального страхування / Т. О. Кир'язова // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – 2007. – № 26. – С. 158–163.
- Kyr'iazova T. O. Pensiina systema yak chastyna sotsialnoho strakhuvannia / T. O. Kyr'iazova // *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*. – 2007. – № 26. – S. 158–163.

**Р. П. Пидлыпная**, кандидат экономических наук (Ужгородский торгово-экономический институт КНТЭУ). **Система социальной защиты населения Украины в современных условиях: сущность и основные составляющие.**

**Аннотация.** В статье рассмотрены теоретические подходы к трактовке социальной защиты в современных исследованиях. Охарактеризованы подходы к пониманию содержания этого понятия. На основе проведенного исследования выявлено, что толкование понятия «социальная защита» достаточно дискуссионная и неоднозначная в кругу ученых. В результате исследования и обобщения всего массива предложенных научных парадигм предоставлено собственную характеристику этому понятию. Автор создал разветвленную трехуровневую систему взаимодополняющей социальной защиты. Значительное внимание уделено результатам научных исследований о составляющих социальной защиты в Украине. Рассмотрена каждая составляющая системы социальной защиты в Украине.

**Ключевые слова:** социальная защита, социальное страхование, социальная помощь, социальное обеспечение.

**R. Pidlypna**, Cand. Econ. Sci (Uzhgorod Trade and Economic Institute KNTEU). **System of social protection of population Ukraine in modern conditions of: the essence and main components.**

**Summary.** A person, his life and health, honor and dignity, inviolability and security are recognized as the highest social value. The state is not a passive observer at the rights and freedoms of citizens, and active participant in ensuring their implementation. The article deals with theoretical approaches of to the treatment of social security in modern research. The approaches to understanding the meaning of the notion have been characterized. Based on the conducted research detected that the interpretation the concept of social protection is rather an ambiguous and controversial scientists in the circle. The study and generalization of entire array of proposed scientific paradigms given their own characteristics of this concept. The author has built branched out three-tier system of complementarily of social protection. Considerable attention is paid to the results of scientific research on the components of social protection in Ukraine. Consider each component of the social protection system in Ukraine.

**Keywords:** social protection, social insurance, social assistance, social security.

# КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ СУБ'ЄКТІВ ТА ОБ'ЄКТІВ СУЧАСНОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

**Т. В. ШАБЕЛЬНИК**, кандидат економічних наук  
(Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського)

**Анотація.** Метою статті є уточнення категорії «фармацевтичний ринок», формулювання ознак класифікації типів фармацевтичних підприємств і визначень його об'єктів і суб'єктів на підставі аналізу літературних джерел і узагальнення. На підставі проведеного дослідження запропоновано інноваційні визначення категорій фармацевтичного ринку. Виокремлено основні групи об'єктів сучасного фармацевтичного ринку, сформульовано визначення типів фармацевтичних підприємств, подано їх класифікацію за ознакою «основні бізнес-процеси». Отримані результати спрямовані на виокремлення основних груп об'єктів сучасного фармацевтичного ринку. Класифікація типів фармацевтичних підприємств за ознакою «основні бізнес-процеси» є універсальною та придатною для використання системою управління будь-яких фармацевтичних підприємств України.

**Ключові слова:** фармацевтичний ринок, фармацевтичні товари, фармацевтичні послуги, обов'язкові взаємодоповнюючі фармацевтичні товари, динамічні запаси фармацевтичних товарів.

Фармацевтичний ринок України протягом останніх років характеризується високими темпами зростання, та є одним із кризостійких секторів економіки. Наявність великої кількості суб'єктів, поділ на конкурентні сегменти вітчизняних і зарубіжних виробників, диверсифікація закупівель є об'єктивними факторами значної конкуренції на вітчизняному фармацевтичному ринку.

Отже, сучасний фармацевтичний ринок України має систему взаємопов'язаних і взаємозалежних суб'єктів і об'єктів із виробництва, розподілу, споживання фармацевтичних товарів і факторів, що впливають на ці процеси [1].

Структуру фармацевтичного ринку досліджували В. Л. Багірова [2], О. В. Баєва [3], О. Е. Лоскутова [4], О. А. Максимкіна [5], В. М. Пашков [6].

Динаміка сучасного фармацевтичного ринку диктує необхідність уточнення категорійного апарату, а саме: визначення його основних суб'єктів і об'єктів.

Метою статті є уточнення категорії «фармацевтичний ринок», формулювання ознак класифікації типів фармацевтичних підприємств і визначень його об'єктів і суб'єктів на підставі аналізу літературних джерел і узагальнення.

Визначення фармацевтичного ринку можна розглядати з позиції різних підходів, серед яких найбільше поширені системний, функціональний, економічний і маркетинговий.

Розглянемо визначення фармацевтичного ринку згідно з економічним підходом. У «Фармацевтичній енциклопедії» [7] фармацевтичний ринок трактується як економічні взаємовідносини між суб'єктами та об'єктами, що пов'язані з обміном фармацевтичних товарів і послуг, реалізація яких формує основні елементи ринку – попит, пропозицію та ціну. Провідний учений-економіст у галузі фармацевтичної промисловості С. М. Козикін визначає фармацевтичний ринок як сукупність економічних відносин, що виникають між його суб'єктами з приводу купівлі-продажу та

призначення-споживання лікарських засобів й інших товарів аптечного асортименту [8]. Відомий науковець у галузі медичного права Пашков В. М. дає визначення фармацевтичної діяльності, як суспільно корисної діяльності аптечних, фармацевтичних організацій і виробників продукції у сфері фармацевтичного обслуговування з метою реалізації фармпродукції, яка базується на поєднанні публічних і приватних інтересів і здійснюється на професійній основі [6].

Розглянемо визначення фармацевтичного ринку згідно до функціонального підходу. Відомий учений О. В. Баєва дає визначення фармацевтичного ринку як частини ринку споживчих товарів і послуг, що має певні особливості, які значно впливають на його організацію [3]. Провідний учений у галузі фармацевтичних наук О. Є. Лоскутова дає визначення фармацевтичного ринку за функціональною ознакою як частини ринку споживчих товарів і послуг, аналіз якого здійснюється з використанням системного, маркетингового та інституціонального підходів [4].

Розглянемо визначення фармацевтичного ринку згідно з маркетинговим підходом. С. М. Козикін із позиції маркетингового підходу визначає фармацевтичний ринок як сукупність існуючих і потенційних споживачів фармацевтичної продукції і сукупність товарів і послуг, що задовольняють потреби у формацийній допомозі [8]. Компанія Expert SM визначає фармацевтичний ринок як сукупність зацікавлених у виробництві, продажах і споживанні медикаментів осіб: компанії-виробники, дистриб'ютори, персонал аптек, лікарі, керівництво лікарень і безпосередньо самі пацієнти [9].

Розглянемо визначення фармацевтичного ринку згідно із системним підходом. Провідний науковець у галузі управління та економіки фармації О. А. Максимкіна дає визначення фармацевтичного ринку як відкритої системи, що являє собою сукупність взаємопов'язаних складових, серед яких: структурні елементи системи – зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, схема «вхід – вихід», зв'язки між елементами, навколишнє середовище фармацевтичної галузі [5].

З аналізу існуючих визначень фармацевтичного ринку за різними підходами (системному, функціональному, економічному та маркетинговому) випливає, що вони є неповними, оскільки в них не враховані особливості та динамічні складові сучасного фармацевтичного ринку України. Тому в умовах подальшого позиціонування фармацевтичного ринку України виникає об'єктивна необхідність їх доповнення та переосмислення. На підставі узагальнення наведених інформаційних джерел [2–9] і дослідження господарської практики сучасних фармацевтичних підприємств [1] істотним є такі визначення терміна «фармацевтичний ринок».

1. Фармацевтичний ринок – це складна соціально-економічна багаторівнева динамічна система з високим ступенем державного регулювання, яка стимулює виробництво лікарських засобів, дієтичних добавок, лікувальної косметики та виробів медичного призначення, і організацію оптових і роздрібних продажів фармацевтичних товарів через аптечні мережі, спеціалізовані продажі та дистрибуцію для задоволення потреб населення.

На фармацевтичному ринку України діє декілька типів фармацевтичних підприємств, що надає змогу ввести їх класифікацію, що ґрунтується на виокремленні основних бізнес-процесів останніх. Основними бізнес-процесами сучасних вітчизняних фармацевтичних підприємств є [1]: розробка активних хімічних сполук, виробництво фармацевтичних субстанцій, виробництво готових лікарських засобів, оптова реалізація через експорт і дистрибуцію, роздрібна реалізація через власну аптечну мережу.

Аналіз зв'язків, виокремлених бізнес-процесів, що відбуваються на сучасних фармацевтичних підприємствах, дає змогу ввести їх класифікацію за бізнес-процесами. Перелічимо типи фармацевтичних підприємств [1]: фармацевтична виробничо-торговельна корпорація, фармацевтичний виробничо-торговельний холдинг, фармацевтичне виробничо-торговельне підприємство, виробничо-фармацевтичне підприємство, мережа аптек, аптека, фармацевтичний дистриб'ютор. Сформулюємо визначення виокремлених типів фармацевтичних підприємств.



2. Фармацевтична виробничо-торговельна корпорація – це сукупність двох або більше юридичних осіб, напрямами діяльності яких є розробка активних хімічних сполук; виробництво фармацевтичних субстанцій, готових лікарських засобів; їх оптова та роздрібна реалізація за рахунок експорту, власної аптечної мережі та дистрибуції.

3. Фармацевтичний виробничо-торговельний холдинг – це юридична особа, що має ряд дочірніх підприємств, напрямами діяльності якої є розробка активних хімічних сполук; виробництво фармацевтичних субстанцій, готових лікарських засобів; їх оптова та роздрібна реалізація за рахунок експорту, власної аптечної мережі та дистрибуції.

4. Фармацевтичне виробничо-торговельне підприємство – це юридична особа, напрямами діяльності якої є розробка активних хімічних сполук; виробництво фармацевтичних субстанцій, готових лікарських засобів; їх оптова та роздрібна реалізація за рахунок експорту, власної аптечної мережі та дистрибуції.

5. Виробничо-фармацевтичне підприємство – це юридична особа, напрямами діяльності якої є розробка активних хімічних сполук; виробництво фармацевтичних субстанцій, готових лікарських засобів; їх оптова реалізація за рахунок експорту та інших аптечних мереж.

6. Мережа аптек – це юридична особа, що містить сукупність аптек, які займаються роздрібною реалізацією, працюють безпосередньо від медичних організацій або самостійно без бази у вигляді власного виробництва або перебувають у власності компаній, чий основний бізнес не є аптечними продажами. Серед них – мережі супермаркетів.

7. Аптека – це юридична особа, що працює як аптечний магазин на безрецептурній і рецептурній формі, за наявності рецептурної форми здійснює виготовлення ліків.

8. Фармацевтичний дистриб'ютор – це юридична особа, що здійснює оптові та роздрібні постачання до аптек і аптечних мереж, має технологію якісного зберігання та транспортування фармацевтичних товарів.

У спеціальній літературі з управління фармацевтичною діяльністю виокремлюють такі об'єкти фармацевтичного ринку [3, 8]: фар-

мацевтичні товари та послуги, парафармацевтичні товари, смаки та переваги споживачів, платоспроможна потреба, якість продукції, технології. Проте автори не надавали їх визначення. Такі поняття, як «смаки та переваги споживачів», «платоспроможна потреба», «якість продукції», «технології» не потребують спеціального визначення, тому що вони досить повно розкриті в літературі з економічної теорії. Такі поняття, як «фармацевтичні товари та послуги» та «парафармацевтичні товари», мають загальноприйняті визначення та регламентуються частково нормативними документами [10]. С. М. Козикін [8] товар фармацевтичного ринку визначає як фармацевтичну продукцію, більшу частину якої становлять рецептурні лікарські засоби. Згідно з джерелом [2], основним асортиментом аптеки є лікарські засоби, що є товарами особливого значення, призначенням яких є збереження здоров'я населення країни. Слід зауважити, що у виокремленому ряді об'єктів фармацевтичного ринку міститься, з одного боку, дублювання визначень деяких понять, а з другого – деякі поняття зовсім не розглядаються як об'єкти фармацевтичного ринку.

З огляду на те, що у сучасних ринкових умовах постає завдання знизити зовнішні та внутрішні ризики зниження товарообігу фармацевтичних товарів, особливої актуальності набуває необхідність виокремлення такого об'єкта фармацевтичного ринку як динамічні запаси фармацевтичних товарів. А оскільки у різні періоди часу запаси фармацевтичних товарів змінюють свою структуру та наявну кількість під впливом ринкових факторів, то доцільно також виокремити такі об'єкти фармацевтичного ринку, як динамічний асортимент фармацевтичних товарів, фармацевтичні послуги, обов'язкові взаємодоповнюючі фармацевтичні товари.

Отже, на підставі наведеного аналізу об'єктів фармацевтичного ринку виокремимо такі об'єкти сучасного фармацевтичного ринку: фармацевтичні товари, динамічний асортимент фармацевтичних товарів, фармацевтичні послуги, обов'язкові взаємодоповнюючі фармацевтичні товари, динамічні запаси фармацевтичних товарів. Враховуючи специфіку

та економічний зміст кожного з об'єктів фармацевтичного ринку, важливі є такі визначення.

9. Фармацевтичні товари – це товари спеціального призначення, що мають класифікаційні ознаки, які відрізняють їх від товарів масового споживання, та мають споживчу вартість, кінцева реалізація яких відбувається через аптечну мережу або аптеку.

10. Динамічний асортимент фармацевтичних товарів – це наявний асортимент фармацевтичних товарів у натуральному вираженні, які представлені в аптечній мережі для реалізації на певну дату, структура та кількість яких змінюється під впливом ринкових факторів за певний період часу.

11. Фармацевтичні послуги – це інформаційна та сервісна підтримка процесу реалізації фармацевтичних товарів, що сприяють залученню додаткових споживачів і збільшенню продажів, а отже, збільшенню прибутковості фармацевтичних підприємств.

12. Обов'язкові взаємодоповнюючі фармацевтичні товари – це товари, які споживач купує при купівлі основних фармацевтичних товарів, споживання яких направлено на обов'язкове зниження сукупних негативних побічних явищ основних фармацевтичних товарів.

13. Динамічні запаси фармацевтичних товарів – це фармацевтичні товари в грошовому або натуральному вираженні, що знаходяться на складах у транспортній або аптечній мережі на певну дату, структура та кількість яких змінюється під впливом ринкових факторів за певний період часу.

Отже, на підставі аналізу та узагальнення інформаційних джерел, досліджень господарської практики сучасних фармацевтичних підприємств викладені інноваційні визначення категорій: «фармацевтичний ринок», «фармацевтичні товари», «динамічний асортимент фармацевтичних товарів», «фармацевтичні послуги», «обов'язкові взаємодоповнюючі фармацевтичні товари», «динамічні запаси фармацевтичних товарів», виокремлено основні групи об'єктів сучасного фармацевтичного ринку, сформульовано визначення типів фармацевтичних підприємств та подано їх класифікацію за ознакою основні бізнес-процеси.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Шабельник Т. В. Аналіз впливу особливостей фармацевтичних товарів на бізнес-процеси маркетинго-орієнтованого управління / Шабельник Т. В. // Економіст. – 2013. – № 11. – С. 61–62.

Shabelnyk T. V. Analiz vplyvu osoblyvostei farmatsevytychnykh tovariv na biznes-protse-sy marketynho-orientovanoho upravlinnia / Shabelnyk T. V. // Ekonomist. – 2013. – № 11. – S. 61–62.

2. Багірова В. Л. Управление и экономика фармации / под. ред. Л. В. Багировой. – Москва : Медицина, 2004. – 720 с.

Bahyrova V. L. Upravlenye u ekonomyka farmatsyy / pod. red. L. V. Bahyrovoi. – Moskva : Medytsyna, 2004. – 720 s.

3. Баєва О. В. Менеджмент у галузі охорони здоров'я [Електронний ресурс] / Баєва О. В. – Режим доступу: [http://uchebnikionline.ru/medecina/menedzhment\\_u\\_galuzi\\_ohoroni\\_zdorovya\\_-\\_bayeva\\_ov/](http://uchebnikionline.ru/medecina/menedzhment_u_galuzi_ohoroni_zdorovya_-_bayeva_ov/) menedzhment\_u\_galuzi\_ohoroni\_zdorovya\_-\_bayeva\_ov.htm. – Назва з екрана.

Baieva O. V. Menedzhment u haluzi okhorony zdorov'ia [Elektronnyi resurs] / Baieva O. V. – Rezhym dostupu: [http://uchebnikionline.ru/medecina/menedzhment\\_u\\_galuzi\\_ohoroni\\_zdorovya\\_-\\_bayeva\\_ov/](http://uchebnikionline.ru/medecina/menedzhment_u_galuzi_ohoroni_zdorovya_-_bayeva_ov/) menedzhment\_u\_galuzi\_ohoroni\_zdorovya\_-\_bayeva\_ov.htm. – Nazva z ekrana.

4. Лоскутова Е. Е. Управление и экономика фармации : в 4 т. / под. ред. Е. Е. Лоскутовой. – Москва : [б. и.], 2008. – Т. 1: Фармацевтическая деятельность. Организация и редактирование. – 54 с.

Loskutova E. E. Upravleniye i ekonomika farmatsii : v 4 t. / pod. red. E. E. Loskutovoy. – Moskva : [b. i.], 2008. – T. 1: Farmatsevticheskaya deyatelnost. Organizatsiya i redaktirovaniye. – 54 s.

5. Механизмы взаимодействия субъектов фармацевтического рынка / Максимкина Е. А. // Экономический вестник фармации. – 2003. – № 8. – С. 18–22.
- Mekhanizmy vzaymodeistviya sub'ektov farmatsevticheskogo rynka / Maksymkina E. A. // Ekonomicheskiy vestnyk farmatsyy. – 2003. – № 8. – S. 18–22.
6. Пашков В. М. Проблемы правового регулирования відносин у сфері охорони здоров'я (господарсько-правовий контекст) / Пашков В. М. – Київ : МОРІОН, 2009. – 448 с.
- Pashkov V. M. Problemy pravovoho rehulivannia vidnosyn u sferi okhorony zdorov'ia (hospodarsko-pravovyi kontekst) / Pashkov V. M. – Kyiv : MORION, 2009. – 448 s.
7. Фармацевтична енциклопедія [Електронний ресурс] : веб-сайт. – Режим доступу: [www.pharmencyclopedia.com](http://www.pharmencyclopedia.com). – Назва з екрана.
- Farmatsevtichna entsyklopediia [Elektronnyi resurs] : veb-sait. – Rezhym dostupu: [www.pharmencyclopedia.com](http://www.pharmencyclopedia.com). – Nazva z ekrana.
8. Козыкин С. М. Анализ фармацевтического рынка на основе системного подхода / Козыкин С. М. // Экономические науки. – 2011. – № 10. – С. 97–99.
- Kozykin S. M. Analiz farmatsevticheskogo rynka na osnove sistemnogo pokhoda / Kozykin S. M. // Ekonomicheskiye nauki. – 2011. – № 10. – S. 97–99.
9. Дані аналітичної компанії Expert SM [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.expertsm.com/ru/markets/2011-06-06-1-55-16](http://www.expertsm.com/ru/markets/2011-06-06-1-55-16). – Назва з екрана.
- Dani analitychnoi kompanii Expert SM [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [www.expertsm.com/ru/markets/2011-06-06-1-55-16](http://www.expertsm.com/ru/markets/2011-06-06-1-55-16). – Nazva z ekrana.
10. Про лікарські засоби [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>. – Назва з екрана.
- Pro likarski zasoby [Elektronnyi resurs] : Zakon Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>. – Nazva z ekrana.

**Т. В. Шабельник**, кандидат экономических наук (Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Миаила Туган-Барановского). **Классификация основных субъектов и объектов современного фармацевтического рынка Украины.**

**Аннотация.** Динамика современного фармацевтического рынка диктует необходимость уточнения категориального аппарата, а именно: определение его основных субъектов и объектов. Целью статьи является уточнение категории «фармацевтический рынок», формулирование признаков классификации типов фармацевтических предприятий и определений его объектов и субъектов на основании анализа литературных источников и их обобщения. На основании проведенного исследования предложены инновационные определения категорий фармацевтического рынка. Выделены основные группы объектов современного фармацевтического рынка, сформулированы определения типов фармацевтических предприятий, разработана их классификация по признаку «основные бизнес-процессы». Полученные результаты направлены на выделение основных групп объектов современного фармацевтического рынка. Классификация типов фармацевтических предприятий по признаку «основные бизнес-процессы» является универсальной и пригодной для использования системой управления любых фармацевтических предприятий Украины.

**Ключевые слова:** фармацевтический рынок, фармацевтические товары, фармацевтические услуги, обязательные взаимодополняющие фармацевтические товары, динамические запасы фармацевтических товаров.

**T. Shabelnik**, *Cand. Econ. Sci. (Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky)*. **Classification of basic subjects and objects of modern Ukraine pharmaceutical market.**

**Summary.** *The dynamics of today's pharmaceutical market dictates the need to clarify the categorical apparatus. Namely, in the determination of main subjects and objects. The aim of the article is the category "pharmaceutical market", the wording of classifications and definitions of objects and subjects on the basis of literature analysis and synthesis. Based on the results of the study there are proposed an innovative definition of pharmaceutical market categories, highlights the main groups of objects of modern pharmaceutical market, determination of the types of pharmaceutical companies and there was given their classification on the basis of key business processes. The results are obtained on highlighting of the main groups of modern pharmaceutical market objects, the classification of pharmaceutical company types on the basis of "core business processes" is universal and suitable for use by the control system of any of the pharmaceutical enterprises of Ukraine.*

**Keywords:** *pharmaceutical market, pharmaceutical products, pharmaceutical services, mandatory complementary pharmaceutical products, dynamic inventory of pharmaceutical products.*

## СУЧАСНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

**О. М. ЛУЦКІВ**, кандидат економічних наук  
(ДУ «Інститут регіональних досліджень  
імені М. І. Долішнього НАН України», м. Львів)

**Анотація.** Важливу роль в активізації економічного зростання відіграють нові організаційні форми інноваційної діяльності, які сприяють залученню інвестицій в економіку регіону, забезпечують створення нових робочих місць і випуск інноваційної продукції. Мета статті – оцінити діяльність різних організаційних форм інноваційного розвитку у Львівській області та визначити причин, що гальмують їх внесок в активізацію інноваційного розвитку території та пошук способів їх подолання. Досліджено стан і перспективи розвитку таких організаційних форм інноваційної діяльності у Львівській області, як технопарки «Яворів» і «Рясне-2», асоціації «Львів-Технополіс» і Львівського державного центру науки, інновацій та інформатизації, охарактеризовано їх значення в економічному розвитку та підвищенні конкурентоспроможності території. Акцентовано увагу на основних проблемах, що перешкоджають ефективності їх функціонування. Для підвищення ефективності функціонування нових організаційних форм активізації інноваційної діяльності необхідно насамперед створити сприятливі законодавчі умови.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, економічний розвиток, інноваційна продукція, нові організаційні форми, технопарки, законодавча база.

Одним із пріоритетних стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності будь-якого регіону є перехід від сировинної економіки до економіки, розвиток якої заснований на використанні людського капіталу, інтелектуальних ресурсів і високих технологій. Стратегічна мета будь-якого регіону – стати повноцінною територією інноваційного розвитку. Важливу роль у цьому процесі відіграють нові організаційні форми інноваційної діяльності, на чому і зосереджена основна увага у цій статті.

Наукові основи інноваційної теорії закладені в працях І. Ансофа, Й. Шумпетера, Р. Солоу, Б. Твіса, Б. Санто, М. Портера, П. Друкера, Ж. Ламбена та багатьох інших зарубіжних учених. Проблема регіонального інноваційного розвитку протягом останніх років набула поширення і серед українських учених. Цим питанням, зокрема, присвячені праці О. І. Амоші, З. С. Варналія, В. М. Василенка, А. С. Гальчинського, В. І. Захарченка, І. І. Лукінова,

Л. І. Федулової та ін. Однак, незважаючи на вагомий результат науковців на сьогодні залишилося багато нерозкритих питань, зокрема про особливості діяльності нових організаційних форм інноваційного розвитку регіону та пошуку способів підвищення ефективності їх функціонування та подальшого розвитку і внеску в активізацію інноваційних процесів у регіоні.

Метою статті є дослідження різних організаційних форм інноваційного розвитку у Львівській області, аналіз основних видів і напрямів їх діяльності, визначення причин, що гальмують їх внесок в активізацію інноваційного розвитку території та пошук способів їх подолання.

Тенденції економічного розвитку регіону зумовлюють еволюцію нових організаційних форм інноваційної діяльності, які забезпечують взаємодію науково-технічного і виробничого потенціалів, сприяють прискоренню інноваційного процесу та підвищенню його резуль-

тативності. Тільки інноваційно-орієнтовані організаційні структури, які опираються на передові досягнення в науці й технологіях, можуть створити продукцію з високою доданою вартістю, що користується попитом споживачів. На сьогодні існує доволі широкий вибір нових форм організації та ведення бізнесу для забезпечення інноваційної спрямованості його розвитку а саме: технопарки, бізнес-асоціації, регіональні центри науки, інновацій та інформатизації, технополіси, зони розвитку нових і високих технологій, регіони науки та технологій тощо.

Важливу роль у створенні науково-технічної бази для активізації інноваційного розвитку відіграють технопарки. Світовий досвід також переконливо свідчить про те, що впровадження технологічних парків у підприємницьке середовище визначає якісно новий підхід до умов реалізації та забезпечення процесів підприємницької діяльності та створення сприятливого середовища, в якому наукові ідеї перетворюються на унікальну науково-технічну продукцію та здійснюють черговий ривок у галузі новітніх технологій [1].

Технологічний парк – це комерційна чи некомерційна організація (підприємство), заснована у визначеній організаційно-правовій формі (спільного підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерного товариства, асоціації, фонду, установи), що має статус юридичної особи і сприяє формуванню інноваційного середовища. Він створюється на основі матеріально-технічної, економічної, інформаційної і соціальної бази для самостійної діяльності малих інноваційних підприємств і для виробничого освоєння наукових знань і наукомістких технологій. Технопарки функціонують на основі венчурного капіталу, метою яких є створення принципово нових технологій і зразків промислової продукції [1].

Технопарки функціонують у межах так званих зонтичних структур. Ці структури, до яких, за деякими даними, належать також бізнес-інкубатори, інноваційні центри, інжиніринг-центри, покликані обслуговувати підприємців-початківців, учених, інженерів із метою забезпечення швидкого та прямого впровадження розробок і бізнес-планів. Спе-

цифіка технопарку – наукові, конструкторські й технологічні розробки, пов'язані з високими технологіями [2].

Ефективність технопарків у значній мірі зумовлена тісними зв'язками з науково-дослідними установами та організаціями. Зазвичай, технопарки створюються в безпосередній близькості до великих університетських центрів. Створені в технопарках підприємства залучають для роботи над замовленнями наукових працівників університету, які, у свою чергу, отримують можливість упроваджувати в практику свої дослідження, надавати фірмам консультаційні послуги.

До основних функцій технопарку належать [3]:

- створення нових видів інноваційного продукту, здійснення заходів щодо їх комерціалізації, організація та забезпечення виробництва наукоємної, конкурентоспроможної на внутрішніх і зовнішніх ринках інноваційної продукції;
- інформаційно-методичне, правове та консалтингове забезпечення, надання патентно-ліцензійної допомоги;
- залучення студентів, випускників, аспірантів, науковців і працівників наукових закладів до розроблення і виконання проектів наукового парку;
- підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації спеціалістів, необхідних для розроблення і реалізації проектів наукового парку;
- залучення і використання у своїй діяльності венчурного капіталу;
- розвиток міжнародного і вітчизняного співробітництва у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, сприяння залученню іноземних інвестицій.

Наразі у Львівській області ефективно функціонують технологічні парки «Львівська політехніка» та «Яворів», почалося будівництво індустріального парку «Рясне-2». Основною метою їх діяльності є залучення інвестицій, забезпечення сприятливих умов для функціонування та розвитку промислових підприємств, покращення інвестиційного клімату, підвищення конкурентоспроможності території, створення нових робочих місць,

збільшення надходжень до міського та державного бюджетів, розвиток сучасної виробничої та ринкової інфраструктури. Наприклад, технопарк «Яворів» займається впровадженням науково-технічних розробок у виробництво та виведенням їх на ринок через середні та малі підприємства та надає послуги, пов'язані із забезпеченням правового, маркетингового, комерційного та експертного супроводу інноваційного та інвестиційного процесу, координації діяльності наукових, виробничих і фінансових інституцій у сфері розробки та впровадження інвестиційних та інноваційних проєктів, створює інвестиційно-привабливі території для залучення іноземних інвестицій. Основними напрямками діяльності технопарку «Яворів» є: удосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій; машинобудування та організація виробництва побутової техніки з використанням вітчизняних технологій; мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації; розвиток інноваційної культури суспільства; охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища [4].

Технопарк «Яворів» має і регіональні представництва, зокрема у Рівненській, Волинській, Вінницькій і Тернопільській областях. На сьогодні в технологічному парку зареєстровано та виконується близько 50 інноваційних та інвестиційних проєктів загальною вартістю понад 138 млн дол. США.

На нашу думку, значно активізує інноваційний розвиток у регіоні створення індустріального парку «Рясне-2», який сприятиме залученню інвестицій в економіку міста, забезпеченню сприятливих умов для функціонування та розвитку промислових підприємств, покращенню інвестиційного іміджу міста, створенню нових робочих місць, збільшенню надходжень до міського та державного бюджетів, розвитку сучасної виробничої та ринкової інфраструктури та забезпечення економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності території загалом.

Слід зазначити, що переможцем інвестиційного конкурсу з будівництва індустріального парку «Рясне-2» у Львові стала голландська компанія «СТР». Вона будуватиме індустрі-

альний парк за власний кошт. Згідно із бізнес-планом інвестор планує вкласти у будівництво майже 50 млн євро і розмістити на 100 тис м<sup>2</sup> близько 20–30 компаній, переважно іноземних. Компанія «СТР» має безпосередні контакти з понад 400 великими підприємствами, серед яких є і такі відомі світові фірми, як, наприклад, «Bosch», «Siemens», «LEGO» які також можна залучити до індустріального парку у Львові. Вона є одним із найбільших забудовників і власників індустріальних парків, посідаючи четверте місце в Європі й перше – у Чехії [5].

Окрім технопаркових структур, для підтримки й активізації інноваційних процесів у Львівській області створено Асоціацію «Львів-Технополіс», яка об'єднує понад десять інноваційних фірм і малих підприємств. Вона є однією з пілотних організацій із питань практичної реалізації проєктів створення технопарків та інноваційних центрів. Базою її створення є регіональний центр науково-технічної та економічної інформації.

Ще однією з ефективних форм активізації інноваційного розвитку регіону є інноваційні центри, які у своїй діяльності ефективно поєднують співробітництво промислових фірм із вищими навчальними закладами. Це технологічно активні комплекси зі сформованою інтегрованою структурою нововведень, яка включає університети та науково-виробничі фірми. Наразі у Львівській області функціонує «Львівський Державний центр науки, інновацій та інформатизації». Основна його діяльність спрямована на проведення патентно-інформаційних і соціологічних досліджень, надання консультації з питань захисту та комерціалізації інтелектуальної власності, створення регіональних баз даних. Окрім того, він займається проведенням фундаментальних і прикладних досліджень із проблем розвитку інтелектуального потенціалу, організацією науково-інноваційної та інформаційної діяльності, оцінює інвестиційну привабливість господарських об'єктів тощо [6].

Незважаючи на важливу роль, яку відіграють нові організаційні форми економічної діяльності в активізації інноваційного розвитку території, основною проблемою сього-

дення є недосконалою система їх підтримки. Слід зазначити, що після прийняття Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» і деяких інших законодавчих актів України було повністю скасовано непряму державну підтримку технологічних парків у вигляді податкових пільг для виконавців проектів. Унаслідок цього було порушене виконання затверджених бізнес-планів інноваційних та інвестиційних проектів, виконавці інноваційних проектів втратили можливість вчасно розраховуватись за придбане устаткування, за виконання науково-дослідних і проектних робіт, була втрачена довіра зарубіжних і вітчизняних інвесторів щодо стабільності нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності, вони відмовилися від участі у фінансуванні інноваційних проектів, а також були порушені права та законні інтереси вітчизняних і зарубіжних суб'єктів підприємницької діяльності.

Ще гіршою стала ситуація після прийняття в 2010 р. Податкового кодексу України, в якому механізми державної підтримки проектів технопарків переважно були вилучені. Наразі діє лише цільова субсидія у вигляді зарахування на спеціальні рахунки технопарків сум ввізного мита, що нараховується при ввезенні обладнання, яке не виробляється в Україні та необхідне для реалізації проекту. Це призвело до того, що на сьогодні реалізація проектів технопарків практично зупинена [7].

У новому проекті Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо діяльності технологічних парків» уточнюються механізми окремих положень Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків». Зокрема спрощується порядок створення та реєстрації технопарків, уточнені підстави для встановлення строку дії та порядку запровадження спеціального режиму інноваційної діяльності технопарків при виконанні інноваційних проектів, спрощено порядок державної реєстрації проектів технопарків і підстав для її скасування [8].

Слід лише сподіватися на те, що прийняття цього регуляторного акта стимулюватиме інноваційну діяльність технопарків на основі

запровадження досконалого механізму податкової підтримки, проте потрібно внести зміни до Податкового кодексу України.

Підсумовуючи вищенаведене, слід зазначити, що формування нових і підтримка діючих організаційні форми інноваційної діяльності в регіоні стануть каталізатором активізації інвестиційної діяльності в регіонах України, сприятимуть упровадженню нових технологій і модернізації економіки. Держава повинна насамперед на законодавчому рівні створити сприятливі умови для збереження і підтримки технопарків та інших організаційних форм інноваційного розвитку. Загалом, слід відзначити, що нестабільність режиму інноваційної діяльності технопарків породжують невпевненість у можливості реалізації проектів у рамках технопарків, що гальмує процес їх пошуку та відбору. Щоб уникнути такої ситуації, необхідно створити такі умови їх функціонування, в яких бізнес сприйматиме інновації не як обов'язок перед державою, а як модель поведінки, життєво важливу для перспектив розвитку регіону, підвищення ефективності та заняття лідерських позицій на ринках товарів і послуг. Слід сподіватися, що прийняття нового регуляторного акта таки дозволить відновити ефективну діяльність технологічних парків і забезпечити збільшення обсягів випуску інноваційної продукції, створити нові високооплачувані робочі місця, залучити зовнішні та внутрішні інвестиції у виробничу та науково-технологічну сферу та підвищити економічне зростання загалом.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Мазур О. А. Технологічні парки. Світовий та український досвід / О. А. Мазур, В. С. Шовкалюк. – Київ : Прок-Бізнес, 2009. – 70 с.  
Mazur O. A. Tekhnolohichni parky. Svitovyi ta ukrainskyi dosvid / O. A. Mazur, V. S. Shovkaliuk. – Kyiv : Prok-Biznes, 2009. – 70 s.
2. Антипов І. В. Інноваційний розвиток національної економіки в контексті створен-



ня інноваційних інфраструктур в освітній галузі / І. В. Антипов // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – 2010. – Вип. 148. – С. 1–8.

Antypov I. V. Innovatsiyni rozvytok natsionalnoi ekonomiky v konteksti stvorennia innovatsiynykh infrastruktur v osvittii haluzi / I. V. Antypov // Zbirnyk naukovykh prats Donetskoho derzhavnoho universytetu upravlinnia. – 2010. – Vyp. 148. – S. 1–8.

3. Химич Г. Науковий парк – інноваційні перспективи [Електронний ресурс] / Г. Химич. – Режим доступу: [http://www.nauka\\_park.pdf](http://www.nauka_park.pdf). 9. – Назва з екрана.

Khymych H. Naukovyi park – innovatsiini perspektyvy [Elektronnyi resurs] / H. Khymych. – Rezhym dostupu: [http://www.nauka\\_park.pdf](http://www.nauka_park.pdf). 9. – Nazva z ekrana.

4. Юхновський І. Р. Технологічний парк «Яворів» [Електронний ресурс] / І. Р. Юхновський. – Режим доступу: <http://www.logos.biz.ua/proj/vynahid/online/63.php>. – Назва з екрана.

Iukhnovskiy I. R. Tekhnolohichniy park «Iavoriv» [Elektronnyi resurs] / I. R. Yukhnovskiy. – Rezhym dostupu: <http://www.logos.biz.ua/proj/vynahid/online/63.php>. – Nazva z ekrana.

5. Голландці інвестують в Львів: будуватимуть сучасний технопарк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://patrioty.org.ua/gollandtsi-investuyut-v-lviv-buduvatimut-suchasniy-tehnopark>. – Назва з екрана.

Hollandtsi investuiut v Lviv: buduvatymut suchasniy tehnopark [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://patrioty.org.ua/gollandtsi-investuyut-v-lviv-buduvatimut-suchasniy-tehnopark>. – Nazva z ekrana.

6. Львівський Державний центр науки, інновацій та інформатизації [Електронний ресурс] : офіц. сайт. – Режим доступу: <http://cstei.lviv.ua/ua/item/15>. – Назва з екрана.

Lvivskiy Derzhavnyi tsentr nauky, innovatsii ta informatyzatsii [Elektronnyi resurs] : ofits. sait. – Rezhym dostupu: <http://cstei.lviv.ua/ua/item/15>. – Nazva z ekrana.

7. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – 2 груд. – № 2755-VI.

Podatkovyi kodeks Ukrainy // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2010. – 2 hrud. – № 2755-VI.

8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо діяльності технологічних парків [Електронний ресурс] : проект Закону України. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/usi-novivni/povidomlennya/2015/06/07/uryadom-sxvaleno-proekt-zakon>. – Назва з екрана.

Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo diialnosti tekhnolohichnykh parkiv [Elektronnyi resurs] : proekt Zakonu Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://www.mon.gov.ua/usi-novivni/povidomlennya/2015/06/07/uryadom-sxvaleno-proekt-zakon>. – Nazva z ekrana.

**Е. Н. Луцків**, кандидат экономических наук (ГУ «Институт региональных исследований имени М. И. Долишнего НАН Украины», г. Львов). **Современные организационные формы инновационной деятельности: региональный аспект.**

**Аннотация.** Важную роль в активизации экономического роста имеют новые организационные формы инновационной деятельности, которые способствуют привлечению инвестиций в экономику региона, обеспечивают создание новых рабочих мест и выпуск инновационной продукции. Цель статьи – оценить деятельность различных организационных форм инновационной развития в Львовской области и определить причины, тормозящие их вклад в активизацию инновационного развития территории и поиск путей их преодоления. Иссле-

довано состояние и перспективы развития таких организационных форм инновационной деятельности в Львовской области, как технопарки «Яворов» и «Рясне-2», ассоциации «Львов-Технополис» и Львовского государственного центра науки, инноваций и информатизации, охарактеризовано их значение в экономическом развитии и повышении конкурентоспособности территории. Акцентировано внимание на основных проблем, которые препятствуют эффективности их функционирования. Для повышения эффективности функционирования новых организационных форм активизации инновационной деятельности необходимо в первую очередь создать благоприятные законодательные условия.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, экономическое развитие, инновационная продукция, новые организационные формы, технопарки, законодательная база.

**O. Lutskiv**, Cand. Econ. Sci. (DS “Institute of regional research named after M. I. Dolishneg of NAS of Ukraine”). **Modern organizational forms of innovative activity: regional aspect.**

**Summare.** An important role in enhancing economic growth play new organizational forms of innovation that promote investment in the region's economy, providing new jobs and production of innovative products. For enhance their activities need to create favorable conditions, especially at the legislative level. Evaluate different organizational forms of innovation development in Lviv region and identify the reasons hindering their contribution to the promotion of innovative development areas and find ways to overcome them. The state and prospects of development of organizational forms of innovation in Lviv region, as technoparks “Yavoriv” i “Ryasnyi-2” Association “Lviv Technopolis” and Lviv State Centre of Science, Innovations and Informatization, described their importance in economic development and competitiveness of the territory. The attention is focused on the major problems hindering their effectiveness. To improve the efficiency of new organizational forms enhance innovation necessary to create primarily favorable legislative conditions.

**Keywords:** innovative activity, economic development, innovative products, new organizational forms, tekhnoparki, legislative base.

## СУЧАСНЕ СЕГМЕНТУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ

С. А. СЕРГІЄНКО

(Національний авіаційний університет, м. Київ)

**Анотація.** У статті подано теоретико-методологічний матеріал з питань сегментування ринку авіаційних перевезень. Наведено сучасні види ринкової сегментації. Описано сучасні види ринкової сегментації. Запропоновано авторський метод процесу сегментації на ринку авіаперевезень, що ґрунтується на економічних і фінансових показниках діяльності різних авіакомпаній і функціонування галузі авіаперевезення України загалом.

**Ключові слова:** сегментування, розподіл ринку, авіаперевезення, авіатранспортні підприємства, авіакомпанія, маркетингова діяльність, вітчизняні авіаперевезення.

Сьогодні багато компаній, які діють у сфері надання послуг, усе більше орієнтуються на цільовий маркетинг. Сегментування ринку допомагає споживачам знайти найкращі ринкові можливості, а компаніям – надавати для кожного цільового сегмента ринку послуги, що користуються високим попитом. Компанії можуть пристосувати надання послуги, ціни на них, канали розподілу й рекламу так, щоб ефективно відповідати кожному цільовому ринку.

Основною діяльністю авіаперевізників є надання послуг з авіаперевезення. Тому підвищення ефективності маркетингової діяльності вітчизняних авіакомпаній шляхом концентрації зусиль на вибраних групах пасажирів і більш повного задоволення їх потреб необхідно проводити сегментування ринку авіаперевезень. У статті описано сучасна діяльність авіакомпаній на ринку авіаперевезень.

Питання сегментування ринку відображені у багатьох наукових працях Ф. Котлера, Дж. Боуена, Дж. Мейкензи, Є. П. Голубков, А. П. Дурович. Однак дослідження різних джерел дозволяє зробити висновок, що з питань цільового маркетингу в авіатранспортній сфері недостатньо літератури.

Основною метою дослідження є сегментування авіаперевізників, що діють на вітчизняному ринку.

Діяльність усіх ринкових структур цивільної авіації, визначається головною складовою – ринком авіаперевезень. На ньому відбувається продаж кінцевому споживачеві послуги галузі – авіаперевезень. Усі складові галузі взаємодіють між собою й впливають один на одного. Ринкова система цивільної авіації являє собою складну систему взаємодії різноманітних ринків, які акумулюють у собі кілька сегментів складових: повітряний транспорт (пасажирські, вантажні авіаперевезення), авіаційну промисловість (літако- та двигунобудування, виробництво компонентів), техобслуговування й ремонт.

Дуже важливим етапом здійснення політики маркетингових комунікацій є сегментування ринків для подальшого розроблення комплексу маркетингових комунікацій і орієнтації його на вплив окремих сегментів споживачів.

Для сегментування запропонованого авіаперевізника важливо визначити ті чинники, які визначають вибір більшості пасажирів. Виокремимо такі фактори: безпека під час перельоту, вартість і асортимент запропонованих тарифів, напрями рейсів, наявність місць, наявність тарифів, зручність розкладу польотів, вчасне прибуття і відправлення, частота польотів, з'єднання, у тому числі його надійність і зручність; природа рейсів: нон-стоп, прямі, кількість необхідних зупинок або пересадок;

наявність різних класів обслуговування; комфорт і сервіс на борту: харчування, зручність; тип повітряного судна, його розміру та швидкість; вік і стан повітряного судна; простота резервування та придбання квитків; упевненість вчасного вильоту і прильоту; початковий сервіс, що надається пасажиру «від дому» до літака; надійність і якість обробки багажу; привітний, компетентний колектив; сервіс із бронювання та реєстрації в готелі, поки споживач ще в повітрі чи після прильоту; репутація авіакомпанії загалом; національна належність авіакомпанії; фактори надання особистих переваг.

Необхідно зазначити, що вказано найбільш важливі фактори. Їх порядок і важливість для кожного авіаперевізника і його пасажирів може відрізнятися. Найчастіше жодна з авіакомпаній не може досягти успіху ні в усіх названих факторах, ні в кожному окремому факторі. Але авіаперевізник, що прагне максимального наближення до ідеалу вже буде сприйматися пасажирами на «відмінно», або принаймні «добре». Досягнення рейтингових позицій у кожній із цих ключових областей буде краще розвивати конкурентне становище.

Пропонуємо сегментування ринку авіатранспортування за трьома рівнями макро-, мезо- і мікросегментування.

На рівні макросегментування, відбувається виокремлення найбільш глобальних сегментів. Поділимо ринок авіатранспортних послуг на пасажирські та транспортні, оскільки з погляду маркетингу мотиви поведінки клієнтів цих категорій значно відрізняються, отже, мають відрізнятися і комунікаційні комплекси, що впливають на цю поведінку, тобто процес прийняття клієнтами рішення про придбання авіапослуг.

На цій основі у процесі першого етапу формуються два сегменти пасажирів клієнтів: макросегмент споживачів із «пасажирських авіаперевезень» і з «вантажних авіаперевезень».

Для сегментування ринку авіаперевезення на вантажні та пасажирські враховуємо фізичні та економічні дані.

За статистичними даними всього 2013 р. виконано 96 тис. рейсів проти 106,1 тис. 2012 р. Кількість перевезених за рік пасажирів зали-

шилась на рівні 2012 р. і становила 8,1 млн чол. Обсяги перевезень вантажів і пошти зменшилися до 99,2 тис. т [5].

2014 р. помічене значне скорочення основних показників роботи авіаційної галузі до 20,2 % пасажирських перевезень та 20,7 % вантажних перевезень. Були скасовані всі рейси з Донецька через воєнні дії у східних регіонах і з Сімферополя через анексію Криму Пасажирські та вантажні перевезення 2014 р. виконували 35 вітчизняних авіакомпаній [6].

Регулярні польоти між Україною та країнами світу здійснювали 8 вітчизняних авіакомпаній до 35 країн світу, і 42 іноземні з 28 країн світу [7]. Кількість перевезених пасажирів за 2014 р. становила близько 3924,7 тис. осіб, що на 10,6 % менше проти 2013 р. Внутрішні регулярні пасажирські перевезення між містами України виконували 6 вітчизняних авіакомпаній, що перевезли за 2014 р. – 629,2 тис. пасажирів і відзначили скорочення на 46 %. Середній процент зайнятості пасажирських крісел на міжнародних регулярних рейсах українських авіакомпаній 2014 р. зменшився порівняно з показником 2013 р. на 4,9 %, або 73 %, а на внутрішніх регулярних – на 6,9 % пункти, або 64,9 % [6].

За два останні роки обсяг ринку авіаперевезень становив 82 % пасажирських перевезень і 18 % – перевезення вантажу та пошти.

Унаслідок різноманітності вподобань пасажирів, їх потреби у перельоті значно різняться, зумовлює потребу в пропозиції тим чи тим клієнтам різних «комплексів-наборів» послуг із авіаперевезення та сервісу. Однак проведене макросегментування надто поверхове. У середині зазначених сегментів знаходиться деяка кількість більш дрібних сегментів, кожен із яких також висуває різні вимоги до авіаперевезення (пропонованих великому сегменту). З огляду на це, доцільно продовжити процес сегментування клієнтського контингенту авіакомпаній.

На рівні мезосегментування здійснюється сегментування за однією змінною. У межах цього виробляють сегментаційну ознаку та сегментаційну змінну. Пропонуємо виокремити такий рівень сегментування за ознакою географічного обмеження. За змінною «країна»

виокремимо сегменти споживачів, що орієнтуються на міжнародні чи на внутрішні авіаперевезення. А за зміною дистанції можна виокремити сегменти споживачів, орієнтовані на далекі чи на близькі дистанції авіаперевезень.

Обсяг ринку пасажирських авіаперевезень розподілився так: 87 % перевезення за міжнародними напрямками і 13 % – внутрішні пасажирські авіаперевезення.

Авіатранспортні підприємства поряд із регулярними рейсами, які виконуються відповідно до розкладу, здійснюють чартерні перевезення. Одним із основних видів сегментації ринку авіаперевезень є розподілення на регулярні та чартерні рейси.

Чартери організують компанії, частіше туристичні, або авіакомпанії для перевезення конкретної групи людей, зазвичай, у курортних напрямках, у сезон. Цими рейсами літають туристичні групи, вони отримують на них квитки разом із турпутівками, і попередженням, що час, вказаний у квитку, – умовний, і може змінюватися. Розповсюджена практика, коли провідні туроператори тісно взаємодіють із авіакомпаніями, формують власні чартерні програми і виступають перед туристичними агентами як авіаційні брокери.

Чартерні рейси були дуже популярні і користувалися великим попитом у авіакомпаній і туристичних агенцій. Протягом декількох років співвідношення між чартерними та регулярними авіалініями пасажирських перевезень суттєво змінювалось.

2014 р. традиційно більшу частину становили нерегулярні перевезення в інших державах у рамках гуманітарних і миротворчих програм ООН, а також згідно з контрактами та угодами з іншими замовниками. Показник вантажних перевезень 2014 р. становив 78,7 тис. т вантажів і пошти. Загалом, перевезенням вантажів і пошти упродовж року займалася 21 вітчизняна авіакомпанія. Значні обсяги перевезень виконували АНТК «Антонов» (скорочення обсягів перевезення порівняно з 2013 р. на 18,8 %), авіакомпанії «ЗетАвіа» (скорочення на 21,5 %), «Максімум Ейрлайнс» (скорочення на 13,8 %), «Міжнародні авіалінії України» (скорочення на 28 %) [6].

За даними Державної авіаційної служби України, 31 % обсягу ринку пасажирських авіаперевезень становлять чартерні рейси і 69 % долі ринку становлять регулярні авіаперевезення.

Підвищення попиту на регулярні рейси за рахунок зниження попиту на чартерні рейси у розмірі 5 % – дуже важливий фактор, який теж потрібно враховувати під час формування комплексу маркетингових комунікацій авіакомпаній.

Споживачам важливо знати те, що в аеропортах чартерні рейси обслуговуються за залишковим принципом. Якщо утворюється збій графіка вильоту регулярних рейсів, то чартерний рейс відправлять останнім, через це іноді відбувається затримка рейсу. Інформація про наявність місць і вартість авіаквитка на чартерний рейс надається максимум за 2 тижні до вильоту. Виписка квитків на чартерні рейси часто відбувається за добу до вильоту.

Обслуговування на чартерних рейсах однієї авіакомпанії не може бути гіршим, ніж обслуговування на регулярних рейсах. Часто за організацію чартерів беруться невеликі авіакомпанії, які не мають достатнього досвіду міжнародних пасажирських авіаперевезень і не вміють забезпечити належного рівня обслуговування.

На рівні мікросегментування проводять сегментування за декількома змінними одночасно. Для цього вибирають сегментаційні ознаки, сегментаційні змінні у рамках кожної ознаки, формують комплекс сегментаційних змінних.

Глибоке сегментування дозволяє розробляти комплекс маркетингових комунікацій з урахуванням специфіки окремих сегментів. На перший погляд може здаватися, що для ефективного просування на ринок авіатранспортування цього цілком достатньо. Однак для ефективного вирішення комунікаційних завдань потрібно враховувати особливості, властиві авіаційному бізнесу. Постійне розширення і поглиблення асортименту напрямків перевезення може бути однією з умов сегментування. Крім того, авіакомпаніям слід приділяти особливу увагу наданню послуг із пере-

везень, маршрутам, сервісу, що пропонуються пасажиром, адже ці питання дуже специфічні.

В авіації є і великі, і малі авіакомпанії. І не всі з них спроможні на великі витрати з метою бюджетування маркетингової комунікаційної політики. Дослідження авіаперевізників за фінансовим станом і за перевізними можливостями дало змогу провести їх сегментацію та виокремити основні три групи учасників ринку: малі, середні та великі авіакомпанії.

Малими авіаперевізниками вважаються такі, показник пасажироперевезень яких знаходиться на рівні 250 тис. пасажирів протягом року, річний грошовий оборот якого не перевищує 1 млн грн. Середніми авіакомпаніями вважаються такі авіаперевізники, які за рік перевозять до 1 млн пасажирів і їх річний грошовий оборот становить близько 10 млн грн. Великими слід вважати авіаперевізників, річний пасажирооборот яких – понад 1 млн пасажирів на рік, а річний грошовий оборот – близько 100 млн грн.

Переважаючими великими перевізниками можна вважати авіакомпанії МАУ, «Windrose», «Yanair», «Дарт», «Авіалінії Харкова» та «British Airways» [8]. Ці компанії відповідають установленим нами критеріям, мають необхідний щорічний дохід і володіють великими повітряними суднами.

Тоді як великі авіаперевізники, наприклад «British Airways», докладають значних зусиль, щоб через максимальне розширення спектра послуг і підвищення їх якості привабити платоспроможних пасажирів, які літають першим або бізнес-класом і купують квитки за повну вартість, то невеликі авіакомпанії зорієнтовані на мінімізацію видатків, вони вилучають багато традиційних послуг, зменшуючи вартість перевезення. Конкуренція між авіакомпаніями призводить до зниження вартості квитків і у великих компаніях, а дешевші квитки стимулюють зростання кількості пасажирів.

Розглянуті нами особливості й тенденції у сегментуванні ринку авіаперевезень для авіакомпаній, що надають авіапослугу з перевезення, дозволяють обґрунтувати особливості формування комплексу маркетингових комунікацій на ринку авіаперевезення.

Основна мета маркетингу у сфері авіаційних перевезень полягає в забезпеченні максимального задоволення потреб пасажирів, що виражається насамперед у системі комунікацій із ними. Система враховує складну міжгалузеву структуру послуг із перевезення, пропонуючи та виводячи на ринок авіаційного пасажирські перевезення, необхідні послуги.

Отже, реалізується основоположний принцип маркетингу – врахування попиту на ринку та процесу впливу на нього. Отже, стратегічним рішенням, яке приймає авіакомпанія, є сегментування послуг для вибору ніші ринку та сегментація своєї цільової аудиторії споживачів для формування у пасажирів довгострокового ставлення.

На наш погляд, якщо авіакомпанія врахуватиме специфіку категорій клієнтів, яких обслуговує, та специфіку наданих послуг, то легко буде розробити, дійсно, ефективний комплекс маркетингових комунікацій із просування на конкретний ринковий сегмент конкретної авіатранспортної чи супутньої авіапослуги.

Розроблення комплексу маркетингових комунікацій із просування на цільові сегменти різноманітних послуг з авіаперевезень має являти собою визначений процес, що повинен складатися з послідовних етапів. Аналіз існуючого в досліджуваних авіакомпаніях порядку формування комплексу маркетингових комунікацій дає можливість зробити такий висновок: авіаперевізники не мають наукового підходу до розроблення маркетингового комунікаційного комплексу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Артманова Б. В. Авиатранспортный маркетинг : учеб. пособие для вузов гражданской авиации / Б. В. Артманов, М. Л. Мамонова ; Москов. ин-т инженеров гражданской авиации. – Москва : МИИГА, 1990. – С. 112.

Artmanova B. V. Aviatransportnyy marketing : ucheb. posobiye dlya vuzov grazhdanskoj aviatsii / B. V. Artmanov, M. L. Mamon-

- ova ; Moskov. in-t inzhenerov grazhdanskoj aviatsii. – Moskva : MIIGA, 1990. – S. 112.
2. Костроміна Є. В. Економіка авіакомпанії в умовах ринку / Є. В. Костромін. – 5-те випр. і допов. вид. – Москва : НОУ ВКШ «Авіа-бізнес», 2005. – 344 с.  
  
Kostromina Ie. V. Ekonomika aviakompanii v umovakh rynku / Ie. V. Kostromin. – 5-te vipr. i dopov. vyd. – Moskva : NOU VKSh «Avia-biznes», 2005. – 344 s.
  3. Подреза С. М. Промисловий маркетинг: визначення сегментів ринку : текст лекцій / С. М. Подреза. – Київ : НАУ, 2003. – 64 с.  
  
Podreza S. M. Promyslovyi marketynh: vyznachennia sehmentiv rynku : tekst lektsii / S. M. Podreza. – Kyiv : NAU, 2003. – 64 s.
  4. Романенко Л. Ф. Стратегічний маркетинговий план, його зміст і структура / Л. Ф. Романенко // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 4. – С. 51–54.  
  
Romanenko L. F. Stratehichnyi marketynhovyi plan, yoho zmist i struktura / L. F. Romanenko // Marketynh v Ukraini. – 2001. – № 4. – S. 51–54.
  5. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2013 рік [Електронний ресурс] / Державіаслужба : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: [http://avia.gov.ua/news/novyny/news\\_avia/24252.html](http://avia.gov.ua/news/novyny/news_avia/24252.html). – Назва з екрана.
  6. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2014 рік [Електронний ресурс] / Державіаслужба : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.avia.gov.ua/uploads/documents/9458>. – Назва з екрана.
  7. Діяльність підприємств авіаційного транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/metaopus/2014/0112009\\_2014.htm](http://ukrstat.org/uk/metaopus/2014/0112009_2014.htm). – Назва з екрана.
  8. Analysis: US airlines gear up for another strong year [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.flightglobal.com/news/articles/analysis-us-airlines-gear-up-for-another-strong-year-407175>. – Назва з екрана.

**С. А. Сергієнко** (Национальный авиационный университет, г. Киев). **Современное сегментирование отечественного рынка авиаперевозок.**

**Аннотація.** В статті представлено теоретико-методологічний матеріал по вопросам сегментирования рынка авиационных перевозок. Приведены современные виды рыночной сегментации. В статті описані сучасні види ринкової сегментації. Предложено авторский метод процесса сегментации на рынке авиаперевозок, основанной на экономических и финансовых показателях деятельности различных авиакомпаний и функционирования отрасли авиаперевозки Украины в целом.

**Ключевые слова:** сегментирование, распределение рынка, авиаперевозки, авиатранспортные предприятия, авиакомпания, маркетинговая деятельность, отечественные авиаперевозки.

**S. Sergiienko** (National Aviation University, Kyiv). **Segmentation of inner airline industry.**

**Summary.** The article presents a theoretical and methodological material for air transportation market segmentation. We give modern types of market segmentation. The article describes modern types of market segmentation. In an approach to market segmentation airlines, the essence of which is the air freight market segmentation with serial passage of three levels: macro, meso and micro segmentation. An author's process of segmentation method for air transportation market based on economic and financial performance of different airlines and air travel Ukraine for the industry as a whole. Arithmetic mean values of interest in the last two years were 82 % of the airline market is occupied by passenger traffic and 18 % market share occupied by cargo and mail transportation. Arithmetic mean values market of passenger volume is 87 % are international aviaperevezennyai 13 % domestic passenger air transportation. Arithmetic mean values according to the State Aviation Service of Ukraine will take 31 % of charter flights and 69 % are under regular air transportation.

Research on the financial condition of airlines and shipping capabilities for enabled to make their segmentation and identify the main participants of three groups: small, medium and large airlines. Development of complex marketing communications to promote to target segments of services of air transport should be a defined process should consist of successive stages. Analysis of existing airlines surveyed in the order of formation of the complex marketing communication makes it possible to make such a conclusion: the carriers have a scientific approach to the development of marketing communications complex.

**Keywords:** segmentation, market distribution, air freight, air transport company, airline marketing activities, domestic air travel.



УДК 140.8;141.2+62:1;681.51+620.9:001.891.57;621.311

## УПРАВЛЕНИЕ СЛОЖНЫМИ СИСТЕМАМИ НА ОСНОВЕ ЦЕНОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА (НА ПРИМЕРЕ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА)

Т. И. ЕГОРОВА-ГУДКОВА, кандидат экономических наук;  
М. В. БОЙКО; О. Е. ЗВИРКОВ

(Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова)

**Аннотация.** Целью статьи является обоснование теоретико-методологических положений проектирования системы экономической безопасности государства на основе ценологического подхода. Исследовано влияние на состояние системы экономической безопасности и перспективы экономического роста вертикальной интеграции. Выдвинута гипотеза о том, что учёт принципов вертикальной интеграции и применение ценологического подхода обеспечивает устойчивость системы экономической безопасности и её соответствие концепции ноосферизма.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, самоорганизация, структурно-функциональная устойчивость, асимметричность, вертикальная интеграция, ценологический подход, ноосферное развитие.

Анализ последних исследований и публикаций даёт основания утверждать, что тема управления экономическими системами, в том числе и экономической безопасностью государства, с точки зрения ценологического и трансдисциплинарного подходов фрагментарно и в отдельных случаях всесторонне рассматривали отечественные и зарубежные учёные (В. И. Мунтиян, З. С. Варналий, И. В. Крючкова, А. В. Козаченко, А. Н. Ляшенко, Г. А. Пастернак-Таранушенко, Э. М. Сороко, Н. Ф. Семенюта, Т. И. Корягина, В. О. Туляков, В. К. Сенчагов, В. В. Фуфаев, В. Е. Хиценко, И. Р. Пригожин, Дж. Пикарелли, К. Поланьи, Е. В. Рогозинский, И. Стенгерс, Э. де Сото, В. Танзи, Л. Филлипс, Б. Фрей, Л. Шелли, Т. Шеллинг, Ф. Шнайдер, А. М. Яковлев).

Неразрешенная ранее часть общей проблемы касается разработки теории и методологии проектирования системы экономической безопасности государства на основе применения теории систем, целостного, ценологического и трансдисциплинарного подходов,

закона структурной гармонии систем с учётом влияния принципов вертикальной интеграции как необходимого условия формирования экономических ценозов и обеспечения устойчивости системы экономической безопасности государства.

Цель статьи состоит в обосновании теоретико-методологических положений проектирования системы экономической безопасности государства на основе ценологического подхода. Исследование влияния на состояние системы экономической безопасности и перспективы экономического роста такого явления как вертикальная интеграция, формирование экономических ценозов является главной целью исследования, результаты которого приведены в данной статье.

Целостной системе экономической безопасности присущи свойства открытости, нелинейности, диссипативности, эмерджентности, целенаправленности и операциональной замкнутости и др. Проектирование системы экономической безопасности на этих услови-

ях также подразумевает использование принципов вертикальной интеграции и ценологического подхода.

Система экономической безопасности государства является целостной сложной системой. Структурно ее можно представить в виде совокупности подсистем. Большая сложная целостная система с множеством внутренних связей между элементами является ценозом.

Экономический ценоз – это самоорганизующееся многовидовое сообщество организаций (особей) различных отраслей (популяций) выделенного территориально-административного образования, характеризующееся связями различной силы (сильными, средними и преимущественно слабыми), объединенное совместным использованием природных (экоценозы), технетических (техноценозы), социальных (социоценозы) ресурсов и экономических ниш спроса на продукцию, товары и услуги с действием внутривидового и межвидового отбора [1, с. 4].

Ценологическая теория является трансдисциплинарной, поскольку использует всеобщие принципы. Открытой сложной системе, в том числе системе экономической безопасности, присуще свойство самоорганизации, самогармонизации, операциональной замкнутости и целенаправленности. Остановимся более подробно на свойстве операциональной замкнутости как наиболее важном и многоаспектном для системы экономической безопасности. Свойство операциональной замкнутости наиболее тесно сопряжено со свойством целенаправленности системы.

Сложность системы может проявиться в невозможности локализации ее по входу и выходу. Дело не только в трудности проведения границы между системой и средой и не столько в несовпадении когнитивных областей наблюдателя и системы, а в том, что выходная реакция не обязательно связана с входным сигналом и сама влияет во многом на свое последующее изменение. Выход зачастую определяется внутренним состоянием, недоступным наблюдению, и не является реакцией на входной стимул. Это свойство называется операциональной замкнутостью. Система воспринимает и усиливает что-то не-

значимое, с нашей точки зрения, и игнорирует то, что мы считали входным сигналом, проявляет внутреннюю детерминацию, следует собственным законам. Входной толчок может запустить цепь рекурсивных изменений, но их итог зависит не от входа, а от внутренних связей и свойств системы, которые тоже могут меняться. А внешние воздействия, среда лишь модулируют эту рекурсию. Таким рекурсивным путем «от достигнутого», по видимому, реализуются самоорганизующиеся системы. Таков механизм возникновения кристаллов, живых существ, цен, общественных формаций, законов и т. п. Это больше, чем автономия в математическом смысле, как отсутствие входных сигналов в уравнениях динамики системы. Это выборочное восприятие среды. Какие-то сигналы игнорируются, другие воспринимаются и усиливаются в контурах положительных обратных связей, но поведение системы нельзя назвать реакцией на вход. Поведение определяет в основном самообращенность и текущую внутреннюю структуру, которую сложная система меняет в целях выживания. В действительно сложной системе самообращенность так велика, что выходной сигнал становится как бы внутренним делом, результатом циркуляции воспринятого входного толчка по конкретной конфигурации связей подсистем. Реакция системы будет свойственна этой структуре связей, будет собственной функцией [2].

Наличие свойства операциональной замкнутости системы экономической безопасности государства взаимосвязано с такими экономическими явлениями, как частный и государственный капитал, частная и государственная собственность, государственные расходы, внутренний рынок, вертикальная интеграция, добавленная стоимость, внешний долг, устойчивость к кризисным возмущениям, трансфер кризиса. Очевидно, что должны существовать и индикаторы, характеризующие качественное состояние системы, оценка соответствия которых пороговым значениям позволит делать выводы об устойчивости и надежности системы.

С точки зрения воспроизводственного подхода необходимый уровень экономической

безопасности в экономике должен обеспечивать возможности осуществления расширенного воспроизводства. В этой связи актуализируется проблема сырьевой экономики и сырьевого экспорта страны, а, следовательно, наличие недостатков в проектировании цепочек добавленной стоимости или полное его отсутствие. Об этом непосредственно свидетельствует уровень вертикальной интегрированности производства или доля вертикально-интегрированных компаний в ВВП страны [3].

Авторы придерживаются точки зрения, что устойчивость контура операциональной замкнутости и возможность его самоорганизации в первую очередь связаны с малой долей вертикально-интегрированного бизнеса в стране и отсутствием технологий проектирования цепочек добавленной стоимости в промышленности и АПК. В этой связи представляет интерес точка зрения С. С. Губанова. Фундаментальные причины связаны с системным кризисом, который порожден господством компрадорской собственности и привел к отрыву добывающей промышленности от обрабатывающей. Цепочки добавленной стоимости раздроблены на автономные куски и неработоспособны. Промежуточное производство отсечено от конечного. Отсюда деиндустриализация, деградация науки и образования. Вследствие этого народнохозяйственный мультипликатор добавленной стоимости в 7–10 раз ниже, чем в промышленно развитых странах [4].

Авторы высказывают гипотезу о том, что для повышения устойчивости экономических систем и формирования самоорганизующегося и самогармонизирующегося контура операциональной замкнутости системы, в том числе и системы экономической безопасности государства, необходим возврат к планированию и пропорционированию при проектировании экономических систем. И начинать необходимо с проектирования цепочек добавленной стоимости с учётом ценологического подхода.

Приведём точку зрения всемирно известного специалиста по проектированию цепочек добавленной стоимости С. С. Губанова. Согласно закону вертикальной интеграции рентабельность промежуточного производ-

ства, включая добывающие сектора, должна быть нулевой ради того, чтобы добавленная стоимость на выходе перерабатывающей индустрии была максимальной. Если кратко подытожить, то предстоит сформировать свою, отечественную экономику ТНК, а не плакаться, что иностранные ТНК все подмяли под себя и захватили наш внутренний рынок. Надо срочно, сверху и снизу создавать цепочки производства добавленной стоимости. Сначала по стратегическим секторам: авиация, судостроение, двигателестроение, электроника, платежно-расчетные сети и так далее. Критерий таких цепочек – межотраслевой характер интеграции и способность работать по принципу «точно вовремя». В качестве движущей силы неоиндустриального развития видится социальный капитал, совокупный и общественный. Его господство предполагает отказ от приватизации и коммерциализации стратегических секторов экономики, инфраструктурных монополий, науки, образования, здравоохранения, культуры и спорта. Естественно, реальная движущая сила возникает не на бумаге, а когда появляется дело. В общем, новой экономической системой, способной обеспечить успешное решение масштабных задач новой индустриализации, может быть только система господства социального капитала, только система плановой неоиндустриализации, только система с сочетанием прямых и косвенных методов регулирования и управления, причем на первом месте должны стоять прямые, планово-целевые и планово-нормативные [5].

Система экономической безопасности должна быть структурно-функциональной, устойчивой и пропорционально развиваться, обладать свойствами гармоничности и самогармонизации.

Структурная гармонизация сложного целого, осуществляемая самоорганизационно и потому принимающая форму самоорганизации, непосредственно связана с его перестройкой – перераспределением весов структурных элементов, субъектов, подразделений, их относительных вкладов, значимостей, ролей, функциональных обязанностей, позиций, приобретенных организационных статусов и

т. п. Для проведения таких преобразований и сохранения вновь обретаемого состояния – поддержания стационарного режима самовоспроизводства интегрального качества целого необходимы дополнительный приток ресурсов, материальных затрат, интенсификация энергообмена [6, с. 30].

Закон структурной гармонии систем Э. М. Сороко предполагает две группы характеристик системы – инварианты и вариации. При выработке управленческой стратегии или корректировочной установки, когда объектом управления или коррекции выступает сложная самоорганизующаяся система, важно различать, что должно быть изменено, преобразовано (вариации), а что должно оставаться неизменным, не подлежать преобразованиям, уточняться, усиливаться (инварианты) [7, с. 5]. Инвариантный аспект любой системы – ее структура, которая всегда имеет определенный уровень разнообразия. Посредством его гармонизации система получает неравновесное состояние, необходимое для эффективной жизнедеятельности. Тем самым она обретает оптимальный режим существования, отличающийся функциональным качеством. Обобщенные золотые сечения – суть инварианты. На их основе и с их помощью в процессе самоорганизации естественные системы обретают гармоничное строение, стационарный режим существования, структурно-функциональную устойчивость [7, с. 132].

Проектирование устойчивой самоорганизующейся экономической системы экономической безопасности должно осуществляться на основе закона структурной гармонии систем. Аттракторами или узлами меры, к которым стремится самоорганизующаяся система, является рекуррентный ряд золотых сечений. Проектирование экономических ценозов должно соответствовать закону структурной гармонии систем, аттрактору золотого сечения или осуществляться на основе рекуррентного ряда золотых сечений (0,618; 0,682; 0,725; 0,755; 1,0) как узлов меры и предполагает переходы интегральных мер ценозов от одного узла к другому.

Методику анализа закономерности для различных бизнес-форм применительно к эконо-

мическим ценозам разработал В. В. Фуфаев. Сущность методики можно представить следующим образом:

- составляется перечень всех видов деятельности по выборке организаций выделенного экономического ценоза;
- по списку производится пересчет организаций, у которых одинаковый основной вид деятельности;
- виды деятельности, представленные в данной выборке одинаковым количеством организаций, объединяются в касты;
- касты располагаются в порядке уменьшения в них числа видов деятельности, в результате чего и получается распределение видов деятельности по повторяемости [1, с. 10].

Для диагностики состояния экономических ценозов (а также других видов формирований) на предмет «норма – патология» используются Н-распределения Б. И. Кудрина [8, с. 97]. Автор придерживается точки зрения, что диагностику «нормы – патологии» можно выполнить и с использованием рекуррентного ряда золотых сечений – узлы меры, характеризующие норму, и антиузлы, характеризующие патологию.

Необходимо изменить парадигму формирования системы экономической безопасности как главное условие экономического роста. Переход к рынку и ослаблению государственного регулирования экономики, приоритет частного капитала без учёта фактора социальной ответственности капитала, игнорирование принципов вертикальной интеграции продуцируют угрозы экономической безопасности государства, устойчивости экономики к кризисным возмущениям как внутренним, так и внешним. Своеобразным индикатором, подтверждающим сказанное, является рост уровня теневой экономики как комплекса разных видов экономической деятельности, осуществляемой вне рамок законодательного поля, что обуславливает как асимметричность в экономическом развитии, так и глубокие нарушения в экономике с точки зрения обеспечения целостности, операциональной замкнутости и целенаправленности экономики как системы. По разным оценкам, доля теневой экономики в Украине составляет 45,4 % от официально-го ВВП. Основа этого явления – асимметрич-

ность цены легальности и нелегальности пользования рыночным механизмом, которая реализуется через механизм трансакционных затрат. Минимизация асимметричности обусловлена также действием закона структурно-функциональной гармонии систем с аттракторами рекуррентного ряда золотых сечений и может быть достигнута при:

- сбалансировании и гармонизации соотношения государственного и частного капитала в экономике;
- гармонизации налоговых ставок и системы налогообложения в целом;
- сбалансированном распределении доходов между регионами;
- гармоничном соотношении внешнего долга к ВВП;
- гармоничном соотношении государственной и частной собственности, расширенного воспроизводства государственной собственности и увеличения государственных расходов;
- пропорциональном соотношении сфер и секторов экономики на основе использования принципов вертикальной интеграции и проектирования создания цепочек добавленной стоимости, возвращения к балансовым методам планирования с учетом гармоничных пропорций;
- обеспечении пропорционального соотношения экспортно-импортных операций;
- минимизации сырьевого экспорта и обеспечении приоритетности экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью.

В этой связи «...следует еще раз подчеркнуть важность экономической архитектоники, а также институциональной возможности ее гармонизации после внешних и внутренних шоков. Если свобода предпринимательства «выстроила» иерархию предприятий с максимальным приближением к золотому ряду, то развитые институты в рыночной экономике приближают фактическую структуру валового располагаемого дохода к «золотой». Если принцип золотого сечения оптимизирует расход энергии в живых организмах, то в экономике – способствует оптимизации «энергии» роста, причем не по принципу «рост ради накопления», а рост ради стабильного социального прогресса» [9].

Поскольку закон золотого сечения является объективным и в различных формах находит своё проявление во всех без исключения естественных системах, то, проектируя искусственную – экономическую – систему в соответствии с этим законом, мы будем стремиться к соответствию и подобию естественным системам и тем самым соответствовать принципу ноосферизма В. И. Вернадского.

Составляющие методологии проектирования целостной, устойчивой и самоорганизующейся экономической системы экономической безопасности на основе ценологического подхода можно представить в виде следующего алгоритма:

- оценка статуса экономической системы (например, система экономической безопасности государства);
- оценка структурно-функционального состояния системы;
- оценка уровня вертикальной интегрированности бизнеса в разрезе отраслей и секторов экономики;
- оценка доли добавленной стоимости в ВВП;
- сравнение результатов оценки с аттракторами, представляющими рекуррентный ряд золотых сечений 0,500...; 0,618...; 0,682...; 0,725;
- контроль надёжности и жизнеспособности системы;
- исследование проблемы избыточности системы;
- энтропийное тестирование системы (расчёт относительной информационной энтропии и сравнение полученных значений с узлами и антиузлами меры в соответствии с законом меры или законом золотого сечения);
- формулирование проекта реструктуризации (реинжиниринга) системы;
- реализация проекта;
- оценка соответствия спроектированной системы на структурно-функциональное соответствие аттракторам золотого сечения [10, с. 41; 11, 12].

Таким образом, несовершенство существующего методологического подхода и ограниченность использования ценологического подхода при проектировании систем, в том

числе системы экономической безопасности как целостной распределённой системы со сложной динамикой, неэффективность институционального вмешательства с точки зрения законодательного стимулирования вертикальной интеграции и отсутствие технологий проектирования цепочек добавленной стоимости являются основной причиной неспособности минимизировать структурно-функциональную неустойчивость систем и спроектировать самоорганизующийся и самогармонизирующий контур операциональной замкнутости системы. Следствием являются системные нарушения и диспропорции в экономике, риски, сопряженные с возникновением явлений асимметричности, тенизации экономики, трансфером кризиса в Украину и падение темпов экономического роста.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Фуфаев В. В. Экономические ценозы организаций / В. В. Фуфаев. – Москва : Абакан : Центр системных исследований, 2006. – 32 с.  
Fufayev V. V. Ekonomicheskiye tsenozy organizatsiy / V. V. Fufayev. – Moskva : Abakan : Tsentr sistemnykh issledovaniy, 2006. – 32 s.
2. Хищенко В. Е. Несколько шагов к новой системной методологии [Электронный ресурс] / В. Е. Хищенко. – Режим доступа: <http://www.certicom.kiev.ua/hitzenko.html>. – Назва з екрана.  
Khitsenko V. E. Neskolko shagov k novoy sistemnoy metodologii [Elektronniy resurs] / V. E. Khitsenko. – Rezhim dostupu: <http://www.certicom.kiev.ua/hitzenko.html>. – Nazva z ekrana.
3. Афонцев С. «Джунгли» транснационального бизнеса / С. Афонцев [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://news.putc.org/news/budushhee\\_tnk\\_tendencii\\_i\\_senarii\\_dlja\\_mirovoj\\_politiki/2012-08-22-1283](http://news.putc.org/news/budushhee_tnk_tendencii_i_senarii_dlja_mirovoj_politiki/2012-08-22-1283). – Назва з екрана.  
Afontsev S. «Dzhungli» transnatsionalnogo biznesa / S. Afontsev [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: [http://news.putc.org/news/budushhee\\_tnk\\_tendencii\\_i\\_senarii\\_dlja\\_mirovoj\\_politiki/2012-08-22-1283](http://news.putc.org/news/budushhee_tnk_tendencii_i_senarii_dlja_mirovoj_politiki/2012-08-22-1283). – Nazva z ekrana.
4. Губанов С. Россия в рецессии [Электронный ресурс] / С. Губанов. – Режим доступа: [http://www.chaskor.ru/article/sergej\\_gubanov\\_rossiya\\_v\\_retsessii\\_33637](http://www.chaskor.ru/article/sergej_gubanov_rossiya_v_retsessii_33637). – Назва з екрана.  
Gubanov S. Rossiya v retsessii [Elektronniy resurs] / S. Gubanov. – Rezhim dostupu: [http://www.chaskor.ru/article/sergej\\_gubanov\\_rossiya\\_v\\_retsessii\\_33637](http://www.chaskor.ru/article/sergej_gubanov_rossiya_v_retsessii_33637). – Nazva z ekrana.
5. Губанов С. Выход в плановой экономике [Электронный ресурс] / С. Губанов. – Режим доступа: <http://www.profmash-rt.ru/intervyu/551-sergej-gubanov-vykhod-v-planovoj-ekonomike>. – Назва з екрана.  
Gubanov S. Vykhod v planovoy ekonomike [Elektronniy resurs] / S. Gubanov. – Rezhim dostupu: <http://www.profmash-rt.ru/intervyu/551-sergej-gubanov-vykhod-v-planovoj-ekonomike>. – Nazva z ekrana.
6. Сороко Э. М. Структурная гармония систем / Е. М. Сороко. – Минск : Наука и техника, 1984. – 287 с.  
Soroko E. M. Strukturnaya harmoniya sistem / E. M. Soroko. – Minsk : Nauka i tekhnika. 1984. – 287 s.
7. Сороко Э. М. Золотые сечения, процессы самоорганизации и эволюции систем: Введение в общую теорию гармонии систем / Э. М. Сороко. – Изд. 4-е. – Москва : Кн. дом «ЛИБРОКОМ», 2012. – 264 с.  
Soroko E. M. Zolotyye secheniya. protsessy samoorganizatsii i evolyutsii sistem: Vvedeniye v obshchuyu teoriyu harmonii sistem / E. M. Soroko. – Izd. 4-e. – Moskva : Kn. dom «LIBROKOM». 2012. – 264 s.
8. Кудрин В. И. Самодостаточность общей и прикладной ценологии / В. И. Кудрин // Техногенная самоорганизация и матема-

тический аппарат ценологических исследований. Вып. 28. «Ценологические исследования». – Москва : Центр системных исследований, 2005. – 516 с.

Kudrin V. I. Samodostatochnost obshchey i prikladnoy tsenologii / V. I. Kudrin // Tekhnogennaya samoorganizatsiya i matematicheskiy apparat tsenologicheskikh issledovaniy. Вып. 28. «Tsenologicheskiye issledovaniya». – Moskva : Tsentr sistemnykh issledovaniy. 2005. – 516 s.

9. Крючкова И. В. Макроструктурные факторы развития украинской экономики и закон золотого сечения / И. В. Крючкова // Экономист. – 2005. – №. 9. – С. 32–49.

Kryuchkova I. V. Makrostrukturnyye faktory razvitiya ukrainskoy ekonomiki i zakon zolotogo secheniya / I. V. Kryuchkova // Ekonomist. – 2005. – №. 9. – S. 32–49.

10. Yegorova-Gudkova T. Projecting complexity of steady economic systems on self-organizing principles as a component of anti-crisis strategy / T. Yegorova-Gudkova // Abstract of 2012 International Conference on Trends and Cycles in Global Dynamics and Perspectives of World Development. – 2012. – October 13–15. – China, Chengdu. – P. 40–41.
11. Сидак В. С. Возможности применения ценологического подхода при проектировании системы экономической безопасности государства [Электронный ресурс] / В. С. Сидак, Т. И. Егорова-Гудкова, А. В. Карabanov. – Режим доступа: [http://ekonomika.by/downloads/National\\_economy\\_Minsk\\_December\\_13\\_2013.pdf](http://ekonomika.by/downloads/National_economy_Minsk_December_13_2013.pdf). – Назва з екрана.

ности государства [Электронный ресурс] / В. С. Сидак, Т. И. Егорова-Гудкова, А. В. Карabanov. – Режим доступа: [http://ekonomika.by/downloads/National\\_economy\\_Minsk\\_December\\_13\\_2013.pdf](http://ekonomika.by/downloads/National_economy_Minsk_December_13_2013.pdf). – Назва з екрана.

Sidak V. S. Vozmozhnosti primeneniya tsenologicheskogo podkhoda pri proyektirovaniy sistemy ekonomicheskoy bezopasnosti gosudarstva [Elektronniy resurs] / V. S. Sidak. T. I. Egorova-Gudkova. A. V. Karabanov. – Rezhim dostupu: [http://ekonomika.by/downloads/National\\_economy\\_Minsk\\_December\\_13\\_2013.pdf](http://ekonomika.by/downloads/National_economy_Minsk_December_13_2013.pdf). – Nazva z ekrana.

12. Егорова-Гудкова Т. И. Мировоззренческо-методологические аспекты проектирования устойчивых экономических систем: закон золотого сечения / Т. И. Егорова-Гудкова // Экономика. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. пр. Східноукр. нац. ун-ту ім. Володимира Даля. Вип. 26, ч. I. – Северодонецк : СХУ ім. Володимира Даля, 2014. – С. 169–184.

Egorova-Gudkova T. I. Mirovozzrenchesko-metodologicheskiye aspekty proyektirovaniya ustoychivykh ekonomicheskikh sistem: zakon zolotogo secheniya / T. I. Egorova-Gudkova // Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnitstvo : zb. nauk. pr. Skhidnoukr. nats. un-tu im. Volodimira Dalya. Vip. 26. ch. I. – Severodonetsk : SNU im. Volodimira Dalya. 2014. – S. 169–184.

**Т. І. Єгорова-Гудкова**, кандидат економічних наук; **М. В. Бойко**; **О. Є. Звірко** (Одеський національний університет імені І. І. Мечникова). **Управління складними системами за допомогою ценологічного підходу (на прикладі системи економічної безпеки держави).**

**Анотація.** Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних положень проектування системи економічної безпеки держави на основі ценологічного підходу. Досліджено вплив на стан системи економічної безпеки та перспективи економічного зростання вертикальної інтеграції. Висунута гіпотеза про те, що врахування принципів вертикальної інтеграції та застосування ценологічного підходу забезпечує стійкість системи економічної безпеки і її відповідність концепції ноосферизму.

**Ключові слова:** економічна безпека, самоорганізація, структурно-функціональна стійкість, асиметричність, вертикальна інтеграція, ценологічний підхід, аттрактор, золотий перетин, інваріанти, варіації, ноосферний розвиток.

**T. Yegorova-Hudkova**, *Cand. Econ. Sci.*; **M. Boyko**; **O. Zvirkov** (Odessa I. I. Mechnikov National University). **Managing complicated systems using cenological approach (on an example of state economic security system).**

**Summary.** Article is devoted to grounding the necessity of usage of cenological approach while making theory and methodology of design of state economic security system on the basis of theory of systems, transdisciplinary approach, law of systems structural harmony, law of golden section. Aim of the article is grounding theoretic and methodological theses of designing state economic security system on the basis of cenological approach. Main results. The impact of vertical integration on a economic security system and perspectives of economical growth is considered. Hypothesis of impact of taking into account the principles of integration and using the cenological approach on stability of economic security system and its correspondence to concept of noosphere is made.

**Keywords:** system, integrity, economic security, self-organization, structural-functional stability, asymmetry, vertical integration, cenosis, cenological approach, attractor, golden section, invariants, noosphere development.



# ОЦІНКА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ЕФЕКТИВНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ

Р. О. МАСЛИК

(Львівська державна фінансова академія)

**Анотація.** Оцінка ефективності бюджетних видатків у соціальній сфері є важливим процесом, який впливає на якість і рівень життя населення. Якість життя – це задоволеність населення життям із погляду широкого набору потреб і інтересів. Мета статті – аналіз сучасного стану рівня якості життя людини, що є результатом проведення ефективної бюджетної політики в соціальній сфері. У статті здійснено оцінку показників стану рівня та якості життя населення з використання переліку індикаторів соціальної безпеки України. Визначено найбільш проблемні напрями фінансування соціального захисту населення України. Рівень і якість життя населення в Україні знаходиться на критичному рівні.

**Ключові слова:** соціальний захист, якість життя, рівень життя, ефективність бюджетної політики, соціальна безпека, індекс людського розвитку.

Питання ефективного бюджетного фінансування соціального захисту є актуальним для кожного суспільства. Для того щоб зрозуміти, чи раціонально використовуються державні кошти для соціальної сфери, необхідно проводити аналіз рівня якості життя населення та рівня людського потенціалу. Оскільки Україна прагне до інтеграційних процесів із Європою, то покращення якості життя населення повинно стати пріоритетним завданням держави соціального спрямування. На сучасному етапі розвитку, в Україні ще немає чітко сформованих критеріїв і методології оцінки якості життя населення. У Цілях Розвитку Тисячоліття, розроблені Організацією Об'єднаних Націй, одним зі стратегічно важливих напрямів модернізації українського суспільства є підвищення якості життя населення. Тому обрана тема є актуальною і потребує поглибленого вивчення та аналізу.

Проблеми формування та реалізації бюджетної політики в соціальній сфері, оцінка її ефективності досліджували такі вітчизняні науковці, як Н. Овчарова, В. Піхоцький, І. Кичко, Н. Громова та ін. Дослідженню теоретичних положень якості життя також значну

увагу приділило чимало вітчизняних науковців, таких як О. Оберван, О. Рябека, Е. Лібанова, Л. Шаульська та ін. Вони досліджували основні складові якості життя та фактори, що впливають на формування рівня та якості життя населення. Проте залишається все ще ряд не вирішених питань з цієї теми, особливо на сучасному етапі актуальні деякі аспекти якості життя населення України, які науковці ще не вивчили.

Мета статті – аналіз ефективності здійснення політики бюджетних видатків на соціальний захист населення України.

Розробити правильну оцінку ефективності бюджетних видатків у соціальній сфері є досить складно. Це пов'язано з тим, що не існує чітких критеріїв оцінки розвитку соціальної сфери, а також зі складністю виконання порівняльного аналізу результатів функціонування різних галузей соціальної сфери. Необхідним завданням, яке потрібно виконати у ході оцінки ефективності бюджетної політики, є проведення аналізу її динамічних процесів. Чим кращими є показники рівня якості життя населення, тим ефективнішою є діяльність бюджетної політики в забезпеченні соціальними гарантіями кожного громадянина.

У середині ХХ ст. у світових дослідженнях сформувалася концепція якості життя, що містила як конкретні питання, що стосувались умов праці та побуту людей, так і загальнофілософські проблеми людського буття. Термін «якість життя» інтерпретується в широкому та відносно вузькому розумінні. У широкому розумінні якість життя – це задоволеність населення життям із погляду різних потреб та інтересів, і включають у його зміст характеристики та індикатори рівня життя, умови праці та відпочинку, житлові умови, соціальне забезпечення, екологію, суб'єктивні оцінки тощо. У більш вузькому трактуванні з якості життя вилучаються економічні характеристики (власне характеристики рівня життя – доходи, споживання, вартість життя) [1, с. 10–11].

Якість життя у своїй сутності поєднує індикатори рівня життя (обсяг валового внутрішнього продукту, національного і реального доходу на душу населення, обсяг послуг на душу населення, середній рівень заробітної плати, забезпеченість житлом тощо), а також умови праці та відпочинку, житлові умови, соціальну забезпеченість і гарантії, охорону правопорядку та дотримання прав особистості, відчуття спокою, комфортності та стабільності.

Для того щоб оцінити якість життя населення, необхідно використати систему показників, які найбільш точно розкривають інформацію про необхідність прийняття заходів щодо підвищення якості життя. На сучасному етапі розвитку країни існує велика кількість підходів і методологій оцінки рівня якості життя населення, основними з них є: Методологія Economist Intelligence Unit, Методологія ОЕСР: Better Life Initiative, Методологія ЄС, Методологія Європейського комітету статистичних систем та ін. Також існує певний досвід виміру окремих компонентів якості життя населення. На міжнародному рівні – це індекс людського розвитку розрахований Організацією Об'єднаних Націй, індекс добробуту розрахований Legatum Institute, якість життя розрахована Інститутом Gallup. На регіональному рівні – це Методика Моніторингу регіонального людського розвитку України.

У нашому дослідженні ми б хотіли звернути увагу на найважливіші показники рівня та

якості життя населення України і звести їх в одну таблицю (табл. 1).

Основним показником, який офіційно використовується фахівцями ООН для порівняння оцінки рівня і якості життя населення в різних країнах світу, є індекс людського розвитку (ІЛР). Він являє собою інтегральну оцінку трьох складових компонент, що характеризують довголіття, рівень освіти і доходів населення країн світу. Проведене дослідження свідчить, що рівень і якість життя населення України відповідають групі країн із високим рівнем людського розвитку. Щодо нашої країни, то 2010 р. Україна посідала 69-ту позицію, 2011 р. – 76-ту з показником 0,737, а в 2013 р. – 78-му з показником 0,740.

Межа бідності, визначена за відносним критерієм (75 % медіанного рівня середньодушових еквівалентних сукупних витрат), за 9 місяців 2013 р. становила 1173 грн. Відповідно межа крайньої бідності (60 % сукупних витрат) була на рівні 938 грн, а середньодушові еквівалентні витрати, нижчі від цієї межі, мали 11,6 % населення. Рівень абсолютної бідності, визначений на основі офіційно затвердженого прожиткового мінімуму, становив 20,9 % за витратами та 9,1 % за доходами. Рівень абсолютної бідності для міжнародних порівнянь становить 2,4 %, тобто коливається в межах низьких значень. За період 9 місяців 2013 р. близько половини бідного населення перебувало у стані крайньої бідності (47 %).

Така ситуація, коли помітно зменшується частка бідних, але при цьому погіршуються всі характеристики щодо глибини бідності та розшарування серед бідних, може свідчити про загальне погіршення становища низькодоходного населення та про закріплення контингенту бідних [9, с. 74].

Для оцінки ефективності боротьби із бідністю використовують індекс Кетца, який показує розрив між мінімальною заробітною платою та середньою заробітною платою. Міжнародна організація праці рекомендує підтримувати цей індекс на рівні 50 %. Тобто, якщо середній рівень зарплати становить 2000 тис. грн, то мінімальна заробітна плата повинна бути не нижчою 1000 тис. грн. 2005 р. індекс Кейтца перевищував 40 %, а 2008 р. він знизився до

30 % і лише із 2009 р. почав зростати. Відповідний індекс зріс 2012 р. до 36,7 %, а 2013 р. знову знизився до 30,4 %. Основною причиною

такого різкого падіння стало, те що мінімальна заробітна плата залишилась без змін (1218 грн), а середня заробітна плата зростає.

Таблиця 1

**Показники основних компонентів якості життя населення України за 2005–2013 рр.**  
[2–5, с. 91; 6, с. 9; 7, с. 25–28]

№	Назва компонента	Порогові значення	Фактичне значення
1	Індекс людського розвитку:	–	2005 – 0,788 2010 – 0,733 2013 – 0,734
	- ВВП на душу населення за ПКС (у цінах 2011 р.), дол.	Від 200 до 40 тис.	2005 – 7,276 2010 – 7,857 2013 – 8,215
	- тривалість життя, років	Від 25 до 85	2005 – 67,5 2010 – 68,2 2013 – 68,5
	- очікувана тривалість навчання, років	15	2005 – 14,2 2010 – 14,8 2012 – 15,1
	- середня тривалість навчання, років	11	2005 – 11,3 2010 – 11,3 2012 – 11,3
2	Компоненти рівня зайнятості:		
	- рівень безробіття (за методологією МОП), %	Не більше 10	2005 – 7,2 2010 – 8,1 2013 – 7,3
	- рівень відносної бідності (частка населення із середніми сукупними витратами, які нижчі 75 % медіанного рівня сукупних витрат), %	–	2005 – 27,1 2010 – 24,1 2013 – 24,7
	- рівень абсолютної бідності (частка населення із середніми сукупними витратами на одну особу на місяць, які нижчі прожиткового мінімуму), %	–	2005 – 55,3 2010 – 23,9 2013 – 9,1
3	Компоненти грошових доходів:		
	- відношення середньої заробітної плати до прожиткового мінімуму, разів	Не менше 3	2005 – 1,91 2010 – 2,56 2013 – 2,68
	- відношення мінімального розміру пенсії до прожиткового мінімуму, разів	Не менше 1,5–2	2005 – 0,78 2010 – 0,84 2013 – 0,81
	- співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати	1:3	2005 – 1:3,07 2010 – 1:2,69 2013 – 1:2,97
4	Коефіцієнт старіння населення (частка населення, старшого за 65 років у загальній чисельності населення), %	7	2005 – 15,9 2010 – 15,6 2013 – 15,1
5	Співвідношення сукупних витрат 10 % найбільш забезпеченого населення до 10 % найменш забезпеченого, разів	Не більше 8	2005 – 4,6 2010 – 3,5 2013 – 3,4

Наступним компонентом, який повинен підтримувати достатній рівень життя кожної людини – це грошові доходи. Україна належить до країн зі значними масштабами розшарування населення за доходами. Основний внесок у загальну нерівність робить 5–15 % населення країни з високими доходами. Решта населення диференційована за доходами відносно рівномірно. Значне розшарування населення за доходами викликає соціальне напруження в суспільстві, може стати перешкодою сталого розвитку та знижує ефективність зусиль у боротьбі з бідністю.

Економічна нерівність в Україні є цікавим феноменом. З одного боку, за офіційними статистичними даними, наша країна є дуже рівноправною, з іншого – навколишня реальність і самопочуття населення це не дуже підтверджують. На перший погляд, статистичні свідчення про високу рівність доходів українців виглядають дуже авторитетно. За даними ООН, 2013 р. частка 10 % найбагатших українців у сукупному доході становила близько 22,5 %, а 10 % найбідніших – 3,8 %. Багаті отримують у 6 разів вищий дохід, ніж бідні – проте в більшості країн цей розрив ще більший.

За міжнародним коефіцієнтом Джині, соціальна нерівність в Україні оцінюється у 28 балів (чим менше, тим краще). Це порівняно непоганий показник, однак, насправді, він удвічі вищий і сягає позначки 60 балів. Це пояснюється високим рівнем тінізації економіки, відсутністю повної, реальної, правдивої інформації про доходи багатих людей, що спотворюють різницю в доходах. Упродовж 2005–2013 рр., згідно з даними Держкомстату України, коефіцієнт Джині, який відображає характер розподілу всієї суми доходів населення між окремими його групами, зменшився за середньодушовими грошовими доходами із 0,32 до 0,27, а за загальними доходами – з 0,3 до 0,25 [3].

Систематизувавши всі дані, зробимо висновки: рівень якості життя населення знаходиться на критичному рівні, попри те, що видатки на соціальний захист із державного бюджету постійно зростають, також постійно зростають показники соціальних стандартів

і розміри соціальних гарантій. Низька ефективність бюджетної політики в соціальній сфері зумовлена цілим комплексом причин, що в першу чергу пов'язані із відсутністю єдиної цілісної концепції розвитку соціальної сфери.

Необхідними кроками для приведення бюджетної політики в соціальній сфері до належного й ефективного рівня є:

1. перехід від простої політики нарощування обсягів соціальних видатків до структурних реформ у соціальній сфері (акцентувати увагу більше на створенні нових робочих місць і розширенні продуктивності зайнятості);
2. подальше реформування системи соціального захисту (впорядкування системи пільг, поглиблення адресності соціальної допомоги);
3. створення єдиної, цілісної концепції розвитку соціальної сфери.

Отже, проведені дослідження ефективності бюджетної політики в соціальній сфері свідчать, що бюджетна політика соціального захисту населення, незважаючи на щорічне збільшення видатків у цій сфері, є неефективною. Про це свідчать показники межі бідності та погіршення становища доходів населення України. Важливо те, що соціальні видатки держави слід розглядати як соціальні інвестиції в людський розвиток, які матимуть соціально-економічний ефект у майбутньому, а не як видатки на утримання галузей соціальної сфери.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Рівень життя населення України / НАН України, Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України ; за ред. Л. М. Черенько. – Київ : ТОВ «Вид-во «Консультант», 2006. – 428 с.  
  
Riven zhyttia naseleння Ukrainy / NAN Ukrainy, In-t demohrafi ta sots. doslidzh., Derzh. kom. statystyky Ukrainy ; za red. L. M. Cherenko. – Kyiv : TOV «Vyd-vo «Konsultant», 2006. – 428 s.

2. Table 1. Human Development Index and its components. Human Development Reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/content/table-1-human-development-index-and-its-components>. – Назва з екрана.
3. Населення та міграція [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.  
  
Naselelnnia ta mihratsiia [Elektronnyi resurs] // Derzhavnyi komitet statystyky : ofits. veb-sait. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Nazva z ekrana.
4. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ME07222.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME07222.html). – Назва з екрана.  
  
Pro zatverdzhennia Metodyky rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Elektronnyi resurs] : Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrainy vid 02.03.2007 r. № 60. – Rezhym dostupu: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ME07222.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME07222.html). – Nazva z ekrana.
5. Оберван О. Р. Аналіз індикаторів соціальної безпеки як показника ефективності управління соціальною політикою України / О. Р. Оберван // Економіка та держава. – 2014. – № 8. – С. 89–92.  
  
Obervan O. R. Analiz indyikatoriv sotsialnoi bezpeky yak pokaznyka efektyvnosti upravlinnia sotsialnoiu politykoiu Ukrainy / O. R. Obervan // Ekonomika ta derzhava. – 2014. – № 8. – S. 89–92.
6. Нижник В. М. Соціально-індикативне регулювання рівня життя населення у забезпеченні економічної безпеки України / В. М. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3, т. 3. – С. 7–10.  
  
Nyzhnyk V. M. Sotsialno-indykatyvne rehu-liuvannia rivnia zhyttia naselelnnia u zabez-pechenni ekonomichnoi bezpeky Ukrainy / V. M. Nyzhnyk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2012. – № 3, t. 3. – S. 7–10.
7. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за ред. С. І. Пирожкова ; НАН України. – Київ, НІПМБ, 2003. – 42 с.  
  
Metodychni rekomendatsii shchodo otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy / za red. S. I. Pyrozhkova ; NAN Ukrainy. – Kyiv, NIPMB, 2003. – 42 s.
8. Індекс розвитку людського потенціалу 2013 (рейтинг України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/index-rozvitku-lyudskogo-potencialu-2013-reyting-ukrayini>. – Назва з екрана.  
  
Indeks rozvytku liudskoho potentsialu 2013 (reitynh Ukrainy) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://infolight.org.ua/content/index-rozvitku-lyudskogo-potencialu-2013-reyting-ukrayini>. – Nazva z ekrana.
9. Маслик Р. О. Оцінка ефективності бюджетної політики соціального захисту населення України / Р. О. Маслик // Соціально-економічні аспекти розвитку економіки і управління : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. – МА, United States of America : Aspekt Publishing, Taunton, 2015. – С. 74–79.  
  
Maslyk R. O. Otsinka efektyvnosti biudzhethnoi polityky sotsialnoho zakhystu naselelnnia Ukrainy / R. O. Maslyk // Sotsialno-ekonomichni aspekty rozvytku ekonomiky i upravlinnia : materialy Mizhnar. nauk.-prakt. konf. – MA, United States of America : Aspekt Publishing, Taunton, 2015. – S. 74–79.

**Р. О. Маслик** (Львовская государственная финансовая академия). **Оценка качества жизни населения как результат эффективной бюджетной политики социальной защиты в Украине.**

**Аннотация.** Оценка эффективности бюджетных расходов в социальной сфере является важным процессом, который влияет на качество и уровень жизни населения. Качество жизни – это удовлетворенность населения жизнью с точки зрения широкого набора потребностей и интересов. Цель статьи – анализ современного состояния уровня качества жизни человека, как основного результата эффективности бюджетной политики в социальной сфере. В статье осуществлена оценка показателей состояния уровня и качества жизни населения по использованию перечня индикаторов социальной безопасности Украины. Определены наиболее проблемные направления финансирования социальной защиты населения Украины. Уровень и качество жизни населения в Украине находится на критическом уровне.

**Ключевые слова:** социальная защита, качество жизни, уровень жизни, эффективность бюджетной политики, социальная безопасность, индекс человеческого развития.

**R. Maslyk** (Lviv State Academy of Finance). **Evaluation of quality of life as a result of an effective fiscal policy in the social protection of Ukraine.**

**Summary.** Assessment of the effectiveness of budget spending in the social sector is an important process. It acts on the quality and standard of living. Quality of life – is a life of satisfaction of the population in terms of needs and interests. Analysis of the current state of quality of life as the main outcome efficacy fiscal policy in the social sphere. The estimation of indicators of the level and social standard of living in Ukraine is done with the help of different indexes of social security. The most problematic areas of financing of social protection Ukraine are identified. Condition the quality of life in Ukraine is on the critical level.

**Keywords:** social protection, quality of life, standard of living, the effectiveness of fiscal policy, social security, human development index.

---

## II. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

---

УДК 658.86

### ОБҐРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У СФЕРІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Г. Г. ЛИСАК

(Харківський державний університет харчування та торгівлі)

**Анотація.** Мета статті – обґрунтувати послідовність прийняття управлінських рішень у сфері комерційної діяльності на підприємстві оптової торгівлі. Розроблено методичний інструментарій для моніторингу за результатами операцій із закупівлі та продажу, ранжирування проблем комерційної діяльності, оцінки заходів за пріоритетністю реалізації. Для підприємств оптової торгівлі обґрунтована модель прийняття рішень у сфері комерційної діяльності, яка базується на засадах комплексної концепції управлінських рішень і реалізується з використанням показників якості та поточного фінансування комерційної діяльності.

**Ключові слова:** підприємство оптової торгівлі, комерційна діяльність, управлінське рішення, моніторинг, порівняльний аналіз, ABC-аналіз.

Операції закупівлі та продажу є основними для оптового торговельного підприємства, а успішність їх реалізації зумовлює результати операційної діяльності, структуру поточних активів і склад джерел їх покриття, рівень платоспроможності господарюючого суб'єкта, співвідношення грошових потоків тощо. За результатами досліджень існуючих розробок із питань управління комерційною діяльністю на торговельному підприємстві визначено, що напрацювання дослідників щодо впорядкування заходів із розвитку комерційної діяльності на торговельному підприємстві загалом і оптовому зокрема не відрізняються комплексністю та мають фрагментарний характер.

Підвищення ефективності комерційної діяльності автори пов'язують із удосконаленням управління дебіторською та кредиторською заборгованостями [1], що є специфічним саме для підприємств оптової торгівлі, зростанням маркетингової активності торговельного підприємства [2–5], формуванням клієнтської політики за даними диференційованого обліку витрат [2–4, 7] та ін.

Метою статті є проведення аналізу існуючих методичних рекомендацій і виклад авторських розробок щодо обґрунтування управлінських рішень у сфері комерційної діяльності на підприємстві оптової торгівлі.

Із використанням результатів дослідження існуючих підходів до забезпечення ефективності комерційної діяльності розроблено послідовність прийняття управлінських рішень з удосконалення комерційної діяльності на торговельному підприємстві. Розроблена мо-

дель ґрунтується на засадах комплексної концепції управлінських рішень і реалізується з використанням показників якості та поточного фінансування комерційної діяльності на оптовому торговельному підприємстві (рис. 1).

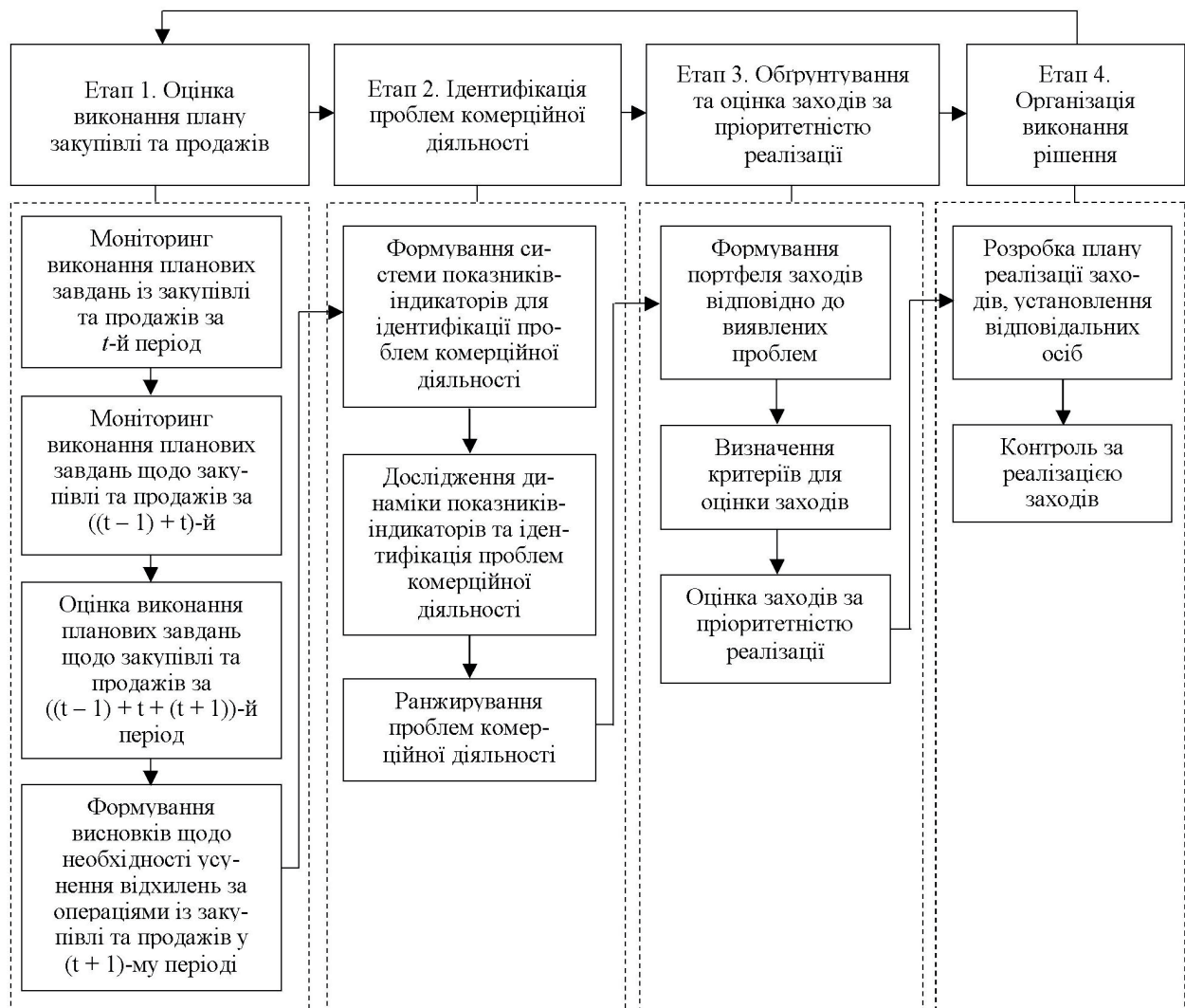


Рис. 1. Послідовність прийняття рішення щодо комерційної діяльності на торговельному підприємстві

Узагальнивши існуючі розробки, як основні етапи прийняття управлінських рішень щодо комерційної діяльності на рівні оптового торговельного підприємства, визначимо такі: оцінка виконання плану закупівлі та продажів; ідентифікації проблем комерційної діяльності; обґрунтування та оцінка заходів за пріоритетністю реалізації; організація виконання рішення. Для кожного з етапів розроблено методичні рекомендації з його реалізації.

1. Оцінка виконання плану закупівлі та продажів. Метою розрахунків, що здійснюються на цьому етапі, є визначення розміру відхилень фактичних результатів комерційної діяльності від планових показників. Для цього рекомендовано порівняти фактичні та планові значення за показниками закупівлі та продажів оптового торговельного підприємства за звітний період  $(t)$ , а також із урахуванням інформації за попередній  $(t - 1)$  період. Також



на цьому етапі доцільно спрогнозувати результати комерційної діяльності в разі виконання (невиконання) планових завдань наступного ( $t + 1$ ) періоду. До складу основних показників комерційної діяльності оптового торговельного підприємства рекомендовано включити ті, що відображають виконання бюджетів продажів і закупівлі (за обсягом і рівнем оплати). Під час розрахунків доцільно дотримуватися методу коефіцієнтів і визначати показники виконання плану закупівлі та продажів (за обсягом і рівнем оплати) за періодами часу.

2. Ідентифікації проблем комерційної діяльності. Розрахунки, що здійснюються на

цьому етапі, спрямовані на виявлення проблем комерційної діяльності торговельного підприємства. Для цього рекомендовано використовувати показники-індикатори якості та поточного фінансування комерційної діяльності (табл. 1).

У ході оцінювання динаміки показників-індикаторів можливо визначити проблеми за окремим напрямом комерційної діяльності на підприємстві. Під час розрахунків рекомендовано дотримуватися бального методу. Порядок розрахунку та умови для оцінювання динаміки показників-індикаторів наведено в табл. 2.

Таблиця 1

**Система показників для ідентифікації проблем комерційної діяльності на оптовому торговельному підприємстві**

Напрямок	Показник
Організаційно-економічні аспекти комерційної діяльності	Чистий дохід Валовий прибуток Фінансовий результат від продажів Рентабельність продажів Рентабельність оборотних активів Запас міцності
Фінансові аспекти комерційної діяльності	Оборотність товарних запасів, обороти Оборотність дебіторської заборгованості, обороти Оборотність кредиторської заборгованості, обороти

Таблиця 2

**Розрахунок і умови оцінювання динаміки показників-індикаторів для ідентифікації проблем комерційної діяльності на торговельному підприємстві**

Показник	Значення показника		Коефіцієнт співвідношення, $K_{ф/ц}$	Кількісна оцінка відповідності фактичного значення показника цільовому, коефіцієнт		
				за даними за місяць		
	цільове	фактичне			$K_{ф/ц} > 1,0$	$0,85 < K_{ф/ц} < 1,0$
				за даними за квартал		
				$K_{ф/ц} > 1,0$	$0,90 < K_{ф/ц} < 1,0$	$K_{ф/ц} < 0,90$
				Лінгвістична оцінка відповідності фактичного значення показника цільовому значенню показника		
				висока	середня	низька
				Балова оцінка відповідності фактичного значення показника цільовому, бали		
				$B1 = 3,0$	$B2 = 2,0$	$B3 = 1,0$
П1	$P1_{ц}$	$P1_{ф}$	$K1_{ф/ц} = P1_{ф}/P1_{ц}$	B1	B2	B3
...	...	...	...	...	...	...
Пn	$Pn_{ц}$	$Pn_{ф}$	$Kn_{ф/ц} = Pn_{ф}/Pn_{ц}$	Bn1	Bn2	Bn3

**Примітки:**  $P_{ц}$ ,  $P_{ф}$  – цільове (фактичне) значення показника;  $K_{ф/ц}$  – коефіцієнт співвідношення фактичного та цільового значень показника;  $n$  – кількість показників.

Шкала оцінювання динаміки показника-індикатора сформована з огляду на співвідношення його фактичного та цільового значень, умови для балової оцінки – з урахуванням критеріїв критичних відхилень. Результати оцінювання є підґрунтям для виявлення проблем комерційної діяльності. Зокрема високий рівень відповідності фактичного

та цільового значень свідчатиме про низький рівень проблем у цьому напрямі, а низький, навпаки, – про високий рівень проблемності комерційної діяльності, середній, відповідно, – про середній. Оцінку проблем комерційної діяльності за результатами розрахунку показників-індикаторів наведено в табл. 3.

Таблиця 3

### Шкала лінгвістичної та бальної оцінки проблем комерційної діяльності на торговельному підприємстві

Лінгвістична оцінка		Бальна оцінка (бали)	
відповідності фактичного значення показника цільовому	проблеми за напрямом	відповідності фактичного значення показника цільовому	проблеми за напрямом
Висока	Низька	3	1
Середня	Середня	2	2
Низька	Висока	1	3

Наступним кроком у загальному процесі ідентифікації проблем комерційної діяльності на торговельному підприємстві є їх ранжирування та виявлення причин виникнення. Групування проблем рекомендовано провести з використанням АВС-аналізу.

Це дозволить ранжувати проблеми комерційної діяльності за рівнем їх значущості на найбільш важливі (група А), проблеми, що у загальному їх переліку становлять не більше 20,0–25,0 % (група В) і найменш значущі (група С).

3. Обґрунтування та оцінювання заходів за пріоритетністю реалізації. Питання щодо обґрунтування та вибору заходів, спрямованих на покращення комерційної діяльності, належать до малоструктурованих і неструктурованих проблем, що зумовлює доцільність використання експертних методів. У свою чергу, значна кількість, різноспрямованість та альтернативний характер заходів, які можуть бути реалізовані на підприємстві, створює передумови для застосування методу аналізу ієрархії (АНП) [6]. Використання цього методу дозволить упорядкувати заходи з цільовим спрямуванням оптимізації комерційної діяльності на торговельному підприємстві з урахуванням критеріїв підприємства та їх значущості.

Під час обґрунтування портфеля заходів щодо комерційної діяльності на торговельно-

му підприємстві з використанням методу аналізу ієрархій послідовність розрахунків не змінюється та містить такі основні етапи, як визначення проблеми, побудова ієрархії «мета – критерії – альтернативи»; визначення пріоритетів критеріїв; визначення пріоритетів альтернатив із урахуванням критеріїв; синтез і аналіз глобальних пріоритетів альтернатив відносно встановленої мети. Водночас, ґрунтуючись на результатах дослідження суті й основних класифікаційних ознак комерційної діяльності, під час формування складу заходів для її покращення запропоновано дотримуватися процесного підходу та формувати перелік альтернатив за такими групами, як заходи, спрямовані на покращення основних, забезпечувальних та управлінських бізнес-процесів (рис. 2).

З метою формування портфеля заходів з удосконалення комерційної діяльності на торговельному підприємстві обґрунтовано три групи критеріїв, а саме критерії відповідності позитивним змінам показників-індикаторів, що є початковою умовою обґрунтування альтернатив, а також відповідності стратегічним орієнтирам підприємства та внутрішнім можливостям реалізації цих заходів, що відображають основні фактори успішної реалізації розроблених заходів.

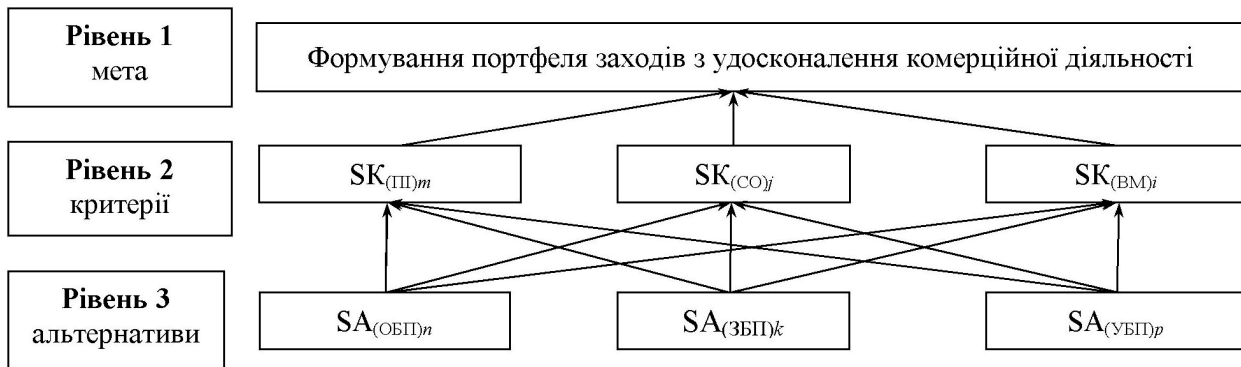


Рис. 2. Ієрархічна модель формування портфеля заходів

з удосконалення комерційної діяльності на торговельному підприємстві:  
 $SK_{(П) m}$  – сукупність критеріїв відповідності позитивним змінам показників-індикаторів;  
 $SK_{(CO) j}$  – сукупність критеріїв відповідності стратегічним орієнтирам;  $SK_{(BM) i}$  – сукупність критеріїв відповідності внутрішнім можливостям;  $SA_{(ОБП) n}$  – сукупність альтернатив у межах удосконалення основного бізнес-процесу;  $SA_{(ЗБП) k}$  – сукупність альтернатив у межах удосконалення забезпечувального бізнес-процесу;  $SA_{(УБП) p}$  – сукупність альтернатив у межах удосконалення управлінського бізнес-процесу;  $m, j, i$  – порядковий номер критерію у межах сукупності;  $n, k, p$  – порядковий номер альтернативи в межах сукупності;  
 $m(j; i; n; k; p) \in [1; \infty[$ .

4. Організація виконання рішення. Реалізація цього етапу залежить від портфеля розроблених заходів і організаційної структури управління на підприємстві. Суть цього етапу відображають дії з визначення виконавців, доведення до їх відома завдань і термінів виконання. Оскільки портфель заходів є реакцією торговельного підприємства на проблеми у сфері комерційної діяльності, то існує об'єктивна необхідність моніторингу та оцінювання наслідків їх реалізації, що також входить до переліку функцій, які реалізуються на етапі організації виконання рішення.

Підсумовуючи викладене вище, відзначимо практичну спрямованість розробленого методичного інструментарію, використання якого дозволить визначити заходи, направлені на підтримку та розвиток комерційної діяльності на оптовому торговельному підприємстві.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Власова Н. О. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в підприємствах оптової торгівлі : монографія / Н. О. Власова, Л. Л. Носач. – Харків : ХДУХТ, 2011. – 229 с.

Vlasova N. O. Upravlinnia debitorskoiu ta kredytorskoiu zaborhovanostiamy v pidpryemstvakh optovoi torhivli : monohrafiia / N. O. Vlasova, L. L. Nosach. – Kharkiv : KhDUKht, 2011. – 229 s.

2. Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку : монографія / А. М. Виноградська. – Київ : ЦНЛ, 2004. – 807 с.

Vynohradska A. M. Komertsiiine pidpryemnytstvo: suchasnyi stan, stratehii rozvytku : monohrafiia / A. M. Vynohradska. – Kyiv : TsNL, 2004. – 807 s.

3. Длігач А. О. Стратегічне маркетингове управління : монографія / А. О. Длігач. – Київ : Алерта, 2012. – 272 с.

Dlihach A. O. Stratehichne marketynhove upravlinnia : monohrafiia / A. O. Dlihach. – Kyiv : Alerta, 2012. – 272 s.

4. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – 12-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2006. – 816 с.

Kotler F. Marketing-menedzhment / F. Kotler, K. L. Keller. – 12-e izd. – Sankt-Peterburg : Piter, 2006. – 816 s.

5. Марченко И. С. Системный подход к управлению коммерческой деятельностью организаций / И. С. Марченко // Вестник МГТУ. – 2010. – Т. 13. – № 1. – С. 27–30.
- Marchenko I. S. Sistemnyy podkhod k upravleniyu kommercheskoy deyatelnostyu organizatsiy / I. S. Marchenko // Vestnik MG TU. – 2010. – Т. 13. – № 1. – С. 27–30.
6. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий : [пер. с англ.] / Т. Саати. – Москва : Радио и связь, 1993. – 278 с.
- Saati T. Prinyatiye resheniy. Metod analiza iyerarkhiy : [per. s angl.] / T. Saati. – Moskva : Radio i svyaz, 1993. – 278 s.
7. Формування ефективної системи обслуговування споживачів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі : монографія / Н. О. Власова, О. А. Круглова, О. С. Шуміло. – Харків : АдваАтм, 2011. – 132 с.
- Formuvannya efektyvnoi systemy obsluhovuvannya spo-zhyvachiv na pidpriemstvakh rozdribnoi torhivli : monohrafiia / N. O. Vlasova, O. A. Kruhlova, O. S. Shumilo. – Kharkiv : AdvaAtm, 2011. – 132 s.

**Г. Г. Лысак** (Харьковский государственный университет питания и торговли). **Обоснование управленческих решений в сфере коммерческой деятельности на предприятии оптовой торговли.**

**Аннотация.** Цель статьи – обосновать последовательность принятия управленческих решений в сфере коммерческой деятельности на предприятии оптовой торговли. Разработан методический инструментарий для мониторинга результатов операций о закупке и продаже, ранжирования проблем коммерческой деятельности, оценки мероприятий по приоритетности реализации. Для предприятий оптовой торговли обоснована модель принятия решений в сфере коммерческой деятельности, которая базируется на комплексной концепции управленческих решений и реализуется с использованием показателей уровня и текущего финансирования коммерческой деятельности.

**Ключевые слова:** предприятие оптовой торговли, коммерческая деятельность, управленческое решение, мониторинг, сравнительный анализ, ABC-анализ.

**G. Lysak** (Kharkiv State University of Food Technology and Trade). **Substantiation of the management decisions in commercial activity in the wholesale trade enterprise.**

**Summary.** One of the areas of providing targeted guidance for commercial enterprise functioning is substantiation and implementation of measures which are aimed at supporting and developing of business entity. In the scientific literature, this problem has no unambiguous solution; it is objective and explained by wide range of alternative measures and procedures which can be implemented within the management of commercial activities in trade enterprise.

Substantiation of the sequence of management decisions in commercial activity in the wholesale trade. methodological tools for monitoring the results of purchases and sales operations, ranking commercial activity issues, evaluation of measures for supporting and development of commercial activities for priority implementation were developed. The model of decision-making in the field of commercial activity for wholesale trade enterprises is substantiated, it bases on the principles of integrated concept of management decisions and it is implemented with use of quality and current trade finance activity indices.

**Keywords:** wholesale trade, commercial activity, management decision, monitoring, comparative analysis, ABC analysis, the method of hierarchy analysis.

## СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНІЙ БАЗІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА КОМЕРЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

**П. Ю. БАЛАБАН**, кандидат економічних наук;  
**М. П. БАЛАБАН**, кандидат економічних наук;  
**Ю. В. ІВАНОВ**, кандидат економічних наук  
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

**Анотація.** У статті проаналізовані основні тенденції розвитку матеріально-технічної бази роздрібною торгівлі України за 1991–2013 рр. із погляду комерційної діяльності. Значну увагу приділено структурним змінам у чисельності матеріально-технічної бази підприємств роздрібною торгівлі, активному розвитку ринків із торгівлі споживчими товарами та дрібно-роздрібною торговельною мережі.

**Ключові слова:** комерційна діяльність, конкуренція, матеріально-технічна база, роздрібна торгівля, магазини, дрібнороздрібна торговельна мережа, ринки з торгівлі споживчими товарами.

У сучасній економіці України комерційна діяльність характерна не лише підприємствам сфери обслуговування, а й виробничим та іншим галузям народногосподарського комплексу. Вона забезпечує реалізацію функцій товарно-грошового обміну, відіграє важливу роль у реалізації соціальної політики, сприяє розширенню міжгалузевого обміну, є рушійною силою розвитку економіки загалом.

Господарським кодексом України комерційна діяльність визначається як господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів із метою одержання прибутку [10, ч. 2 ст. 3].

Традиційно комерцію, або комерційну діяльність, розуміють як отримання максимальної вигоди від торговельної операції, яка у значній мірі залежить від внутрішніх і зовнішніх умов, що склалися на певний момент. З урахуванням цього комерційна діяльність підприємств сфери роздрібною торгівлі перш за все повинна орієнтуватися на інтереси кінцевого споживача, що дозволить розраховувати на успішний комерційний результат. Поряд із цим на комерційну діяльність прямо чи опосередковано впливає цілий ряд інших чинників,

основними з яких є:

- стан матеріально-технічної бази торговельних підприємств;
- рівень кваліфікації комерційних працівників;
- законодавча база, що регламентує комерційну діяльність;
- рівень конкуренції на ринку;
- фінансовий стан підприємства;
- наявність сучасних інформаційних систем тощо.

З врахуванням цього у статті приділено основну увагу основним тенденціям розвитку та структурним змінам у матеріально-технічній базі внутрішньої торгівлі України, що є одним із визначальних чинників ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств.

У наукових дослідженнях останніх років достатньо широко висвітлено проблеми комерційної діяльності та загальні тенденції розвитку торгівлі в країнах із розвинутою ринковою економікою. Однак специфіка розвитку торгівлі в Україні, де економіка ринкового типу лише формується, висвітлена недостатньо. Разом із тим теоретичні, методологічні

та практичні питання комерційної діяльності торговельних підприємств, трансформації вітчизняної торгівлі в економіку ринкового типу висвітлені у працях таких відомих науковців, як В. Апопій, І. Беляєвський, Б. Берман, І. Бланк, В. М. Геєць, Л. Дашков, А. Мазаракі, В. Памбухчянц, Л. Шимановська-Діанич та ін.

Метою статті є визначення структурних змін і основних тенденцій розвитку внутрішньої торгівлі України в умовах конкурентної економіки.

Економічні реформи, що відбулися в Україні наприкінці ХХ ст., супроводжувалися процесами демонополізації, появою приватної форми власності шляхом приватизації та акціонування державних підприємств, що створило умови для формування конкурентного середовища. Конкуренція стимулювала трансформаційні процеси в усіх сферах суспільного життя. Особливо активно це проявилось у роздрібній торгівлі, яка однією із перших пройшла етапи комерціалізації і приватизації, що сприяло швидкому розвитку приватного сектора і в інших галузях економіки України.

Якщо станом на 1.01.1991 р. на частку державних підприємств в матеріально-технічній базі роздрібної торгівлі України припадало понад 40 % їх загальної чисельності, то у подальшому частка приватних підприємств у сфері роздрібної торгівлі має стійку тенденцію до збільшення, підприємств державної і комунальної форм власності – до скорочення. Зокрема 1990 р. із усієї кількості підприємств роздрібної торгівлі (145,7 тис. од.) у державній власності знаходилося 62,5 тис. (43,0 %), у колективній та інших формах власності – 83,2 тис. од. (57,0 %) підприємств. Підприємств приватної форми власності не було. Однак уже станом на 1.01.1996 р. із 133,7 тис. од. підприємств роздрібної торгівлі у державній власності знаходилося 28,2 тис. підприємств (21,1 %), у колективній та інших формах – 94,9 тис. од. (71,0 %), у приватній – 10,6 тис. од., або 7,9 % їх загальної кількості. У подальшому цей процес продовжувався і станом на 1.01.2005 р. (статистична звітність із 2005 р. не відображає зміни чисельності підприємств роздрібної торгівлі за формами власності) розподіл за формами власності мав такий вигляд:

у роздрібній торгівлі України функціонувало 8,7 тис. од. (11,1 %) підприємств державної форми власності, приватної і колективної – 69,8 тис. од. (88,9 %). Проти 1990 р. частка державних підприємств скоротилася на 86,1 % при відповідному зростанні частки приватних і колективних підприємств.

Подальший розвиток матеріально-технічної бази внутрішньої торгівлі України характеризувався значним підвищенням рівня ринкової конкуренції, що стало однією із основних причин появи на вітчизняному ринку роздрібних торговельних мереж. Активний розвиток торговельних мереж, високі темпи їх росту сприяли ускладненню комерційної діяльності торговельних підприємств, посиленню конкурентної боротьби як між самими мережами за завоювання сегментів ринку (за оцінками експертів, гостра конкуренція між ними починається з досягнення ними частки у роздрібному товарообороті 30 % і більше), так і між мережами та представниками вітчизняного роздрібногo бізнесу. Уже на сьогодні визначальну роль у розвитку роздрібногo торгівлі відіграють торговельні мережі у містах Київ, Донецьк, Харків, Дніпропетровськ, Одеса, Львів та ін.

Сучасними проблемами у розвитку конкуренції у роздрібній торгівлі більшість фахівців вважає вплив адміністративних чинників на розвиток торгівлі, що призводить до нерівних умов конкуренції (нестабільне законодавство, корупція, нерівні умови конкуренції тощо), «тінізації» значної частини роздрібногo ринку країни, де практично не діють легальні механізми ринкової конкуренції, існує нецивілізований розподіл ринків, можливість антиконкурентних домовленостей тощо, а також недобросовісна конкуренція (особливо з боку крупних торговельних мереж) та окремі інституційні обмеження конкуренції.

Важливою тенденцією у розвитку роздрібногo торгівлі останніх років стало зростання масштабів діяльності та ролі в народногосподарському комплексі держави. На сьогодні сфера роздрібногo торгівлі є одним із найпоширеніших видів економічної діяльності в Україні серед усіх підприємств реального сектора економіки. На галузь «торгівля» припадає по-

над 25 % об'єктів Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України, а в структурі малих підприємств станом на 1.01.2013 р. частка підприємств, що здійснюють оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів сягає 95,8 % у загальній чисельності малих підприємств, із них мікропідприємств – 81,9 % [9, с. 301].

Разом із тим економічний аналіз тенденцій розвитку вітчизняної роздрібною торгівлі показав, що з 1991 р. перехід України до побудови

економіки ринкового типу та кризові явища в економіці перехідного періоду, що його супроводжували, призвели до значного зменшення чисельності підприємств роздрібною торгівлі [8]. Швидкими темпами почала розвиватися мережа неальтернативних за обсягами діяльності, рівнем обслуговування та можливостями впровадження сучасних методів торгівлі підприємств дрібно-роздрібною торговельною мережі та ринків з продажу споживчих товарів (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка чисельності матеріально-технічної бази роздрібною торгівлі України за 1990–2013 рр. [1–6]**

Роки	Кількість підприємств			Динаміка до попереднього періоду, %			Частка ринків і підприємств дрібно-роздрібною мережі у загальній чисельності об'єктів роздрібною торгівлі, %
	роздрібною торгівлі, тис. од.	дрібно роздрібною мережі, тис. од.	ринків, од.	об'єктів роздрібною торгівлі	дрібно роздрібною мережі	ринків	
1990	145,7	25,1	1576	98,2	94,5	100,0	18,3
1995	133,7	24,2	1282	96,7	100,0	92,3	19,1
2000	103,2	25,4	2514	97,2	101,4	111,4	27,0
2005	75,2	19,4	2886	93,8	97,2	100,0	29,6
2010	64,8	16,8	2758	96,8	95,1	99,9	30,2
2011	64,2	15,8	2698	99,1	94,0	97,8	29,1
2012	62,2	15,0	2647	96,9	94,9	98,1	28,3
2013	59,8	14,3	2609	96,1	95,3	98,6	28,3
2013 у % до 1990	41,0	57,0	165,5	–	–	–	–

Якщо 1990 р. на частку дрібно-роздрібною мережі та ринків припадало 18,3 % усіх підприємств роздрібною торгівлі, то 2000 р. – 27,0 %, 2010 р. – 30,2 %. У подальші роки відмічалось деяке скорочення частки цих підприємств – 29,1 % 2011 р., 28,3 % 2012 і 2013 рр.

Слід зауважити, що досвід країн із розвинутою ринковою економікою свідчить, що стаціонарна торговельна мережа і позамагазинні форми торгівлі повинні працювати на чітко визначених сегментах ринку. Специфікою позамагазинних пунктів продажу товарів є можливість доповнювати, а в окремих випадках – і замінити стаціонарну торговельну мережу.

Однак відсутність на сьогодні чітких меж, визначених сегментів у діяльності стаціонар-

них і позамагазинних пунктів продажу товарів змушує стаціонарні підприємства роздрібною торгівлі конкурувати не лише між собою, а й із суб'єктами підприємницької діяльності, що торгують у дрібно-роздрібною мережі та на ринках.

Однією із причин наявності такої тенденції у розвитку роздрібною торгівлі можна вважати швидкі темпи становлення приватної торгівлі, а отже, – усунення державних органів управління від керівництва розвитком галузі. Якщо до 1991 р. розвиток матеріально-технічної бази роздрібною торгівлі здійснювався за централізованими планами та централізованим державним фінансуванням, то з переходом до побудови ринковою економіки без

належної координації та регулювання з боку місцевих органів виконавчої влади розвиток торгівлі відбувається зі значними перекосами. Унаслідок цього характерне для радянського періоду розвитку постійне збільшення чи-

сельності стаціонарних підприємств (за 1986–1990 рр. кількість магазинів зросла на 3,4 %) поступово почало скорочуватися. Така тенденція характерна і для нинішнього етапу розвитку роздрібної торгівлі в Україні (табл. 2).

Таблиця 2

**Тенденції змін матеріально-технічної бази підприємств роздрібної торгівлі України за 1990–2013 рр. [1–6]**

Показники	Роки						2013 р. у % до	
	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2000	2010
Кількість підприємств, всього, од.	...	21974	12514	12196	11493	10764	49,0	86,0
у тому числі:								
- продовольчі магазини	...	12194	6731	6498	5941	5622	46,1	83,5
- непродовольчі магазини	...	9351	4820	4780	4445	4991	53,4	103,5
Торгові ринки, од.	1576	2514	2758	2698	2647	2609	103,8	94,6
Кількість об'єктів роздрібної торгівлі, тис. од.	145,7	103,2	64,8	64,2	62,2	59,8	57,9	92,3

Загальна кількість підприємств торгівлі порівняно з 2000 р. зменшилася на 11210 підприємств, або удвічі. Вищими темпами скорочувалася кількість продовольчих магазинів (на 6572 од, або у 2,1 раза), непродовольчих – на 4360 од, або у 1,9 раза. При цьому чисельність ринків проти 2000 р. зросла на 95 одиниць.

Економічні перетворення, які стали наслідком побудови економіки ринкового типу, конкуренція, відміна єдиних преїскурантних цін, спад виробництва і пов'язані з ним безробіття та зниження реальних доходів населення сприяли росту значущості та чисельності торгових ринків (табл. 3).

Таблиця 3

**Динаміка чисельності торгових ринків і їх місця в торговельній галузі України за 1990–2013 рр. [1–6, 9]**

Роки	Кількість підприємств		Динаміка до попереднього періоду, %		Частка ринків у загальній чисельності підприємств роздрібної торгівлі, %
	роздрібної торгівлі, тис. од.	ринків, од.	підприємств роздрібної торгівлі	ринків	
1990	145,7	1576	102,2	100,7	1,08
1995	133,7	1282	96,7	93,1	0,96
2000	103,2	2514	92,5	108,4	2,38
2005	75,2	2886	72,9	114,8	3,84
2006	73,6	2890	97,9	100,1	3,93
2007	71,9	2834	97,7	98,1	3,94
2008	69,2	2785	96,2	98,3	4,02
2009	65,3	2761	94,4	99,1	4,23
2010	64,8	2758	99,2	99,9	4,26
2011	64,2	2698	99,1	97,8	4,20
2012	62,2	2647	96,9	98,1	4,26
2013	59,8	2609	96,1	98,6	4,36
2013 р. у % до 1990 р.			41,0	165,5	–



Високі темпи розвитку ринків із продажу споживчих товарів обумовлені і рядом їх переваг і перш за все – як одного із важливих джерел забезпечення населення широким асортиментом продовольчих і непродовольчих товарів за відносно низькими цінами.

Активному розвитку торгівлі на ринках сприяла також зацікавленість місцевих органів влади у їх розвитку (вони є одним із основних джерел надходжень до бюджетів різних рівнів у формі плати за оренду землі, ліцензії, видачу дозвільних документів на розміщення об'єктів торгівлі на їх території, різних видів податків на осіб, що здійснюють підприємницьку діяльність на їх території тощо). Крім того, торгівля на ринках (особливо на етапі переходу до побудови ринкової економіки) сприяла формуванню конкурентного середовища на внутрішньому споживчому ринку. Малозатратний, некапіталомісткий характер ринкової торгівлі сприяв зародженню і розвитку приватного сектора в економіці [7]. В умовах банкрутства промислових і сільськогосподарських виробництв, в умовах масового безробіття ринки дозволили створити робочі місця, забезпечили роботою сотні тисяч працездатного населення.

Вони зайняли місце тих підприємств роздрібною торгівлі, які з різних причин не змогли

успішно конкурувати на споживчому ринку та збанкрутували.

Відбулися суттєві зміни у ролі ринків у торговельній галузі України. Так, 1990 р. на їх частку у загальній чисельності підприємств роздрібною торгівлі припадало 1,08 %, 2000 р. – 2,38 %, 2010 р. – 4,26 %, 2013 р. – 4,36 %. Отже, за аналізований період частка ринків зросла на 3,28 %, що, відповідно, засвідчує про зростання ролі ринків у забезпеченні населення споживчими товарами.

Зростання чисельності ринків супроводжувалося структурними змінами у ринковому господарстві. Відомо, що станом на 1.01.1992 р. усі ринки України знаходилися на балансі споживчої кооперації. Однак уже в перші роки перехідного періоду з розвитком конкуренції та розширенням процесу комерціалізації і приватизації державних підприємств торгівлі відзначається тенденція до скорочення чисельності ринків у системі Укоопспілки, а з 2006 р. – загалом в Україні (табл. 4).

Аналіз даних табл. свідчить, що за період 1991–2013 рр. скоротилися як чисельність кооперативних ринків, так і їх частка у ринковому господарстві України (зі 100 % до 82,0 % 1995 р., до 28,6 % 2000 р., 15,3 % 2010 р. і 13,3 % 2013 р.).

Таблиця 4

**Динаміка чисельності ринків з продажу споживчих товарів в Україні і споживчій кооперації за 1990–2013 рр. [1–6]**

Роки	Кількість ринків, од.			Динаміка до попереднього періоду, %			Частка ринків споживчої кооперації у їх загальній кількості, %
	усього в Україні	у тому числі		усього ринків в Україні	у тому числі		
		споживчої кооперації	інші		споживчої кооперації	інші	
1990	1576	1576	–	–	–	–	100,0
1995	1289	1057	232	81,8	61,9	–	82,0
2000	2514	719	1795	1,9	73,7	7,7	28,6
2005	2886	563	2323	114,8	78,3	129,4	19,5
2006	2890	533	2357	100,1	94,7	101,5	18,4
2007	2834	507	2327	98,1	95,1	98,7	17,9
2008	2785	482	2303	98,3	95,1	99,0	17,3
2009	2761	460	2301	99,1	95,4	99,9	16,7
2010	2758	423	2335	99,9	92,0	101,5	15,3
2011	2698	402	2296	97,8	95,0	98,3	14,9
2012	2647	375	2272	98,1	93,3	98,9	14,2
2013	2609	348	2261	98,6	92,8	99,5	13,3
2013 р. у % до 1990 р.				165,5	22,1	–	–

Слід також відмітити, що до 2006 р. загальна чисельність ринків в Україні збільшувалася (1576 у 1990 р. і 2890 у 2006 р., або відбулося зростання на 83,4 %). Стрімке зростання чисельності некооперативних ринків відбулося у період із 1995 по 2000 рр. (з 232 до 1795 од., або у 7,7 раза). У наступні роки чисельність некооперативних ринків змінювалася несуттєво: за 2000–2005 рр. – на 29,4 %, за 2005–2010 рр. – на 0,5 %, за 2010–2013 рр. скорочення на 3,2 %,

що свідчить про насиченість торгівлі мережею ринків.

Зміни у структурі мережі роздрібно торгівлі з роками характеризуються не тільки скороченням чисельності магазинів, але і відповідними змінами у чисельності підприємств дрібнороздрібно торгівельної мережі та змінами у показниках розвитку підприємств у містах і сільській місцевості (табл. 5).

Таблиця 5

## Зміни у структурі мережі роздрібно торгівлі України за 2000–2013 рр. % [1–5, 9]

Показники	Роки						Зміни ± за 2013 р.	
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2000	2010
Усього								
Кількість магазинів	75,5	74,2	74,1	75,4	75,9	76,1	0,6	2,0
Кількість підприємств дрібнороздрібно торгівельної мережі	24,5	25,8	25,9	24,6	24,1	23,9	0,6	2,0
Усього об'єктів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	–	–
У міських поселеннях								
Кількість магазинів	61,7	65,9	72,1	73,8	75,9	77,6	15,9	5,5
Кількість підприємств дрібнороздрібно торгівельної мережі	85,8	85,1	82,1	81,8	82,8	83,2	–2,6	1,1
У сільській місцевості								
Кількість магазинів	38,3	34,1	27,9	26,2	24,1	22,4	–15,9	–5,5
Кількість підприємств дрібнороздрібно торгівельної мережі	14,2	14,9	17,9	18,2	17,2	16,8	2,6	–1,1

Отже, чисельність магазинів за період, що аналізується, змінювалася у межах від 74,1 до 76,1 % (на 2,0 %) загалом у роздрібній торгівлі України, а підприємств дрібнороздрібно торгівельної мережі – від 23,9 до 25,9 %. При цьому в сільській місцевості відбулися більш суттєві зміни. Частка магазинів скоротилася на 15,9 %, а підприємств дрібнороздрібно торгівельної мережі зросла на 2,6 %.

Структурна деформація у розвитку підприємств роздрібно торгівлі негативно вплинула і на показник забезпеченості населення мережею магазинів та торговельною площею на 10000 осіб населення країни (табл. 6).

Якщо забезпеченість об'єктами роздрібно торгівлі має чітко виражену тенденцію до скорочення (2013 р. – 13 об'єктів на 10000 осіб населення, 1990 р. – 28), то показник тор-

гівельної площі скорочувався до 2000 р. (із 2175 м<sup>2</sup> до 1437, або на 48,6 %). Із 2000 р. відмічається зростання торговельної площі: 2013 р. – до 2073 м<sup>2</sup>, або на 44,3 %, що свідчить про введення в експлуатацію сучасних підприємств торгівлі.

Отже, комерційна діяльність торговельних підприємств безпосередньо залежить від розвитку матеріально-технічної бази роздрібно торгівлі в Україні, яка характеризується не тільки зміною чисельності підприємств, а й значним зростанням ролі ринків із торгівлі споживчими товарами та підприємств дрібно роздрібно торгівельної мережі, що відповідно впливало на якість торговельного обслуговування покупців і певною мірою полегшило входження на роздрібний ринок України потужних міжнародних торговельних мереж.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2014 року : стат. зб. – Київ : Державна служба статистики України, 2014. – 122 с.  
Merezha rozdrubnoi torhivli ta restorannoho gospodarstva pidpriemstv na 1 sichnia 2014 roku : stat. zb. – Kyiv : Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy, 2014. – 122 s.
2. Роздрібна торгівля України у 2011 році : стат. зб. – Київ : Держстат України, 2012. – 177 с.  
Rozdrubna torhivlia Ukrainy u 2011 rotsi : stat. zb. – Kyiv : Derzhstat Ukrainy, 2012. – 177 s.
3. Роздрібна торгівля України у 2012 році : стат. зб. – Київ : Держстат України, 2013. – 173 с.  
Rozdrubna torhivlia Ukrainy u 2012 rotsi : stat. zb. – Kyiv : Derzhstat Ukrainy, 2013. – 173 s.
4. Роздрібна торгівля України у 2013 році : стат. зб. – Київ : Держстат України, 2013. – 173 с.  
Rozdrubna torhivlia Ukrainy u 2013 rotsi : stat. zb. – Kyiv : Derzhstat Ukrainy, 2013. – 173 s.
5. Роздрібна торгівля України у 2000–2010 роках : стат. зб. – Київ : Держстат України, 2011. – 191 с.  
Rozdrubna torhivlia Ukrainy u 2000–2010 rokakh : stat. zb. – Kyiv : Derzhstat Ukrainy, 2011. – 191 s.
6. Народне господарство України у 1991 році : стат. щорічник / М-во статистики України. – Київ : Техніка, 1992. – 468 с.  
Narodne gospodarstvo Ukrainy u 1991 rotsi : stat. shchorichnyk / M-vo statystryky Ukrainy. – Kyiv : Tekhnika, 1992. – 468 s.
7. Балабан П. Ю. Національний кооперативний рух в економіці ринкового типу : монографія / П. Ю. Балабан, А. М. Соколова. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 222 с.  
Balaban P. Yu. Natsionalnyi kooperatyvnyi rukh v ekonomitsi rynkovoho typu : monohrafiia / P. Yu. Balaban, A. M. Sokolova. – Poltava : PUET, 2013. – 222 s.
8. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / І. М. Копич, О. О. Нестуля та ін. ; за ред. В. В. Апопія, П. Ю. Балабана. – Львів : Новий світ – 2000, 2014. – 565 с.  
Vnutrishnia torhivlia Ukrainy: problemy i perspektyvy rozvytku : monohrafiia / I. M. Kopych, O. O. Nestulia ta in. ; za red. V. V. Apopiia, P. Yu. Balabana. – Lviv : Novyi svit – 2000, 2014. – 565 s.
9. Статистичний щорічник України за 2012 рік / за ред. Осауленка Г. В. – Київ : ТОВ Август Трейд, 2013. – 551 с.  
Statystrychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 rik / za red. Osaulenka H. V. – Kyiv : TOV Avhust Treid, 2013. – 551 s.
10. Господарський кодекс України. – Київ : Істина, 2003. – 250 с.  
Hospodarskyi kodeks Ukrainy. – Kyiv : Istyna, 2003. – 250 s.

**П. Ю. Балабан**, кандидат економічних наук; **Н. П. Балабан**, кандидат економічних наук; **Ю. В. Иванов**, кандидат економічних наук (Вищеє учебное заведение Укоопсоюза «Полтавський університет економіки і торгівлі»). **Структурные изменения в материально-технической базе розничной торговли как фактор влияния на коммерческую деятельность предприятий.**

**Аннотація.** В статті проаналізовані основні тенденції розвитку розничної торгівлі України за 1991–2013 рр. з точки зору комерційної діяльності. Значительное внимание уделено структурным изменениям в численности материально-технической базы предприятий розничной торговли, активному развитию рынков по торговле потребительскими товарами и мелкорозничной торговой сети.

**Ключевые слова:** *коммерческая деятельность, конкуренция, материально-техническая база, розничная торговля, магазины, мелкорозничная торговая сеть, рынки по торговле потребительскими товарами.*

**P. Balaban**, Cand. Econ. Sci.; **M. Balaban**, Cand. Econ. Sci.; **Yu. Ivanov**, Cand. Econ. Sci. (Poltava University of Economics and Trade). **Domestic trade of Ukraine in a competitive environment: structural changes and trends of development.**

**Summary.** *The basic trends of developing retail in Ukraine for the years 1991–2013 have been analyzed. Economic analysis shows a significant reduction of retail trade enterprises from 145,7 thousand in 1990 to 59,8 thousand in 2013 under the conditions the growth in the share of small retail trade network from 17,2 % to 24,1 % in 2012 and the number of markets for the sale of consumer goods from 1576 to 2647 units. Thus, in 1990 the market share of the total number of retailers was 1,07 % in 2000 – 2,38 %, and in 2010 – 4,26 %, 4,36 % in 2013.*

*The absence of certain segments of fixed and out of the shop points of sale of goods makes stationary retailers compete not only with each other but also with small retail networks and markets that adversely affect the quality of customer service and facilitated entry into the retail market in Ukraine by international trade networks.*

**Keywords:** *competition, retail, shops, small retail trade network, the number of enterprises, markets of consumer goods trade.*

## ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІЗ НАЯВНИХ ВИЗНАЧЕНЬ

Г. В. КОЗАЧЕНКО, доктор економічних наук;

Т. М. АДАМЕНКО, кандидат економічних наук

(Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля)

**Анотація.** В економічній безпекології поки ще остаточно не сформувалися базові поняття, тобто не завершено створення відповідного понятійно-категорійного апарату. Метою статті є критичний аналіз наявних тлумачень феномена економічної безпеки підприємства. У статті проаналізовано з використанням імперативних понять кожного підходу наявні тлумачення сутності економічної безпеки підприємства (захисний, діяльнісний, ресурсно-функціональний і гармонізаційний). Результати проведеного аналізу тлумачень феномена економічної безпеки підприємства дозволяють констатувати відсутність вичерпного, теоретично та методологічно бездоганного визначення, що зумовлено відсутністю фундаменту дослідження, який становлять природа феномена економічної безпеки підприємства (відповідь на запитання «що це?») та природа підприємства. Якщо природа підприємства пояснюється у межах кількох теорій (класична та неокласична, теорія систем, інституціоналізм, еволюційна теорія), то природу феномена економічної безпеки підприємства (відповідь на запитання «що це?») ще потрібно дослідити.

**Ключові слова:** підприємство, економічна безпека, сутність, визначення, аналіз, підхід, імперативне поняття.

Економічна безпека є найважливішою умовою діяльності сучасного підприємства. Цю тезу сьогодні всі сприймають однозначно. Дослідженню економічної безпеки (держави, регіону, підприємства) останніми роками приділяється значна увага. Накопичених знань щодо економічної безпеки сьогодні вже достатньо для того, щоб почала формуватися нова галузь науки – економічна безпекологія, що є окремим напрямом науки безпекології, яку В. А. Рач із позицій тринітарної цілісності та сприйняття соціально-економічної реальності як неструктурної та позаструктурної системи визначив як науку про безпеку, яка вивчає її сутність, причини, форми вияву та роль у житті людей [23]. Тоді економічну безпекологію можна позначити як науку, що вивчає її сутність, причини, форми вияву, об'єкти та подальший розвиток в економіці держави, регіону, підприємства.

Економічна безпекологія підприємства базується на сукупності теоретичних положень, які становлять її теоретичний базис. Проте в економічній безпекології й досі остаточно не сформувалися базові поняття, тобто створення

відповідного понятійно-категорійного апарату не завершено, так само, як потребують доопрацювання структурно-функціональні зв'язки базових понять.

Головним базовим поняттям економічної безпекології підприємства є поняття «економічна безпека підприємства». Сьогодні визначенню змісту цього поняття присвячено багато наукових публікацій, але, як зауважив Г. А. Атаманов, практично всі вони «страждають одним і тим же недоліком: у них відсутні більш-менш логічні та чіткі визначення досліджуваного феномену» [3], тобто феномену економічної безпеки підприємства. Зазначене гальмує розвиток прикладної економічної безпекології. Більш того, сьогодні спостерігається невідповідність постулатів і категорій теоретичних конструкцій економічної безпекології щодо забезпечення економічної безпеки підприємства реальній практиці безпекозабезпечувальної діяльності вітчизняних підприємств.

Метою статті є критичний аналіз наявних тлумачень феномена економічної безпеки підприємства.

Сьогодні відбуваються суттєві зміни в економічній безпекології, які ведуть до необхідності визначення уявлень щодо сфер та напрямів дослідження, щодо інтерпретації та застосування нових та наявних знань.

У сучасній економічній безпекології є декілька підходів до розуміння сутності економічної безпеки підприємства (захисний, діяльнісний, стійкісний, еволюційний, процесний, ресурсно-функціональний, конкурентний та гармонізаційний). Одні підходи лише формуються, а інші (захисний, діяльнісний, ресурсно-функціональний, гармонізаційний) уже мають міцні позиції в економічній безпекології підприємства. Л. Є. Шульженко зауважила, що підходи до розуміння поняття «економічна безпека підприємства» не конкурують між собою й історично не змінюють один одного – кожен із них поєднав погляди певного походження на економічну безпеку підприємства, внаслідок чого кожному з підходів властиві свої достоїнства і обмеження [28, с. 66]. Відсутність конкуренції підходів до розуміння поняття «економічна безпека підприємства», можливо, пов'язана з тим, що в кожному з цих підходів до розуміння сутності економічної безпеки підприємства є імперативне поняття, тобто поняття, яке є фундаментом формування понятійно-категоріального апарату підходу.

Імперативне поняття підходу до розуміння сутності економічної безпеки підприємства є вихідним для інших понять у межах конкретного підходу, які доповнюють його, повніше розкривають його зміст і уточнюють призначення. У захисному підході імперативним є поняття «загроза», у ресурсно-функціональному – поняття «ефективність використання ресурсів», у гармонізаційному – «інтерес підприємства», у конкурентному – «конкурентоспроможність». Здавалося б, розуміння сутності економічної безпеки підприємства за кожним із підходів має ґрунтуватися на його імперативному понятті. Проте, незважаючи на наявність у визначеннях сутності економічної безпеки підприємства імперативного поняття кожного з підходів, це далеко не так. Є підстави стверджувати, що неаявність вияву імперативного поняття кожного з підходів пов'язана

з їх змістовою невизначеністю. Наприклад, імперативне у захисному підході поняття «загроза» пояснюють через поняття «небезпека», пояснення якого практично не надається (загроза – найконкретніша і безпосередня форма небезпеки або сукупність умов і чинників, що створюють небезпеку інтересам громадян, суспільства й держави, а також національним цінностям і національному способу життя [20, с. 10]), через компліментарність поняття «загроза» (за М. Гацко, загроза містить дві компоненти: намір і можливість нанести збиток інтересам безпеки [8, с. 26]).

Іншим імперативом захисного підходу у тлумаченні економічної безпеки підприємства є поняття «захищеність» (підприємства, його діяльності та інтересів). Використання імперативного поняття «захищеність» спостерігається у публікаціях із економічної безпеки підприємства на початку поточного століття, тобто коли теоретичний базис безпекознавства почав формуватися. З використанням цього імперативу економічна безпека підприємства розглядається як:

- стан захищеності його життєво важливих інтересів від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз» [27, с. 138];
- захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих або непрямих загроз [4];
- захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не відбиваються негативно на їх діяльності [15, с. 56];
- його захищеність від негативного впливу сукупності соціальних, економічних, екологічних, правових і силових внутрішніх і зовнішніх факторів [13, с. 6].

І. Б. Хома вважає, що стосовно підприємства як імперативне має використовуватися не поняття «захищеність», а поняття «економічна захищеність». На її думку, саме економічна безпека продукує економічну захищеність як невід'ємний складовий елемент, причому незалежний, а економічна захищеність є одним із видів захищеності сучасного підприємства [26, с. 21].

Дійсно, захищеність (діяльності підприємства, його потенціалу та інтересів тощо) або економічна захищеність є результатом забезпечення економічної безпеки або результатом функціонування системи економічної безпеки підприємства. Взагалі захищеність можна вважати характеристикою результатів безпекозабезпечувальної діяльності підприємства (або результатів функціонування системи економічної безпеки підприємства). Але навряд чи доцільно пояснювати поняття (економічна безпека) через результат практичних дій (захищеність). Ми поділяємо думку Г. А. Атаманова, який вважає тлумачення економічної безпеки підприємства з використанням поняття «захищеність» неповноцінним, оскільки з аналізу повністю виключені об'єкт, безпеку якого необхідно забезпечити, тобто захистити, джерела небезпеки, а увагу зосереджено на результатах захисту, тобто захищеності [2].

Спроба пояснити феномен економічної безпеки підприємства з використанням характеристики результатів безпекозабезпечувальної діяльності підприємства не єдина. Існують й інші спроби пояснити феномен економічної безпеки підприємства з використанням певних характеристик, наприклад, здатності. Як зауважила Л. Є. Шульженко, у трактуванні поняття «захищеність» ключова позиція належить поняттю «здатність», що стосовно економічної безпеки підприємства потрібно докладніше розглянути [28, с. 67]. Так, Д. П. Пілова визначила економічну безпеку підприємства як його здатність чинити опір сукупному впливу загроз макро- та мікросередовищ із метою досягнення своєї стратегічної мети в усіх видах діяльності [21, с. 6].

У діяльнісному підході до пояснення економічної безпеки підприємства імперативним є поняття «стан підприємства», який є результатом взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища. Економічна безпека підприємства у межах діяльнісного підходу розглядається як:

- його стан, який сприяє економічному розвитку і стабільності діяльності підприємства, здатність своєчасно, адекватно й без значних втрат реагувати на зміни внутрішньої та зовнішньої ситуації та негативний вплив дестабілізуювальних чинників [10, с. 31];

- такий його стан, у якому життєво важливі компоненти структури та діяльності характеризуються високим ступенем захищеності від небажаних змін. Іншими варіантами визначення сутності економічної безпеки підприємства через його стан є відсутність небезпек або загроз, можливість нейтралізувати загрози або подолати наслідки їх реалізації тощо [25, с. 213];

- його стан, при якому відбувається ефективне функціонування через визначення, забезпечення і захищеність функціональних складових і здатність протистояти як внутрішнім, так і зовнішнім загрозам [5, с. 6];

- його стан, який характеризується збалансованістю і стійкістю до негативного впливу будь-яких загроз, її здатністю забезпечувати на основі власних економічних інтересів свій сталий і ефективний розвиток [9, с. 66];

- його стан, при якому економічні параметри дозволяють зберегти головні властивості: рівновагу і стійкість при мінімізації загроз [22, с. 11];

- стан, при якому стратегічний потенціал фірми не знаходить поблизу границь адаптивності, а погроза втрати економічної безпеки наростає в міру наближення ступеня адаптивності стратегічного потенціалу до граничної зони» [7, с. 197].

Пояснення феномена економічної безпеки підприємства у межах ресурсно-функціонального підходу спираються на ефективність використання ресурсів підприємства. Проте часто спостерігається поєднання ресурсно-функціонального та діяльнісного підходів, у межах яких економічна безпека підприємства підходу розглядається як:

- стан, коли при максимально ефективно-му використанні ресурсів досягається уникнення, послаблення або локалізація небезпеки, і таким чином реалізується мета діяльності в умовах конкурентного середовища за допомогою методів сучасного менеджменту [30, с. 3];

- стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому [20, с. 138];

- стан ефективного використання ресурсів підприємства та наявних ринкових можливостей, що дозволяє попереджати зовнішні та внутрішні загрози, забезпечує життєздатність і стабільний розвиток на ринку відповідно до вибраної місії [11, с. 12];

- такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технологій, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективно їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [1, с. 99];

- стан оптимального для конкретного підприємства рівня використання його економічного потенціалу [14, с. 8].

Імперативне у гармонізаційному підході поняття «інтерес підприємства» пояснюють як його взаємодію із суб'єктами зовнішнього середовища, здійснювану постійно або протягом певного проміжку часу, примусово або на вибір підприємства, результати якого забезпечують одержання прибутку [16, с. 87]. Тоді економічна безпека підприємства розглядається як міра гармонізації в часі й просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних із ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства [16, с. 87]. Проте у подальшому гармонізаційний підхід розвивався дуже повільно, внаслідок чого дотепер не зрозуміло, як визначити інтереси підприємства, як їх ідентифікувати та відрізнити від інтересів його працівників, як гармонізувати з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища.

Отже, результати оглядового аналізу пояснень сутності економічної безпеки підприємства у межах різних підходів свідчать про їх значущу розбіжність. Окремі визначення вже укорінилися і сприймаються за замовчуванням, що можуть слугувати вихідною позицією дослідження проблематики економічної безпеки підприємства. Проте не можна не побачити неповноту та необґрунтованість деяких із них, про що свідчать наявність запитань щодо визначення (тобто визначення не є вичерпним) і складність спірання на них у

спробах організації безпекозабезпечувальної діяльності підприємства.

Навіть за результатами проведеного стисло аналізу тлумачень феномена економічної безпеки підприємства можна констатувати відсутність вичерпного, теоретично та методологічно бездоганного визначення. Практично всім тлумаченням властива незавершеність, певна поверхневність і навіть декларативність, що, на нашу думку, можна пояснити різною мірою розробленості наявних підходів (захисний, діяльнісний, ресурсний, гармонізаційний, конкурентний тощо), розвитку та придатністю до практичного використання. Проте є ще й чинники, вплив яких і зумовлює наявний стан із тлумаченням феномена економічної безпеки підприємства. Таким чинником є відсутність фундаменту дослідження, який становлять природа феномена економічної безпеки підприємства (відповідь на запитання «що це?») та природа підприємства.

Незважаючи на наявність об'єкта економічної безпеки – підприємство, він залишається у тіні і сприймається як загальновідомий факт. Але саме відсутність уваги до сприйняття підприємства не дозволяє глибоко розтлумачити поняття «економічна безпека підприємства» надати відповідь запитання «що це?»

Практично чи не вперше спроба надати відповідь на запитання «що це?» стосовно економічної безпеки підприємства зустрічається в публікаціях Л. Є. Шульженко. На її думку, надати відповідь на запитання «що це?» стосовно економічної безпеки підприємства означає визначення статусу цього поняття. Саме статус поняття відповідає стосовно об'єкта вивчення на запитання «що це?» і завдяки цьому задає той ракурс його дослідження (аналізу тощо), який дозволяє отримати сутнісну характеристику об'єкта вивчення [29]. Л. Є. Шульженко як статус поняття «економічна безпека суб'єкта господарської діяльності» виокремила його стан, який описується сукупністю параметрів або характерних рис, як характеристика суб'єкта господарської діяльності, як умова його діяльності та як сукупність дій, які дозволяють забезпечити або зберегти стан безпеки [29]. Проте виокремлені статуси поняття «економічна безпека підприємства» є



результатом аналізу наявних визначень цього поняття, тому з їх допомогою можна повною мірою пояснити феномен економічної безпеки підприємства достатньо складно. Адже більшість визначень поняття «економічна безпека підприємства» надано за відсутності визначеного статусу економічної безпеки, що і пояснює їх незавершеність.

Ігнорування природи підприємства у дослідженні феномена економічної безпеки підприємства також звужує можливості щодо його пояснення. Сьогодні цей недолік уже усвідомлюють вітчизняні дослідники. Так, Є. І. Овчаренко відзначив, що поняття «економічна безпека підприємства» досліджується переважно у відриві від самого поняття та призначення підприємства. Якщо не конкретизувати атрибут об'єкта безпеки (підприємство), який покладений в основу розуміння сутності економічної безпеки підприємства, то процес родовидового розширення цього поняття буде безкінечним і некерованим [19, с. 43].

Найчастіше зустрічаються спроби пояснити поняття «підприємство» у межах теорії систем, тобто підприємство є відкритою системою, наявний суттєвий вплив на його діяльність чинників зовнішнього середовища і, відповідно, необхідності захисту діяльності підприємства від впливу тих чинників, які являють собою загрози.

Більш вдалою, на наш погляд, є спроба пояснити потребу в уведенні поняття «економічна безпека» у межах інституціоналізму, який наразі переживає третій етап у своїй еволюції – соціально-інституціональний (неоінституціоналізм). До цього спонукає різноманітність об'єктів вивчення в неоінституціоналізмі, який розглядається не як струнка теоретична система, а, радше, як сімейство підходів, об'єднаних декількома ключовими ідеями.

У дослідженні економічної безпеки підприємства інтерес становлять ті концепції неоінституціоналізму, які обстоюють ідею обмеженості людського інтелекту (знання працівників завжди є неповними, їхні здатності – не безмежні, для ухвалення рішень їм потрібні час та значні зусилля, їхні рішення є раціональними лише до певних меж, які задаються неповнотою доступної інформації), обмеже-

ної раціональності у поведінці людей і опортуністичної поведінки економічних агентів (за О. Вільямсоном [31]). Опортуністична поведінка визначається як «переслідування власного інтересу, що доходить до віроломства» (self – interest – seekingwithguile), включаючи будь-які форми обману або порушення узятих на себе зобов'язань, для яких у неокласичній теорії не знаходилося місця. Тому у поясненні поведінки підприємства щодо забезпечення економічної безпеки як ключові можна використати поняття обмеженої раціональності й опортуністичної поведінки і самого підприємства, і суб'єктів зовнішнього середовища. Щоправда, таке використання загрожує фрагментарністю пояснення потреби підприємства в економічній безпеці. У дослідженні виникнення економічної безпеки підприємства інтерес становить теорія агентських стосунків (agency theory), зокрема та її версія, що відома як так звана «позитивна» теорія агентських стосунків, що описує проблему «відділення власності від контролю» (У. Меклінг, М. Дженсен, Ю. Фама), центральним питанням якої є пошук організаційних схем, за допомогою яких можна добитися того, щоб поведінка агентів (найманих менеджерів) найменшою мірою відхилялася від інтересів принципалів (власників).

Найбільш доцільною у поясненні природи підприємства здається еволюційна теорія. Зміст еволюційної теорії полягає тому, що економіка змінюється, а сам процес змін і його закони є об'єктом вивчення. Еволюційна теорія розглядає економічну систему в динаміці, в розвитку, в процесі змін, тобто такою, як вона реально існує, без значної кількості спрощень і припущень [24]. Еволюційна економіка змістовно і метафорично пов'язана з еволюційним світоглядом, згідно з яким усі системи знаходяться в процесі постійної і причинно-зумовленої зміни. Це, зокрема, означає, що сьогодення розглядається як результат минулого й умова майбутнього, а механізм зміни зв'язується з мінливістю, спадкоємством і відбором. Застосування загальних принципів еволюціонізму в економіці відкриває нові перспективи, але в той же час пов'язане з цілим рядом труднощів як філософсько-методоло-

гічного, так і практичного й психологічного характеру [12, с. 229]. Основні принципи еволюційного підходу в економіці запозичені з еволюційної біології [17].

Положення еволюційно-популяційного підходу базуються на положеннях теорії живих систем У. Матурані та Ф. Варелі, які визначили механізм живого та характерні риси живої організації [6, с. 236]. Базовим постулатом розуміння живих динамічних систем є поняття «організація», що У. Матурана та Ф. Варела тлумачать як «набір або склад елементів, часток, які входять як до живої, так і неживої системи» [18, с. 39]. Живим системам, на думку цих учених, притаманні поряд з іншими властивостями самопобудова, самовідтворення, відповідно до яких живі системи є аутопоезними, оскільки продуктом організації системи є сама система.

Відповідно до еволюційно-популяційного підходу будь-яке підприємство є елементом системи вищого рівня, який пов'язаний з іншими елементами. Підприємство як «живий організм», за У. Матураною та Ф. Варелою [6], реагує на зміни у зовнішньому середовищі, які впливають на внутрішнє середовище підприємства та його діяльність. Причому йдеться про реакцію підприємства на зміни у зовнішньому середовищі як позитивного, так і негативного характеру. І саме реакція на різноманітні зміни у зовнішньому середовищі і є забезпеченням економічної безпеки підприємства. Тобто система економічної безпеки підприємства має забезпечити мінімальну невідповідність підприємства як «живого організму» стану зовнішнього середовища його діяльності.

З цього положення випливає інший погляд на економічну безпеку підприємства – як відповідність змін у системі «підприємство» змінам у зовнішньому середовищі, як відповідність стану підприємства стану зовнішнього середовища. Чим більша така відповідність (або менша невідповідність), тим надійнішою є економічна безпека підприємства.

В економічній безпекології поки ще остаточно не сформувався базові поняття, тобто створення відповідного понятійно-категорійного апарату не завершено, також, потріб-

но доопрацювати структурно-функціональні зв'язки базових понять. Базова категорія «економічна безпека» розглядається переважно у межах наявних підходів до її розуміння (захисний, діяльнісний, ресурсно-функціональний і гармонізаційний). У межах цих підходів феномен економічної безпеки підприємства пояснюється з використанням імперативних понять кожного підходу. У захисному підході імперативним є поняття «загроза», у ресурсно-функціональному – поняття «ефективність використання ресурсів», у гармонізаційному – поняття «інтерес підприємства», у конкурентному – поняття «конкурентоспроможність».

Результати проведеного аналізу тлумачень феномена економічної безпеки підприємства дозволяють констатувати відсутність вичерпного, теоретично та методологічно бездоганного визначення, що зумовлено відсутністю фундаменту дослідження, який становлять природа феномена економічної безпеки підприємства (відповідь на запитання «що це?») та природа підприємства. Якщо природа підприємства пояснюється у межах кількох теорій (класична та неокласична, теорія систем, інституціоналізм, еволюційна теорія), то природа феномена економічної безпеки підприємства (відповідь на запитання «що це?») ще потрібно досліджувати.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств : [монографія] / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. – Київ : Видво Європ. ун-ту, 2005. – 170 с.  
Aref'ieva O. V. Planuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv : [monohrafiia] / O. V. Aref'ieva, T. B. Kuzenko. – Kyiv : Vydvo Yevrop. un-tu, 2005. – 170 s.
2. Атаманов Г. А. О необходимости новых подходов к исследованию феномена экономической безопасности / Г. А. Атаманов, А. Ф. Рогачев // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия: Экономические науки. – 2009. – № 1 (71). – С. 320–325.

- Atamanov G. A. O neobhodimosti novyih podhodov k issledovaniyu fenomena ekonomicheskoy bezopasnosti / G. A. Atamanov, A. F. Rogachev // Nauchno-tehnicheskie vedomosti SpbGPU. Ekonomicheskie nauki. – 2009. – № 1 (71). – S. 320–325.
3. Атаманов Г. А. Экологическая безопасность и ее место в структуре безопасности антропоных систем [Электронный ресурс] / Г. А. Атаманов. – Режим доступа: <http://www.naukaixi.ru/materials/173/>. – Назва з екрана.
- Atamanov G. A. Ekologicheskaya bezopasnost i ee mesto v strukture bezopasnosti antropnyih sistem [Elektronniy resurs] / G. A. Atamanov. – Rezhim dostupu: <http://www.naukaixi.ru/materials/173/>. – Nazva z ekrana.
4. Бендиков М. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) / М. Бендиков // Консультант директора. – 2000. – № 2. – С. 12–17.
- Bendikov M. Ekonomicheskaya bezopasnost promyshlennogo predpriyatiya (organizatsionno-metodicheskiy aspekt) / M. Bendikov // Konsultant direktora. – 2000. – № 2. – S. 12–17.
5. Бондаренко О. М. Формування комплексної системи показників для оцінки рівня економічної безпеки авіакомпанії / О. М. Бондаренко // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр. – 2003. – Вип. 5. – С. 155–160.
- Bondarenko O. M. Formuvannya kompleksnoi systemy pokaznykiv dlia otsinky rivnya ekonomichnoi bezpeky aviakompanii / O. M. Bondarenko // Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi : zb. nauk. pr. – 2003. – Vyp. 5. – S. 155–160.
6. Варела Ф. Аутопоез как способ организации живых систем; его характеристика и моделирование / Ф. Варела, У. Матурана, Р. Урибе // Дискурс радикального конструктивизма. Традиции скептицизма в современной философии и теории познания (с переводами оригинальных работ П. Ватцлавика, Э. фон Глазерсфельда, Х. фон Фёрстера, У. Матураны, Ф. Варелы и Г. Рота) / Цоколов С. – Мюнхен : Phren, 2000. – С. 234–244.
- Varela F. Autopoez kak sposob organizatsii zhivyih sistem; ego harakteristika i modelirovanie / F. Varela, U. Maturana, R. Uribe // Diskurs radikalnogo konstruktivizma. Traditsii skeptitsizma v sovremennoy filosofii i teorii poznaniya (s perevodami originalnyih rabot P. Vattslavika, E. fon Glazersfelda, H. fon FYorstera, U. Maturanyi, F. Varelyi i G. Rota) / Tsokolov S. – Myunhen : Phren, 2000. – S. 234–244.
7. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / В. О. Василенко. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 342 с.
- Vasylenko V. O. Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom : [navch. posib.] / V. O. Vasylenko. – Kyiv : TsUL, 2003. – 342 s.
8. Гацко М. О соотношении понятий «угроза» и «опасность» / М. О. Гацко // Обзоратель. – 1997. – № 7. – С. 12–17.
- Gatsko M. O sootnoshenii ponyatiy «ugroza» i «opasnost» / M. O. Gatsko // Obozrevatel. – 1997. – № 7. – S. 12–17.
9. Горячева К. С. Финансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67.
- Horiacheva K. S. Finansova bezpeka pidpriemstva. Sutnist ta mistse v systemi ekonomichnoi bezpeky / K. S. Horiacheva // Ekonomist. – 2003. – № 8. – S. 65–67.
10. Живко З. Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління : [монографія] / З. Б. Живко. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 256 с.

- Zhyvko Z. B. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist, mekhanizmy zabezpechennia, upravlinnia : [monohrafiia] / Z. B. Zhyvko. – Lviv : Liha-Pres, 2012. – 256 s.
11. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 11–20.
- Piashenko S. N. Sostavlyayushchiye ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya i podkhody k ikh otsenke / S. N. Piashenko // Aktualni problemi ekonomiki. – 2003. – № 3 (21). – С. 11–20.
12. История экономических учений : [учеб. пособ.] / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – Москва : ИНФРА-М, 2002. – 784 с.
- Istoriya ekonomicheskikh ucheniy : [ucheb. posob.] / pod red. V. Avtonomova, O. Ananina, N. Makashevoy. – Moskva : INFRA-M, 2002. – 784 s.
13. Капітула С. В. Оцінка та управління економічною безпекою підприємства (на прикладі гірничо-збагачувальних комбінатів України) : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Капітула Сергій Васильович ; Криворізький технічн. ун-т. – Кривий Ріг, 2009. – 20 с.
- Kapitula S. V. Otsinka ta upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva (na prykladi hirnycho-zbahachuvalnykh kombinativ Ukrainy) : avtoref. dys. kand. ekon. nauk : 08.00.04 / Kapitula Serhii Vasylovych ; Kryvorizkyi tekhnichn. un-t. – Kryvyi Rih, 2009. – 20 s.
14. Кириєнко А. В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Кириєнко Андрій Валерійович ; Київ. нац. екон. ун-т. – Київ, 2000. – 19 с.
- Kyriienko A. V. Mekhanizm dosiahnennia i pidtrymky ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.06.01 / Kyriienko Andrii Valeriiovych ; Kyiv. nats. ekon. un-t. – Kyiv, 2000. – 19 s.
15. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–52.
- Kovalev D. Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya / D. Kovalev, T. Sukhorukova // Ekonomika Ukrainy. – 1998. – № 10. – С. 48–52.
16. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монография] / Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. – Киев : Лібра, 2003. – 320 с.
- Kozachenko A. V. Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya: sushchnost i mekhanizm obespecheniya : [monografiya] / Kozachenko A. V., Ponomarev V. P., Lyashenko A. N. – Kyiev : Libra, 2003. – 320 s.
17. Кюнтцель С. В. Эволюционный подход при моделировании экономических процессов: методологический аспект : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. екон. наук : спец. 08.00.01 / Кюнтцель Сергей Владимирович. – Москва : 2010. – 19 с.
- Kyunttsel S. V. Evolyutsionnyy podkhod pri modelirovanii ekonomicheskikh protsessov: metodologicheskii aspekt : avtoref. dis. na soiskaniye nauch. stepeni kand. ekon. nauk : spets. 08.00.01 / Kyunttsel Sergey Vladimirovich. – Moskva : 2010. – 19 s.
18. Матурана У. Р. Древо познания. Биологические корни человеческого понимания : [пер с англ.] / У. Р. Матурана, Ф. Х. Варела. – Москва : Прогресс-Традиция, 2001. – 224 с.

- Maturana U. R. Drevo poznaniya. Biologicheskiye korni chelovecheskogo ponimaniya : [per s angl.] / U. R. Maturana, F. Kh. Varela. – Moskva : Progress-Traditsiya, 2001. – 224 s.
19. Овчаренко Є. І. Система економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання : [монографія] / Є. І. Овчаренко. – Лисичанськ : КИТ-Л, 2015. – 483 с.
- Ovcharenko Ye. I. Systema ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: formuvannya ta tsilepokladannya : [monohrafiya] / Ye. I. Ovcharenko. – Lysychansk : KYT-L, 2015. – 483 s.
20. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е. А. Олейникова. – Москва : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 1997. – 336 с.
- Osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti (gosudarstvo. region. predpriyatiye. lichnost) / pod red. E. A. Oleynikova. – Moskva : ZAO «Biznes-shkola «Intel-Sintez»». 1997. – 336 s.
21. Пілова Д. П. Методичні підходи щодо визначення зон економічної безпеки підприємства / Д. П. Пілова // Вісник Криворізького технічного університету. с 2006. – № 3. – С. 264–268.
- Pilova D. P. Metodichni pidkhody shcho do vyznachennia zon ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva / D. P. Pilova // Visnyk Kryvorizkoho tekhnichnoho universytetu. – 2006. – № 3. – S. 264 268.
22. Подлужная Н. А. Выбор критерия экономической безопасности предприятия / Н. А. Подлужная // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: Економічна. – 2002. – Вип. 47. – С. 10–16.
- Podluzhnaya N. A. Vybor kriteriya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya / N. A. Podluzhnaya // Naukovi pratsi Donetskogo derzhavnogo tekhnichnoho universitetu. Seriya: Ekonomichna. – 2002. – Vip. 47. – S. 10–16.
23. Рач В. А. Сучасний погляд на систему економічної безпеки «держава – регіон – підприємство» як цілісного об'єкта безпекології / В. А. Рач // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. Східноукр. нац. ун-ту ім. Володимира Даля. – Вип. 4(44). – Луганськ : СНУ ім. Володимира Даля, 2012. – С. 151–155.
- Rach V. A. Suchasnyi pohliad na systemu ekonomichnoi bezpeky «derzhava – rehion – pidpriemstvo» yak tsilisnogo ob'iektu bezpekologii / V. A. Rach // Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva : zb. nauk. pr. Skhidnoukr. nats. un-tu im. Volodymyra Dalia. – Vyp. 4(44). – Luhansk : SNU im. Volodymyra Dalia, 2012. – S. 151–155.
24. Сопин В. С. Эволюционная теория в экономической науке: проблемы и перспективы / В. С. Сопин // Проблемы современной экономики. Евразийский междунар. научно-аналит. журнал. – 2009. – № 3 (31). – С. 48–46.
- Sopin V. S. Evolyutsionnaya teoriya v ekonomicheskoy nauke: problemy i perspektivy / V. S. Sopin // Problemy sovremennoy ekonomiki. Evraziyskiy mezhdunar. nauchno-analit. zhurnal. – 2009. – № 3 (31). – S. 48–46.
25. Стратегии бизнеса: аналитический справочник / Айвазян С. А., Балкинд О. Я., Баснина Т. Д., Беленький В. З., Бондарев А. И., Волик Н. Н. та ін. ; под общ. ред. Г. Б. Клейнера. – Москва : КОНСЭКО, 1998. – 512 с.
- Strategii biznesa: analiticheskiy spravochnik / Ayvazyan S. A., Balkind O. Ya., Basnina T. D., Belenkiy V. Z., Bondarev A. I., Volik N. N. ta In. ; pod obsch. red. G. B. Kleynera. – Moskva : KONSEKO, 1998. – 512 s.
26. Хома І. Б. Формування та використання систем діагностики економічної захищеності промислового підприємства : [монографія] / І. Б. Хома. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2012. – 504 с.

- Khoma I. B. Formuvannia ta vykorystannia system diahnostyky ekonomichnoi zakhyshchenosti promyslovoho pidpriemstva : [monohrafiia] / I. B. Khoma. – Lviv : Vyd-vo NU «Lvivska politehnika», 2012. – 504 s.
27. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. – Санкт-Петербург : Алетейя, 1999. – 138 с.
- Shlykov V. V. Kompleksnoye obespecheniye ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya / V. V. Shlykov. – Sankt-Peterburg : Aleteyya, 1999. – 138 s.
28. Шульженко Л. Є. Економічна безпека стратегічного альянсу: системний підхід : [монографія] / Л. Є. Шульженко. – Луганськ : Промдрук, 2014. – 318 с.
- Shulzhenko L. Ie. Ekonomichna bezpeka stratehichnoho aliansu: systemnyi pidkhid : [monohrafiia] / L. Ie. Shulzhenko. – Luhansk : Promdruk, 2014. – 318 s.
29. Шульженко Л. Є. Екосесент: зміст, предмет та структура / Г. В. Козаченко, Л. Є. Шульженко // Бизнес-Информ. – 2014. – № 2. – С. 8–12.
- Shulzhenko L. Ie. Ekosesent: zmist, predmet ta struktura / H. V. Kozachenko, L. Ie. Shulzhenko // Byznes-Ynform. – 2014. – № 2. – S. 8–12.
30. Яременко О. Ф. Механізм управління економічною безпекою машинобудівного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Яременко Оксана Федорівна ; Хмельниць. нац. ун-т. – Хмельницький, 2009. – 20 с.
- Iaremenko O. F. Mekhanizm upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu mashynobudivnoho pidpriemstva : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 / Yaremenko Oksana Fedorivna ; Khmelnyts. nats. un-t. – Khmelnytskyi, 2009. – 20 s.
31. Williamson Oliver E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting / Oliver E. Williamson. – New York : 1985. – 486 p.

**Г. В. Козаченко, доктор економічних наук; Т. М. Адаменко, кандидат економічних наук (Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля). *Економічна безпека підприємства: аналіз існуючих визначень.***

**Анотація.** В науці об економічній безпеці поки ще остаточно не сформувалися базові поняття, то є не завершено створення відповідного понятійно-категоріального апарату. Мета статті – критичний аналіз існуючих трактувань феномена економічної безпеки підприємства. В статті проаналізовані з використанням імперативних понять кожного підходу існуючі трактування сутності економічної безпеки підприємства (захисний, діяльнісний, ресурсно-функціональний і гармонізаційний). Результати проведеного аналізу визначень феномена економічної безпеки підприємства дозволяють констатувати відсутність висчерпуючого, теоретично і методологічно безукоризненого визначення, що передоделено відсутністю фундаменту дослідження, котрий складають природа феномена економічної безпеки підприємства (відповідь на питання «що це?») і природа підприємства. Якщо природа підприємства пояснюється в межах декількох теорій (класическа і неокласическа, теорія систем, інституціоналізм, еволюційна теорія), то природу феномена економічної безпеки підприємства (відповідь на питання «що це?») ще передстоїть дослідити.

**Ключові слова:** підприємство, економічна безпека, сутність, визначення, аналіз, підхід, імперативне поняття.

**A. Kozachenko, Dc. Econ. Sci.; T. Adamenko, Cand. Econ. Sci. (East Ukrainian Volodimir Dahl National University). *Enterprise economic security: analysis of existing definitions.***

**Summary.** *There are no finally defined notions in economical securitology yet. Constructing the thesaurus of securitology has not been finished. Purpose of the article is critical analysis of existing explanations for phenomenon of enterprise economic security. The existing explanations of essence of enterprise economic security (protective, active, resource-functional and harmonization) are analyzed using the imperative notions of every approach. Results of made analysis of existing explanations for phenomenon of enterprise economic security allow stating the absence of full, perfect from theoretical and methodological point of view definition. Such result is caused by the absence of research base, where nature of phenomenon of enterprise economic security (answer for question "what is it?") and enterprise nature should be postulated. Whether enterprise nature is explained in some theories (classical and neo-classical, theory of systems, institutionalism, evolution theory), the nature of phenomenon of enterprise economic security (answer for question "what is this?") demands additional researches.*

**Keywords:** *enterprise, economic security, essence, definition, analysis, approach, imperative notion.*

## МЕТА ТА СУБ'ЄКТИВНІ ЦІЛЬОВІ ОРІЄНТИРИ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Л. М. ШИМАНОВСЬКА-ДІАНИЧ, доктор економічних наук  
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

**Анотація.** Мета статті – сформулювати особливості постановки цілей із урахуванням вимог сучасного стратегічного управління та умови виконання завдання, виявити та впорядкувати множинні цільові орієнтири учасників підприємства у ході розробки стратегії діяльності підприємства. Способом методичного розв'язання проблеми може слугувати введення додаткового блоку до послідовності дій зі стратегічного управління, призначення якого полягає у встановленні номенклатури та ієрархії цільових орієнтирів різних груп учасників підприємства. Необхідно виявити протиріччя у цільових орієнтирах і визначити ступінь опортуністичності цілей різних груп учасників підприємства. Потрібно сформувати матрицю протиріч, яку покласти в основу побудови «дерева цілей» підприємства, що буде складатись із сукупності «дерев цілей» кожної із груп учасників підприємства або їх коаліцій. Подолати розпорошеність цільових орієнтирів у процесі розробки стратегії діяльності підприємства можна, виокремивши конфлікти цільових орієнтирів груп учасників конкретного підприємства, їх структуризації та інтеграції до абстрактного «дерева цілей підприємства».

**Ключові слова:** мета, орієнтир, підприємство, стратегічне управління.

Проблематика стратегічного управління підприємством значною мірою пов'язана з невинними змінами цільових орієнтирів його діяльності. З одного боку, мета зумовлює людську діяльність, з іншого – визначає зміст і методи управління у будь-якій сфері. Беручи до уваги те, що управління є цілеорієнтованою діяльністю, то визначення цілей є вихідним пунктом процесу управління підприємством і першоосновою управлінських дій. Цілі у подальшому впливають на визначення функцій і організаційної структури підприємства, вибір інструментарію ухвалення управлінських рішень тощо. Відповідно до визначених цілей формуються стратегії функціонування та розвитку підприємства, у межах яких цілі структуруються від найвищих – місія підприємства, до найнижчих – мета діяльності кожного окремого виконавця.

Отже, обґрунтування та формулювання місії та цілей підприємства є найбільш складним і відповідальним етапом. Помилки, допущені на етапі визначення цілей, дуже дорого «коштують» підприємству: порушуються систем-

ні правила ведення діяльності підприємства, викривляється сенс існування підприємства в навколишньому середовищі та зрештою суттєво зменшується ефективність управління підприємством. У сучасних вітчизняних реаліях лише невелика кількість підприємств використовує формальні методи визначення, обґрунтування та впорядкування власних цілей. З іншого боку, також невелика кількість підприємств здійснює стратегічне управління та стратегічне планування. Формалізоване визначення та використання стратегічних цілей на підприємствах України – явище поодиноке. Це є негативним макро-фактором величезної потужності, що призводить до фактичної неконкурентоспроможності вітчизняних систем управління підприємствами.

Керівництво як малих, так і великих підприємств у більшості випадків підмінює стратегічне цілепокладання та стратегічне планування намаганнями забезпечити процес управління своєчасною та достовірною поточною інформацією, яка використовується у «ручному» режимі управління складними об'єктами,



є основою застосування досконалих, на думку керівників, методів управління та ручного розподілу ресурсів. Така модель управління, цілком можливо, має право на існування, але не в такому агресивному навколишньому середовищі, де здійснюють діяльність вітчизняні підприємства.

Запровадження у практику стратегічного управління підприємствами здобутків наукових теорій і течій, що пропагують принципи поведінки організацій, відмінні від неокласичної економічної теорії, додатково ускладнили стратегічне цілепокладання та стратегічне планування. Різні підходи до тлумачення поняття «мета» загалом і «мета в діяльності підприємства» зокрема зумовили остаточний розлад у практиці вітчизняного стратегічного управління. І насамкінець, повсюдне запровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу зумовлює додавання до сукупності цілей підприємства таких, що прямо суперечать інтересам підприємства і внаслідок цього підприємство змушене шукати компроміс між власним баченням сенсу діяльності та вимогами навколишнього соціального середовища.

Отже, сучасна теорія та практика стратегічного управління на підприємствах зіштовхується з низкою актуальних проблем, що пов'язані як із появою та розвитком альтернативних поглядів на тлумачення мети та її ролі в управлінні підприємством, так і появою альтернативних поглядів на формулювання та обґрунтування цілей підприємства з огляду на непереборні вимоги навколишнього середовища. Розв'язання вказаних проблем на теоретичному та концептуальному рівнях є невідкладним. Саме загальнотеоретичне поєднання правил, принципів та інструментарію стратегічного управління з множинністю тлумачень понять «мета» та «цілепокладання» надасть можливість підвищити значущість і затребуваність цілепокладання як базової функції стратегічного управління.

Концептуальний базис досліджень щодо цілепокладання та стратегічного планування у стратегічному управлінні формується за двома напрямками: визначення ролі та місця мети у діяльності підприємства та інструменталь-

но-методичне наповнення процесу стратегічного управління сучасними засобами формулювання, обґрунтування та узгодження цілей.

Аналіз наукових джерел, де розглядаються поняття «мета», дозволяє констатувати значну розпорошеність тлумачень цього поняття. Найбільш розповсюдженим є визначення мети як «майбутнього бажаного результату» [1]. При цьому родовою категорією є «ідеальний образ», «модель», «орієнтир». При порівнянні такого тлумачення мети зі спорідненими поняттями «ідеал» і «завдання» впливає, що ідеал є орієнтиром, до якого можна лише наблизитися, а мета – найбільш загальним орієнтиром у плановій діяльності, тобто кінцевий стан, до якого прагне підприємство. Тобто завдання – це конкретні орієнтири, а мета «знаходиться» між ідеалом, якого не можна досягти, та завданням, яке треба виконати. Що стосується «результату», якого повинне досягти підприємство, то ним може бути як «вихід» соціально-економічної системи, так і її стан. Таке тлумачення мети означає, що цілепокладання стає відправною точкою функціонування підприємства як соціально-економічної системи, яку неможливо проігнорувати. Але «слабким місцем» цього підходу є неконкретність критеріїв досяжності мети при наявності певного результату.

На думку Ю. Н. Лапігіна [2], мета є породженням певної проблеми, протиріччя між бажаним і дійсним станом. Мета у цьому випадку конкретизується умовами її досягнення, тобто характеристиками початкової проблеми та реальними можливостями. Критерієм досяжності мети стає можливість вирішення проблеми за наявних ресурсів.

У кібернетиці, у свою чергу, метою вважається дія зворотних зв'язків, за яких інформація щодо різниці між необхідним і бажаним стимулює наближення системи до оптимального стану.

Соціологія та психологія у своєму баченні [3, 4] не пов'язують мету з результатом: метою є прагнення розв'язати проблему або отримати результат, пов'язаний із моделлю зв'язку організму та середовища. І якщо перші два підходи, наведені вище, походять із природничих наук, то соціологія та психологія є на-

уками, що вивчають людей і їх світогляд. Тому відмінності у вказаних тлумаченнях настільки суттєві, що абсолютно змінюють принципи використання цілей в управлінні підприємствами, у тому числі стратегічному.

Наслідком концептуальних відмінностей у тлумаченні поняття «мета», природно, є відмінності у процесах формулювання, обґрунтування та узгодження цілей у прикладному аспекті. Тобто немає сенсу розглядати аспекти цілепокладання взагалі, а лише відповідно до окремих теорій і концепцій, сформованих на базі певної ідеології. Є такі різновиди теорії фірм: неокласична (маржиналістська), інституціональна, поведінкова (біхевіористична) та теорія організації Г. Саймона, Р. Сайєрта та Дж. Марча.

Неокласичне розуміння мети діяльності підприємства зведено до максимізації прибутку. У відповідній науковій літературі дуже широко висвітлено цю позицію, тому вдаватися до подробиць немає сенсу. У різних варіаціях (максимізація економічного прибутку, максимізація продажів, максимізація ринкової ніші тощо), ідея максимізації як головної мети діяльності підприємства домінувала досить тривалий час. При цьому критерієм її досяжності є зростання підприємства.

Згодом Г. Саймоном у межах теорії фірми започаткував власну теорію – теорію організації, ідеї якої підтримали Р. Сайєрт і Дж. Марч, що були прихильниками поведінкової теорії та основоположниками концепції організаційної поведінки. Г. Саймон вважав абсолютно нереалістичною концепцію максимізуючої поведінки економічного агента та, як наслідок, максимізацію прибутку – головної мети агента. Г. Саймон запропонував поняття «обмежена раціональність» для пояснення поведінки менеджерів та інших суб'єктів цілепокладання в організації, яка в економічній теорії впливає з гіпотези раціональності. «Неокласична модель цілепокладання для усіх учасників організації припускає, що керівник є раціональним суб'єктом, який чітко усвідомлює як свої інтереси та потреби, так і потреби внутрішнього та зовнішнього середовища і для реалізації будує ієрархію цілей і розподіляє їх між підлеглими. Добре відомо, що в економіч-

ній теорії раціональна особа – це максимізатор, який погоджується лише на кращий варіант. Навіть його очікування, як ми засвоїли у останні декілька років, раціональні» [5]. Але згідно з концепцією обмеженої раціональності поведінка суб'єктів в організації, у тому числі керівників, зазвичай не є раціональною. Тому і модель цілепокладання відштовхується, перш за все, від суб'єктивного світосприйняття конкретного менеджера, його особистого ступеня «раціональності».

Інституціональна теорія у цьому контексті посідає позицію, близьку до теорії Г. Саймона, Р. Сайєрта та Дж. Марча. Інституціоналісти також не приймають ідею максимізуючої поведінки економічного агента, а наполягають на тому, що поведінка агента є інституціонально орієнтованою, тобто залежить від вимог інституціонального середовища, у якому знаходиться фірма. Тому цілі здебільшого диктуються не баченням підприємства власної діяльності, а намаганням посісти певне місце у цьому середовищі.

Отже, неокласична позиція тлумачення головної мети начебто відображає підприємницьку мотивацію і є дуже зручною для моделювання поведінки підприємства в навколишньому середовищі, але є малодоцільною для використання у стратегічному управлінні принаймні з трьох причин: по-перше, відокремлення один від одного апарату управління та апарату власності на підприємстві породжує множинність і принципову конфліктність цілей; по-друге, підприємства з власної волі можуть не намагатися максимізувати прибуток із огляду на конкурентну ситуацію та регуляторну політику держави; по-третє, намагання максимізувати прибуток підприємства може призвести до значного збільшення трансакційних витрат підприємства як наслідка недружньої реакції інших учасників середовища на намагання підприємства дещо «збагатитися». Загалом, необхідно переглянути використовувані концепції цілепокладання у сучасній практиці стратегічного управління на підприємствах як такого, що не може базуватися виключно на знеособлених абстрактних цілях щодо максимізації чи оптимізації власного економічного прибутку.

Метою статті є виявлення особливостей постановки цілей із урахуванням вимог сучасного стратегічного управління та виконання завдання виявлення та впорядкування множинних цільових орієнтирів учасників підприємства при розробці стратегії діяльності підприємства.

Важливість понятійної визначеності категорії «мета» та похідних від цього визначень процесів появи та використання мети у стратегічному управлінні важко переоцінити. Зауважимо, що у стратегічному управлінні не використовується поняття «мета», воно базується на цьому понятті. Переважна більшість визначень самого поняття «стратегічне управління» тією чи тією мірою збудована на конструкції постановки та реалізації певних цілей. Зокрема І. Ансофф, який вважається засновником стратегічного управління, стверджував, що воно повинно органічно поєднувати керівні можливості менеджменту підприємства та управління його стратегічними змінами. За І. Ансоффом, стратегічне управління – діяльність, пов'язана з постановкою цілей і завдань організації та підтримки ряду взаємовідносин між організацією і оточенням, які дозволяють досягати своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог. Стратегічне управління є комплексним поєднанням стратегічного планування з плануванням можливостей керівництва та управлінням загальним процесом стратегічних змін [6, с. 146].

Але якщо глибше проаналізувати власне цільові орієнтири організації, то виявляється, що це розмір підприємств, привабливість ринку, стратегії конкурентів, стан ринку та позиція підприємства на ньому, конкурентні переваги та потенціал підприємства, особливості продукції, стадія життєвого циклу продукції, витрати на виробництво та збут продукції, пріоритети керівництва, фінансові ресурси тощо (на прикладі [7, с. 52–53]).

З погляду сучасних реалій господарювання суттєвим упущенням, зокрема процедур стратегічного планування та постановки цілей, є ігнорування суб'єктивності потреб і зумовлених ними цілей учасників підприємства або їх угруповань. З погляду стратегічного плануван-

ня цілі «належать» підприємству безвідносно до складу його учасників. Відповідна наукова література майже безальтернативно надає алгоритм здійснення стратегічного управління на підприємстві у вигляді такої послідовності: визначення місії, визначення короткострокових і довгострокових цілей підприємства, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства, розроблення загальної та функціональних стратегій і коригування стратегії на основі отриманих відхилень від запланованих характеристик. Слід звернути увагу на два аспекти цієї послідовності. По-перше, цілі підприємства визначаються до того, як здійснено аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища. Це означає, що існує певний механізм постановки цілей, який застосовується раніше та не відштовхується від аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Тобто, коли підприємство вибирає актуальну стратегію, воно вже має певну систему цілей. По-друге, зворотний зв'язок у вказаній послідовності дій припускає коригування саме вибраної стратегії, а не вихідних положень вибору стратегії. Тобто наявність відхилень у процесі реалізації стратегії пов'язується з проблемою хибного вибору стратегії. Той факт, що причиною відхилень може бути система хибних цілей, здебільшого ігнорується. Існує думка, якщо цілі спрямовані на розвиток підприємства, підвищення ефективності діяльності, завоювання ринку тощо, цілі зведені у несуперечливе «дерево цілей», то вони не можуть бути «хибними». Але втручання суб'єктивного чинника значно змінює ситуацію. Навіть «правильні» цілі можуть абсолютно не збігатися із власними цільовими орієнтирами учасників підприємства. І тому вони не будуть досягнуті.

Вирішити це протиріччя можна, увівши додатковий блок до послідовності дій зі стратегічного управління. Призначення цього додаткового блоку полягає у встановленні номенклатури та ієрархії цільових орієнтирів різних груп учасників підприємства. Отже, необхідно виявити протиріччя між цільовими орієнтирами та визначити ступінь опортуністичності цілей різних груп учасників підприємства. На основі цього можна сформулювати, наприклад,

матрицю протиріч, яку, у свою чергу, покласти у основу побудови «дерева цілей» підприємства, що буде складатись із сукупності «дерев

цілей» кожної із груп учасників підприємства або їх коаліцій. Склад таких груп і коаліцій наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Типовий перелік груп учасників (їх коаліцій) підприємства з конфліктуючими цільовими орієнтирами**

Сторони конфлікту цільових орієнтирів	
Сторона 1	Сторона 2
Власники	Менеджери
Менеджери	Контрагенти
Коаліція «власники + менеджери»	Контрагенти
Коаліція «власники + менеджери»	Працівники
Коаліція «власники + менеджери»	Пайовики
Коаліція «власники + менеджери»	Громада
Коаліція «власники + менеджери»	Коаліція «працівники + пайовики»
Власники	Коаліція «менеджери + працівники + пайовики»

Уведення вказаного додаткового блоку до послідовності дій зі стратегічного управління докорінним чином змінює і саму його послідовність. У зміненому вигляді вона стає такою: визначення місії підприємства, визначення цільових орієнтирів та ієрархії цілей кожної з груп впливу на підприємстві, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності, визначення кола реально досяжних цілей для наявної сукупності учасників підприємства, розробка стратегії діяльності підприємства та коригування стратегії на основі отриманих відхилень.

Отже, стратегічне управління підприємством припускає формування множинних зв'язків між окремими групами впливу та суб'єктами соціально-економічних відносин. Між цими групами впливу існують різноспрямовані, протилежні та у багатьох випадках взаємовиключні цілі й інтереси. Конфлікти цільових орієнтирів і зрештою цілей різних груп учасників зумовлені намаганнями кожної з груп максимізувати власні вигоди від спільної діяльності (при цьому вигоди можуть бути як і завгодно). Але всі одночасно не можуть досягти такої максимізації, тому цілі стають критично конфліктними. Розробляти стратегію будь-якої сторони діяльності підприємства недоцільно до того часу, доки вказані цільові

конфлікти не будуть досліджені та зведені у певну ієрархію. У результаті деякі конфлікти можуть бути подолані за рахунок послідовного задоволення потреб та інтересів різних груп, а деякі конфлікти можуть стати непереборними перешкодами для реалізації певної стратегії на підприємстві, тому адміністрації потрібно приймати жорстке рішення.

Значущість цілей у стратегічному управлінні підприємством важко переоцінити. Цілі покладені в основу побудови внутрішніх організаційних відносин, на цілях базується мотивування, оцінки та контроль за результатами діяльності як окремих працівників, так і підприємства загалом. Розуміти цілі підприємства украй важливо для кожного працівника. Тому постановка цілі є першочерговим завданням системи управління підприємством, а процес цілепокладання є одним із основних при розробленні стратегії.

Дослідження цілей обов'язково має відбуватися відносно конкретних суб'єктів (груп учасників підприємства або їх коаліцій), що визначають хід цілепокладання. Мета завжди має «живого» носія і тому уособлює сприйняття майбутнього не об'єктом планування, а перш за все суб'єктом планування. Найбільш розповсюдженою помилкою стратегічного планування є намагання сформулювати сукуп-

ність абстрактних цілей, що відображають бажаний майбутній стан підприємства безвідносно до його учасників. Суть цієї позиції полягає в тому, що всі без винятку учасники підприємства є абсолютно лояльними або, щонайменше, нейтральними до абстрактних цільових орієнтирів підприємства. Але на практиці таких підприємств не існує. Усі процеси на підприємстві перебігають залежно від суб'єктивного ставлення до них «живих» учасників.

Методично завдання подолання розпороченості цільових орієнтирів у ході розроблення стратегії діяльності підприємства можна виконати, виокремивши конфлікти цільових орієнтирів груп учасників конкретного підприємства, структуризації орієнтирів у вигляді «дерева цілей» конкретної групи учасників та інтеграції сукупності таких «дерев» до побудови абстрактного «дерева цілей підприємства». Розроблення методик цих дій є перспективним напрямом подальших досліджень.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Лафта Дж. Эффективность менеджмента организации / Дж. Лафта. – Москва : ДЕЛЮ, 1999. – 320 с.  
Lafta Dzh. Effektivnost menedzhmenta organizatsii / Dzh. Lafta. – Moskva : DELO, 1999. – 320 s.
2. Лапыгин Ю. Н. Теория организации : [учеб. пособие] / Ю. Н. Лапыгин. – Москва : ИНФРА-М, 2012. – 311 с.  
Lapygin Yu. N. Teoriya organizatsii : [ucheb. posobiye] / Yu. N. Lapygin. – Moskva : INFRA-M, 2012. – 311 s.
3. Баева И. А. Психология безопасности как основа анализа экстремальной ситуации / И. А. Баева // Известия российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2012. – № 145. – С. 6–18.  
Bayeva I. A. Psikhologiya bezopasnosti kak osnova analiza ekstremalnoy situatsii / I. A. Bayeva // Izvestiya rossiyskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. A. I. Gertsena. – 2012. – № 145. – S. 6–18.
4. Прищак М. Д. Психология управления в организации : навч. посіб. / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 141 с.  
Pryshchak M. D. Psykholohiia upravlinnia v orhanizatsii : navch. posib. / M. D. Pryshchak, O. I. Lesko. – Vinnytsia : VNTU, 2013. – 141 s.
5. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и наука о поведении / Саймон Г. А. // Теория фирмы : [сост. и общ. ред. В. М. Гальперина]. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1995. – С. 54–72.  
Saymon G. A. Teoriya prinyatiya resheniy v ekonomicheskoy teorii i nauka o povedenii / Saymon G. A. // Teoriya firmy : [sost. i obshch. red. V. M. Galperina]. – Sankt-Peterburg : Ekonomicheskaya shkola, 1995. – S. 54–72.
6. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – Москва : Экономика, 1989. – 520 с.  
Ansoff I. Strategicheskoye upravleniye / I. Ansoff. – Moskva : Ekonomika, 1989. – 520 s.
7. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – Київ : УВПК Ексоб, 2001. – 560 с.  
Niemtsov V. D. Stratehichnyi menedzhment / V. D. Niemtsov, L. Ie. Dovhan. – Kyiv : UVPK Eksob, 2001. – 560 s.

**Л. М. Шимановська-Діанич, доктор економічних наук (Вищеє навчальне закладення Укоопсоюзу «Полтавський університет економіки і торгівлі»). *Цель и субъективные целевые ориентиры в стратегическом управлении предприятием.***

**Аннотація.** *Цель статьи – сформулировать особенности постановки целей с учетом требований современного стратегического управления и теоретического решения задачи*

выявления и упорядочения множественных целевых ориентиров участников предприятия при разработке стратегии деятельности предприятия. Способом методического решения проблемы может служить введение дополнительного блока к последовательности действий по стратегическому управлению, назначение которого заключается в установлении номенклатуры и иерархии целевых ориентиров разных групп участников предприятия. Необходимо выявить противоречие в целевых ориентирах и установить степень оппортунистичности целей разных групп участников предприятия. Нужно сформировать матрицу противоречий, которую положить в основу построения «дерева целей» предприятия, состоящего из совокупности «деревьев целей» каждой из групп участников предприятия или их коалиций. Преодоление распыленности целевых ориентиров при разработке стратегии деятельности предприятия может быть решено путем определения конфликтов целевых ориентиров групп участников конкретного предприятия, их структуризации и интеграции в абстрактное «дерево целей предприятия».

**Ключевые слова:** цель, ориентир, предприятие, стратегическое управление.

**L. Shymanovska-Dianyach, Dc. Econ. Sci. (Poltava University of Economics and Trade). The purpose and subjective target reference points in strategic management of the enterprise.**

**Summary.** The formulation of features of statement of the purposes taking into account requirements of modern strategic management and the theoretical solution of a problem of identification and streamlining of multiple target reference points of participants of the enterprise when developing strategy of activity of the enterprise As way of a methodical solution introduction of the additional block to sequence of actions for strategic management which appointment consists in establishment of the nomenclature and hierarchy of target reference points of different groups of participants of the enterprise can serve. It is necessary to reveal a contradiction in target reference points and to establish degree of an opportunism of the purposes of different groups of participants of the enterprise. It is necessary to create a matrix of contradictions which to be the basis for creation of «a tree of the purposes» for the enterprise, consisting of set of «trees of the purposes» of each of groups of participants of the enterprise or their coalitions. Overcoming of a dispersion of target reference points when developing strategy of activity of the enterprise can be solved by definition of the conflicts of target reference points of groups of participants of the concrete enterprise, their structurization and integration in abstract «a tree of the purposes of the enterprise».

**Keywords:** purpose, reference point, enterprise, strategic management.

# ПРОГНОЗНА МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МЕТОДУ ВАГОВИХ КОЕФІЦІЄНТІВ

О. І. ГЛУЩЕНКО

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

**Анотація.** У статті запропоновано алгоритм побудови прогнозної моделі, яка відображає ступінь впливу чинників для досягнення ефективної діяльності торговельних підприємств. Визначено, що основним чинником впливу є ефективність використання управлінського персоналу.

**Ключові слова:** персонал, управлінський персонал, прогнозна модель, ефективна діяльність, ефективна діяльність торговельних підприємств.

В умовах ринкової трансформації економіки України одним із найбільш важливих завдань діяльності підприємств є забезпечення їх прибутковості, фінансової стабільності та конкурентоспроможності. Виконання цих завдань можливе за умови ефективного використання персоналу, зокрема управлінського.

У сучасних умовах торговельна галузь у національній економіці посідає пріоритетне місце, оскільки є зосередженням людських і фінансових ресурсів. З огляду на це, формування прогнозної моделі діяльності торговельних підприємств, яка відобразить ступінь впливу чинників, зокрема ефективності використання управлінського персоналу, на досягнення прибутку, є важливим і актуальним.

Метою статті є побудова алгоритму, за яким здійснюватиметься прогнозування ефективності діяльності торговельних підприємств.

Різні аспекти ефективності використання управлінського персоналу з метою вирішення соціально-трудових питань висвітлені у працях таких відомих українських учених, як О. І. Амоша, В. П. Антонюк, Д. П. Богиня, В. Я. Брич, О. А. Грیشнова, В. М. Данюк, О. А. Дороніна, М. Д. Ведерніков, А. В. Калина, А. М. Колот, Т. А. Костишина, Г. Т. Куліков, В. Д. Лагутін, Е. М. Лібанова, Н. Д. Лук'яненко, О. Ф. Новікова, Г. В. Осовий, І. Л. Петрова М. П. Соколик, а також таких зарубіжних дослідників, як М. Армстронг, Р. Барр,

Г. Гросман, А. Маршал, Н. Мескон, Ф. Хедоуорі, Р. Еренберг та ін.

Для побудови прогнозної моделі роботи торговельних підприємств використаємо математичні методи оптимізації та дослідження операцій.

Ми сформулювали етапи побудови прогнозної моделі у вигляді загального алгоритму (рис. 1).

Принципова схема реалізації цього алгоритму полягає у виконанні таких завдань:

- 1) подати загальну характеристику економічної проблематики;
- 2) визначити основні цілі та напрями їх реалізації;
- 3) побудувати математичну модель і описати основні підходи до її реалізації;
- 4) визначити послідовність виконання рішень;
- 5) сформулювати критерії для оцінювання отриманих результатів;
- 6) установити адекватність отриманих результатів [1].

Розглянемо послідовність виконання заданих етапів побудови прогнозної моделі та підходи до їх реалізації.

На етапі постановки економічної сутності досліджуваного завдання сформулюємо оптимізаційну проблему, яка полягає в такому: необхідно спрогнозувати ефективну діяльність торговельних підприємств на майбутній пері-

од за заданими статистичними показниками, серед яких основними є товарооборот підпри-

емств, прибуток, продуктивність праці одного керівника та рентабельність одного керівника.

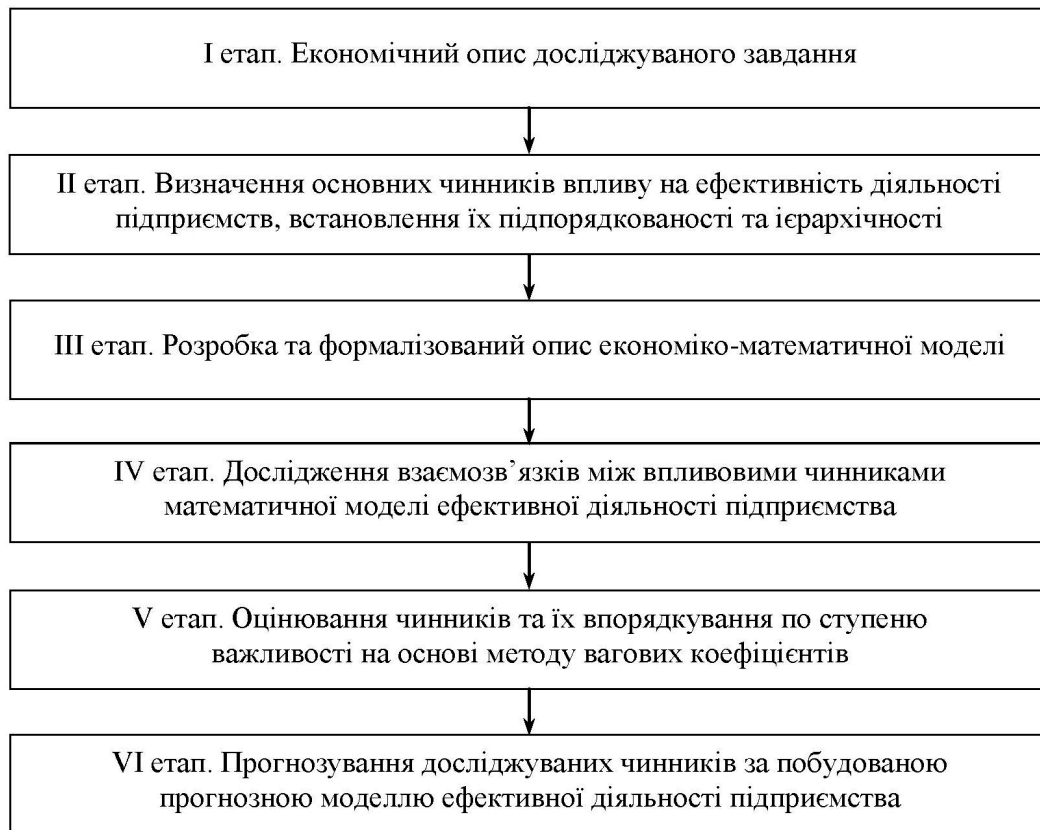


Рис. 1. Алгоритм побудови прогнозної моделі ефективної діяльності торговельного підприємства

Тоді для побудови прогнозної моделі визначимо структуру та властивості об'єкта прогнозування: введемо такі позначення для відомих факторів моделі:

–  $X_1, X_2, \dots, X_n$  – дійсні змінні, що є керуваними параметрами і утворюють розв'язок задачі;

–  $Y_1, Y_2, \dots, Y_m$  – залежні змінні, які визначають результуючі чинники досліджуваної задачі [2].

На другому етапі прогнозування визначимо основні чинники впливу на ефективну діяльність торговельних підприємств:

$n$  – кількість вибірки, що характеризує кількість райспоживспілок у моделі;

$j$  – номер окремої райспоживспілки із заданої множини  $N_n$ ;

$X_{1j}$  – середньооблікова чисельність керівників у  $j$ -й райспоживспілці;

$X_{2j}$  – середньооблікова чисельність усіх працівників у  $j$ -й райспоживспілці;

$X_{3j}$  – продуктивність одного працівника в  $j$ -й райспоживспілці;

$X_{1j}^{\min}, X_{1j}^{\max}$  – відповідно нижня і верхня межа середньооблікової чисельності керівників в  $j$ -й райспоживспілці;

$X_{2j}^{\min}, X_{2j}^{\max}$  – відповідно нижня і верхня межа кількості працівників у  $j$ -й райспоживспілці;

$X_{3j}^{\min}, X_{3j}^{\max}$  – відповідно нижня і верхня межа продуктивності одного працівника в  $j$ -й райспоживспілці.

Серед результативних показників у прогнозній моделі ефективної діяльності торговельних підприємств Полтавської облспоживспілки є такі:

$Y_{1j}$  – товарооборот торгових підприємств у  $j$ -й райспоживспілці;



$Y_{2j}$  – прибуток, що характеризує фінансовий результат діяльності торговельного підприємства у  $j$ -й райспоживспільці;

$Y_{3j}$  – продуктивність одного керівника на підприємстві у  $j$ -й райспоживспільці;

$Y_{4j}$  – рентабельність одного керівника на підприємстві у  $j$ -й райспоживспільці.

Результуючі показники визначимо за наступними формулами (1) і (2):

$$Y_3 = Y_1/X_1; \quad (1)$$

$$Y_4 = Y_2/X_1. \quad (2)$$

На третьому етапі розробки та формалізованого опису економіко-математичної моделі сформулюємо її математичну сутність. Ураховуючи те, що в завданнях оптимізації діяльності підприємств завжди наявні властивість невизначеності та ризик, то для побудови моделі використаємо математичну формалізацію багатокритеріальної задачі векторної оптимізації, що має такий вигляд:

$$Y_1 = f(Y_2, X_1, X_2, u_1); \quad (3)$$

$$Y_2 = f(Y_1, X_2, X_3, X_4, u_2); \quad (4)$$

...

$$Y_n = f(Y_1, \dots, Y_{n-1}, X_1, \dots, X_k, u_n). \quad (5)$$

Такі взаємозалежності економічних показників досліджуваної задачі є реальними і відповідають економічному змісту задачі [2].

З рівнянь видно, що між пояснювальними змінними і неврахованими факторами  $u_1, u_2, \dots, u_n$ , що можуть бути залишками параметрів моделі, існує залежність. Специфікуємо математичну прогнозну модель у лінійній структурній формі:

$$Y_1 = a_{12} Y_2 + b_{10} + b_{11} X_1 + b_{12} X_2 + b_{13} X_4 + u_1; \quad (6)$$

$$Y_2 = a_{21} Y_1 + b_{20} + b_{22} X_2 + b_{23} X_3 + b_{24} X_4 + u_2; \quad (7)$$

$$Y_3 = Y_1/X_1; \quad (8)$$

$$Y_4 = Y_2/X_1. \quad (9)$$

При цьому врахуємо додаткові обмеження на економічні фактори та визначимо їх у вигляді математичних нестрогих нерівностей:

$X_{1j}^{\min} \leq X_{1j} \leq X_{1j}^{\max}$ , де  $j \in N_n$  – відповідно нижня і верхня межа середньооблікової чисельності керівників у  $j$ -й райспоживспільці;

$X_{2j}^{\min} \leq X_{2j} \leq X_{2j}^{\max}$ , де  $j \in N_n$  – відповідно нижня і верхня межа кількості працівників у  $j$ -й райспоживспільці;

$X_{3j}^{\min} \leq X_{3j} \leq X_{3j}^{\max}$ , де  $j \in N_n$ , відповідно, – нижня і верхня межа продуктивності одного працівника в  $j$ -й райспоживспільці.

Конкретизуючи формальні параметри моделі, визначимо прибуток підприємств райспоживспілок як випадкову величину, статистичні характеристики якої можна задати статистичними даними некерованих параметрів задачі. Отже, очікуване значення величини прибутку можна визначити так:

$$Y_{2j} = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^m p_{ij} x_{ij} + \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^m c_{ij} z_{ij}, \quad (10)$$

де  $p_{ij}$  – ринкові ціни на продукцію  $i$ , що реалізує підприємство  $j$ ;

$x_{ij}$  – обсяг реалізації деякого виду продукції  $i$ , що реалізує підприємство  $j$ ;

$c_{ij}$  – собівартість деякого виду продукції  $i$ , що виготовляє підприємство  $j$ ;

$z_{ij}$  – обсяг виробництва деякого виду продукції  $i$ , що виготовляє підприємство  $j$  [3].

Тоді товарооборот підприємств визначається за формулою (11):

$$Y_{1j} = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^m b_{ij} x_{ij} - \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^m d_{ij} y_{ij}, \quad (11)$$

де  $b_{ij}$  – ціни на продукцію  $i$ , що реалізовано підприємством  $j$ ;

$x_{ij}$  – обсяг реалізації деякого виду продукції  $i$ , що реалізує підприємство  $j$ ;

$d_{ij}$  – закупівельна вартість деякого виду продукції  $i$ , що купило підприємство  $j$ ;

$y_{ij}$  – обсяг закупленого деякого виду продукції  $i$  підприємством  $j$ .

Четвертий етап побудови прогнозної моделі ефективної діяльності торговельних підприємств полягає у дослідженні взаємозв'язків між чинниками та визначенні щільності залежності між ними [2].

З метою виявлення основних тенденцій взаємозв'язку та встановлення впливу між чинниками проаналізуємо статистичні дані за допомогою підходів кореляційного аналізу. Розрахуємо парні коефіцієнти кореляції та побудуємо кореляційну матрицю (табл. 1).

Матриця парних коефіцієнтів кореляції

Досліджувані фактори	Y <sub>1</sub>	Y <sub>2</sub>	Y <sub>3</sub>	Y <sub>4</sub>	X <sub>1</sub>
Y <sub>1</sub>	1				
Y <sub>2</sub>	0,213554039	1			
Y <sub>3</sub>	0,639073479	0,233596019	1		
Y <sub>4</sub>	0,06770658	0,939953569	0,3168737	1	
X <sub>1</sub>	0,470426669	0,008500261	-0,31383241	-0,25835416	1

З кореляційної матриці видно, що існує тісний взаємозв'язок між Y<sub>2</sub>, що характеризує прибуток торговельного підприємства, та Y<sub>4</sub> – рентабельність одного керівника на підприємстві. Високий ступінь взаємозв'язку між Y<sub>1</sub>, що визначає товарооборот торговельних підприємств, і Y<sub>3</sub> – продуктивністю одного керівника на підприємстві. Отже, важливим моментом для подальшого прогнозу є дослідження впливу цих чинників на ефективність діяльності торговельних підприємств Полтавської облспоживспілки.

Наступний п'ятий етап визначається для оцінювання чинників і їх упорядкування за ступенем важливості на основі методу вагових коефіцієнтів і характеризується вибором методу дослідження [2].

Враховуючи те, що діяльність торговельних підприємств залежить від багатьох економічних чинників, але кожний із них впливає з різним ступенем важливості, слід оцінити пріоритетність вибраних чинників. Із цією метою доцільно застосувати метод вагових коефіцієнтів. Цей метод ґрунтується на визначенні вагових коефіцієнтів, де вагові коефіцієнти відображають ступінь важливості та впливу відповідних чинників на ефективність діяльності.

Значення вагового коефіцієнта λ<sub>i</sub> розраховується на основі аналізу діяльності торговельних підприємств. Також на значення вагових коефіцієнтів можуть суттєво впливати визначення основних фізичних принципів і розробка нових методів моделювання, що застосовуються у процесі побудови математичної прогнозує моделі. Значення величини вагового коефіцієнта λ<sub>i</sub> визначає важливість і-го критерію оптимальності, що характеризує

досліджуваний чинник ефективної діяльності торговельного підприємства і задає в кількісному значенні перевагу і-го критерію над іншими критеріями оптимальності.

Згідно з методом вагових коефіцієнтів значення вагових коефіцієнтів λ<sub>i</sub> повинні відповідати умові  $\sum_{i=1}^m \lambda_i = 1$ . Тому важливим є обчислення значення вагових коефіцієнтів λ<sub>i</sub>, а для цього необхідно мати додаткову інформацію про важливість і ступінь впливу частинних критеріїв оптимальності.

Проведення процедури визначення пріоритетів серед досліджуваних чинників ми здійснювали за підходом попарного порівняння вагових коефіцієнтів. При цьому важливим є процес призначення міри ваги заданим критеріям, що відображають економічні чинники впливу на ефективну діяльність торговельних підприємств.

Пропонуємо скористатися спеціальною процедурою для одержання значень ваг коефіцієнтів, що дозволяє з інформації про якісне значення часткових критеріїв оптимальності визначити значення вагових коефіцієнтів λ<sub>i</sub>.

Для кожного часткового критерію оптимальності F<sub>i</sub>(X) > 0, i = 1, 2, ..., m обчислюємо коефіцієнт відносного розкиду за формулою (12):

$$\delta_i = \frac{F_i^+ - F_i^-}{F_i^+} = 1 - \frac{F_i^-}{F_i^+}, \quad (12)$$

де  $F_i^- = \min_{X \in D} F_i(X)$ ,  $F_i^+ = \max_{X \in D} F_i(X)$ .

Цей коефіцієнт визначає максимально можливе відхилення і-го часткового критерію, що

є елементом результуючого чинника [3]. Результуючі чинники прогнозу моделі ефективної діяльності торговельних підприємств можна визначати функціональними залежностями на деякій множині D:

$Y_1 = \max_{XID} F_1(X)$  – товарооборот торговельних підприємств;

$Y_2 = \max_{XID} F_2(X)$  – прибуток торговельних підприємств;

$Y_3 = \max_{XID} F_3(X)$  – продуктивність одного керівника торговельного підприємства;

$Y_4 = \max_{XID} F_4(X)$  – рентабельність одного керівника торговельного підприємства.

Отже, впровадження запропонованої прогнозу моделі ефективної діяльності торговельного підприємства дає змогу виявляти роль управлінського персоналу та розробляти заходи щодо підвищення ефективності його використання для забезпечення прибутковості та конкурентоспроможності торговельних підприємств.

**О. И. Глущенко** (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Прогнозная модель эффективной деятельности торговых предприятий на основе метода весовых коэффициентов.**

**Аннотация.** В статье предложен алгоритм построения прогнозной модели, которая отображает степень влияния факторов для достижения эффективной деятельности торговых предприятий. Определено, что основным фактором влияния является эффективность использования управленческого персонала.

**Ключевые слова:** персонал, управленческий персонал, прогнозная модель, эффективная деятельность, эффективная деятельность торговых предприятий.

**O. Gluschenko** (Poltava University of Economics and Trade). **Forecast model of effective activity of traders on the basis of weighting factors.**

**Summary.** This paper proposes an algorithm for constructing a predictive model that reflects the degree of influence factors for achieving the efficient operation of commercial enterprises. It was determined that the main factor of influence is the efficiency of management personnel.

**Keywords:** personal, management, predictive model, the effective activity, effective operation of commercial enterprises.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Доля В. Т. Эконометрия : навч. посіб. / В. Т. Доля ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків : ХНАМГ, 2010. – 171 с.  
Dolia V. T. Ekonometriia : navch. posib. / V. T. Dolia ; Khark. nats. akad. misk. hosp-va. – Kharkiv : KhNAMH, 2010. – 171 s.
2. Доугерти К. Введение в эконометрику / Доугерти К. – Москва : ИНФА-М, 1997. – 402 с.  
Dougerti K. Vvedeniye v ekonometriku / Dougerti K. – Moskva : INFА-M. 1997. – 402 s.
3. Статистика : учебник / под ред. И. И. Елисеевой. – Москва : Высшее образование, 2009. – 566 с.  
Statistika : uchebnik / pod red. I. I. Eliseyevoy. – Moskva : Vysseye obrazovaniye. 2009. – 566 s.

## ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**В. М. БОНДАРЕНКО**, кандидат економічних наук;  
**З. О. ТЯГУНОВА**, кандидат економічних наук  
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

***Анотація.** У статті розглянуто сутність стратегічного маркетингового планування та описано процеси розробки маркетингового стратегічного плану, притаманні нинішньому розвитку сучасних підприємств. Мета статті – розкрити основні принципи побудови стратегічного плану маркетингу, визначити термінологію поняття «стратегія» для успішного функціонування підприємств. Необхідною умовою управління розвитком підприємства визнано системний підхід, що передбачає формування стратегічного планування інноваційної та маркетингової діяльності підприємства. Систематизовано погляди науковців на зміст і складові системи стратегічного маркетингового планування. Для успішного управління підприємством запропоновано системні підходи до складання успішного стратегічного плану господарюючих суб'єктів.*

***Ключові слова:** стратегія, підприємство, інновація, стратегічне планування, маркетинг, принципи.*

Глобалізаційні процеси та економічна криза в сучасних ринкових умовах актуалізують необхідність розробки та впровадження нових підходів до ведення ринкової діяльності та формування нової парадигми маркетингу. Маркетинг є визначальним напрямом успішного управління підприємством, включаючи цілі, стратегії і функції, що забезпечують стратегічну орієнтацію підприємства та її реалізацію на конкурентному ринку. Значення маркетингу з кожним днем зростає, оскільки відносини між суб'єктами на ринку постійно ускладнюються, стають більш мобільними та суперечливими. Враховуючи те, що ринкова система господарювання в Україні зумовлена зміною форм і методів управління, існує реальна потреба визначення місця і ролі підприємства в розвитку суспільного виробництва. На сучасному етапі обов'язковою умовою забезпечення стабільного економічного розвитку будь-якого підприємства є активізація інвестиційних процесів, усебічне вдосконалення системи управління, організації виробництва,

праці, фінансування, маркетингу та збуту, що зумовлює безперервне загострення конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках, ускладнення споживчих вимог покупців, глобалізацію економічних відносин, прискорення науково-технічного прогресу. Саме тому через постійну мінливість ринкового середовища необхідно застосовувати стратегічний підхід до системи господарювання на підприємстві. Щоб бути конкурентоспроможними в умовах мінливої ситуації на ринку, підприємствам необхідно розробляти довгострокову стратегію розвитку. У цих умовах підприємствам необхідно підвищувати ефективність використання факторів виробництва, розвивати нові конкурентні переваги, які мають забезпечити їх успішну інтеграцію до європейських і світових ринків. І в цьому контексті стратегічне управління підприємством повинно стати для підприємств одним із «локомотивів» процесу інтеграції у світовий економічний простір на партнерських засадах. Найактуальнішим у втіленні стратегічного планування для госпо-

дарюючих суб'єктів є гармонічне поєднання двох його аспектів: маркетингового стратегічного планування та стратегічного планування інноваційної діяльності.

У сучасних наукових дослідженнях змістовно обґрунтовано необхідність використання стратегічного підходу до планування інноваційної маркетингової діяльності підприємства. Вивчення закономірностей інноваційного розвитку підприємства є одним із провідних напрямів економічних досліджень, концептуальні засади яких було сформовано у наукових працях видатних вітчизняних і зарубіжних учених-економістів: В. П. Александрова, О. І. Амоші, Ю. М. Бажала, В. М. Гейця, В. А. Євтушевського, С. М. Ілляшенко, О. Є. Кузьміна, А. А. Пересади, М. І. Туган-Барановського, М. Г. Чумаченко, Н. І. Чухрая, А. І. Яковлева, І. Ансоффа, Й. Шумпетера, А. Чандлера, Л. Канторовича, Р. Нельсона, Н. Нурєєва, С. Уінтера, Б. Санто та ін. Але деякі напрями залишаються не вивченими.

Проблему стратегічного маркетингового планування досліджували чимало науковців у своїх працях, зокрема Г. Ассель, Є. П. Голубков, А. П. Дурович, Ф. Котлер, А. П. Панкрухин, А. А. Старостіна, В. П. Федя, Т. М. Черняхівський, І. Ансофф, Б. Карлоф та ін. Однак у сучасних умовах мінливого середовища керівники підприємств не завжди звертають достатньо уваги на вдосконалення процесу маркетингового планування з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства, що саме і зумовило вибір напрямку дослідження. Ця проблематика стратегічного планування маркетингової діяльності підприємств постійно привертають увагу теоретиків і практиків. Разом із тим теоретико-методологічні проблеми маркетингового стратегічного планування залишаються недостатньо висвітлені як у зарубіжній, так і у вітчизняній науковій літературі. Дослідниками стратегічного маркетингу є Д. Аакер, Д. Дей, Дж. Еткінсон, Ж. Ламбен, М. Мак-Дональд, Й. Уілсон. Але їх розробки недостатньо адаптовані до умов українського ринку.

Головною метою статті є обґрунтування методів і принципів стратегічного планування на підприємствах, а також розробка ре-

комендацій щодо стратегічного планування маркетингової діяльності підприємств; узагальнення результатів досліджень, пов'язаних із впливом стратегічного планування на інноваційну та маркетингову діяльність підприємства. Разом із тим визначення змісту поняття планування, його об'єкта та предмета, а також алгоритму здійснення планування маркетингу, його принципів і завдань.

Жодне підприємство в процесі своєї діяльності не може повною мірою контролювати зовнішні чинники, тому має до них пристосуватися. На його функціонуванні також відбивається і соціально-економічна ситуація в країні, рівень конкуренції, законодавча база та правове поле загалом. Підприємству, орієнтованому на стратегічне управління, необхідно вибрати маркетингову стратегію, яка відповідає саме цілям і завданням підприємства [2]. Інноваційний процес можна визначити як процес послідовного перетворення ідеї в товар, що проходить етапи фундаментальних досліджень, конструкторських розробок, маркетингу, виробництва, і, на кінець, збуту, – процес комерціалізації технології [3, 4, 6, 7].

Стратегічне планування підприємства ґрунтується на чіткому формулюванні місії підприємства, визначенні глобальних цілей підприємства, складанні бізнес-портфеля і розробленні узгоджених між собою стратегій підрозділів [10, с. 59]. Формування процесу маркетингового стратегічного планування передбачає виокремлення певних етапів. Не існує єдиного підходу до складових етапів і послідовності процесу стратегічного планування. Спільною рисою всіх підходів є виокремлення таких складових етапів, як стратегічний аналіз і розробка стратегії. Якщо маркетинговий стратегічний аналіз планування, то формулювання маркетингової стратегії вважається базовою та розглядається як першочерговий етап цього процесу. Доволі часто інноваційний процес пропонується розглядати у тісному зв'язку з інвестиційною діяльністю, яка створює фінансові передумови для практичного впровадження інновацій. Наприклад, О. В. Посилкіна [11], наполягає на доцільності визначення саме інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, тобто усієї сукупності ресурсів

підприємства (виробничих, фінансових, інтелектуальних, інформаційних тощо), які необхідні для здійснення інноваційної діяльності. Увага акцентується на вартісній оцінці відповідних активів, наявність яких, врешті-решт, вважається ознакою здатності підприємства до забезпечення розвитку на власній основі. Слід зазначити, що при цьому відбувається ігнорування складних передумов, що змушують до впровадження інноваційного процесу, а саме маркетингові дослідження та планування [10, с. 59].

Провідна роль інновацій у процесі соціально-економічного розвитку підприємства, величезне різноманіття джерел, напрямів і факторів інноваційної діяльності зумовили виникнення численних поглядів і думок щодо економічної сутності інновацій, а також закономірностей перебігу інноваційних процесів. З цього погляду можна виокремити чотири основні концептуальні підходи до вирішення цього наукового питання: науково-технічний, маркетинговий, підприємницький, інтелектуальний. Головними факторами, які зумовлюють динаміку інноваційних процесів (генерацію, відбір і впровадження інновацій) на підприємстві насамперед є такі: науково-технічний прогрес, що втілюється у формуванні та розвитку виробничо-технологічної основи підприємства; ринкові можливості підвищення конкурентоспроможності, використання яких надає суб'єктам господарювання доступ до конкурентних переваг над іншими учасниками ринку.

З огляду на це, необхідно розробити загальну системну концепцію управління. Саме вона включає вибір цілей функціонування підприємства, визначення складу рішень, що повинні призвести до реалізації цілі, використання оптимальної технології підготовки управлінських рішень, формування організаційної структури управління підприємством і його структурними підрозділами тощо. При цьому дуже важливо, щоб управлінська діяльність структурного підрозділу була націлена на реалізацію тільки тих цілей, для яких він створений [8, с. 12]. Отже, якщо стратегія підприємства є визначенням місця та ролі на ринку товарів, то стратегічне планування – це

конкретна вказівка на спосіб досягнення цього стану. Воно базується, з одного боку, на цілях і завданнях, поставлених у ході розробки стратегії, а з іншого – на прогнозах у різних сферах розвитку.

Стратегічне планування – це планування від майбутнього до теперішнього, ґрунтуючись на глобальних ідеях і поставлених цілях підприємства. Стратегія не функція часу, а функція поставленої мети розвитку, специфічний, орієнтований на майбутнє напрям розвитку [1]. Стратегія – це термін, який не має однозначного визначення. Для його розуміння використовується настільки велика кількість трактувань, що початкове його значення практично втрачене. Для розуміння суті стратегічного маркетингового планування детально розглянемо поняття стратегії підприємства. Основні визначення стратегії: «Встановлення основних довгострокових цілей та намірів організації, а також напрямів дій і ресурсів, які необхідні для досягнення цих цілей» (А. Чандлер) [5, с. 91]. «Набір правил для прийняття рішення, якими організація керується у своїй діяльності» (І. Ансофф) [3, с. 83]. «Узагальнена модель дій, які необхідні для досягнення встановлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії» (Б. Карлоф) [4, с. 148]. «Комплексний план, сформований для здійснення місії організації та досягнення її цілей» (М. Мескон) [6, с. 257].

Підсумовуючи вищезазначене, В. Д. Немцов і Л. Є. Довгань [7, с. 28] роблять висновок, що стратегія – це довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на закріплення її позицій, задоволення споживачів і досягнення поставлених цілей. Він розробляється для того, щоб визначити, в якому напрямі буде розвиватися компанія, та приймати рішення при виборі способу дій. Цей погляд є правильним, але занадто неконкретним. Н. В. Куденко [1, 6, 7], аналізуючи визначення Б. Карлофа і А. Чандлера, підсумовує, що стратегія – це координуючий, об'єднуючий фактор між цілями та ресурсами підприємства. Деякі автори взагалі не наводять визначення поняття «стратегія», а зосереджують свою увагу саме на стратегічному плануванні [6]. Наприклад, М. Мак-Дональд

[4, с. 42] визначає стратегічне планування як процес формування довгострокових цілей і стратегій для всього підприємства чи його підрозділу шляхом зіставлення наявних ресурсів із відкритими можливостями. Його призначення – допомогти підприємству досягти реальних цілей, а також зайняти бажану конкурентну позицію за визначений час. Воно слугує зниженню ризику допустити помилку і поставити підприємство у позицію, яка дає можливість відреагувати на зміни, що відбулися, обернувши їх на свою користь. Ф. Котлер визначає стратегічне планування таким чином: «Стратегічне планування – це управлінський процес створення та підтримки стратегічної відповідності між цілями підприємства, його потенційними можливостями та шансами у сфері маркетингу. Воно спирається на чітко сформульовану програмну заяву підприємства, викладення допоміжних цілей і завдань, здоровий господарський портфель та стратегію росту» [1, с. 59–60].

Але всі ці визначення стосуються загальної стратегії підприємства. Чітке визначення місця і ролі стратегічного маркетингу в процесі управління підприємством дає Н. Куденко [7]. На її думку, базова ділова стратегія підприємства розробляється на основі корпоративної місії і встановлених цілей підприємства. Вона поділяється на функціональні стратегії згідно з переліком підрозділів, які є організаційними складовими підприємства.

Отже, розглядаючи стратегічний маркетинг як складову стратегічного менеджменту, ми базуємося на понятті «функціональна стратегія». Адже саме така стратегія визначає напрям діяльності тієї чи тієї функціональної служби в межах ділової стратегії підприємства. Приділяючи належну увагу функціональній стратегії, підприємство має змогу результативно впливати на розмір внеску того чи того функціонального підрозділу в ділову стратегію підприємства і на обсяг витрат для фінансування цього підрозділу. Оскільки служба маркетингу є складовою організаційної структури підприємства, то стратегічний маркетинг – важлива невід’ємна частина стратегічного менеджменту підприємства.

Попри численні наукові дослідження, дис-

кусійним залишається питання щодо визначення поняття «стратегічне планування маркетингової діяльності суб’єктів господарювання». На нашу думку, це поняття доцільно розглядати як управлінський процес формування ефективної ринкової стратегії суб’єкта господарювання на довгостроковій програмно-цільовій основі комплексного маркетингового підходу з метою адаптації діяльності підприємства до умов змінного зовнішнього середовища, досягнення конкурентних переваг і здобуття значного стабільного прибутку. Також варто відмітити, що стратегічне планування маркетингової діяльності повинне бути спрямоване на прогнозування майбутніх параметрів розвитку та функціонування підприємства як складної системи, а основною його метою має бути підвищення конкурентоспроможності.

Місце стратегічного маркетингу у структурі управління маркетингом підприємства визначається тим, що він охоплює стадію планування маркетингу в аспекті постановки маркетингових цілей і розроблення маркетингових стратегій. На рис. 1 зображені основні етапи, які необхідно пройти, щоб створити маркетинговий план, та підкреслено відмінність між процесом маркетингового планування і самим планом, який є результатом процесу.

Щоб досягти своєї головної мети маркетингова стратегія повинна складатися з окремих стратегій для цільових ринків, позиціонування, маркетингового комплексу та рівнів затрат на маркетингові заходи. Маркетингова стратегія уточнює сегменти ринку та розробляється самостійно для кожного цільового сегмента. Компанія має відчувати, на який із сегментів слід спрямувати енергію та ресурси, і де вона отримує найбільші переваги з погляду конкуренції. Тому основою для виконання маркетингової стратегії є маркетинговий стратегічний план. Управління маркетингом – процес планування і реалізації політики ціноутворення, просування і розвитку ідей, продуктів і послуг, спрямований на здійснення обміну, який задовольняє як окремих осіб, так і підприємства. Його метою також є виконання завдань впливу фірми на рівень і структуру попиту у певний проміжок часу, визначення оптималь-

ного співвідношення попиту та пропозиції, щоб підприємство досягло поставленої мети [2]. Проаналізувавши наведені в літературних джерелах поняття управління маркетинговою діяльністю, ми пропонуємо удосконалене та розвинене його визначення, яке розглядається з позиції його призначення, сутності й системності. Управління маркетинговою діяльністю на підприємстві – це система різних видів діяльності, що являють собою широкий комплекс стратегічних і тактичних заходів, пов'язаних між собою і спрямованих на ефективне здійснення ринкової діяльності підприємства та досягнення його основної мети – задоволення потреб споживачів товарів і послуг і отримання на цій основі найбільшого прибутку. Це поняття, на наш погляд, враховує складність процесу управління маркетингом, його призначення і сутність, воно підкреслює системність цього процесу, бо управління маркетингом слід здійснювати системно й комплексно. Концепція маркетингу стверджує, що

запорукою досягнення мети організації є визначення потреб цільових ринків і забезпечення бажаної задоволеності ефективнішим і продуктивнішим, ніж у конкурентів способами. Стратегічний план слід обґрунтовувати різноманітними дослідженнями та фактичними даними, тому необхідно постійно займатися збором і аналізом величезної кількості інформації про галузь народного господарства, ринок, конкуренцію тощо. Крім того, стратегічний план дає фірмі визначеність, індивідуальність, які дозволяють їй привертати певні типи працівників і допомагають продавати вироби або послуги. Стратегічні плани слід розробляти так, щоб вони залишалися не тільки цілісними в проміжку тривалого часу, але і зберігали гнучкість. Загальний стратегічний план слід розглядати як програму, що направляє діяльність фірми протягом тривалого періоду часу з урахуванням постійних коректувань через мінливу ділову та соціальну обстановку.



Рис. 1. Процес маркетингового планування

Для успішної реалізації діяльності будь-якого підприємства необхідні нові підходи в розробленні стратегічного планування для досягнення швидкого прориву в економіці. Необхідний вибір такої стратегії, яка б супро-

воджувалась різким зниженням витрат, була б високотехнологічною, легко інтегрувалася в існуючу систему виробництва та управління з високою швидкістю реалізації та наповнена новаторськими ідеями. Умовою виходу підпри-



емств на передові позиції в нинішньому українському конкурентному середовищі та їх «виживання» в ринковій економіці є їх стратегічний маркетинговий розвиток, який розуміють як постійне й усебічне вдосконалення та розвиток системи маркетингу та маркетингової діяльності підприємства відповідно до його інноваційного потенціалу. Стратегічне планування саме по собі не гарантує успіху, і організація, що створює стратегічні плани, може зазнати невдачі через помилки в організації, мотивації і контролі. Проте формальне планування може створити ряд істотних сприятливих чинників для організації діяльності підприємства.

Основні положення наукової новизни статті полягають в узагальненні основних вимог до стратегічного маркетингового плану на українських торгово-промислових підприємствах. Науковий метод визначення цих вимог побудовано на теоретичних дослідженнях основних принципів і етапів побудови стратегічного маркетингового плану [10, с. 59]. Дотримання описаних вимог під час здійснення маркетингового стратегічного планування надає можливість ефективно здійснювати управління процесами маркетингової діяльності на підприємствах.

Отже, необхідно ґрунтовно підходити до розробки стратегічного маркетингового плану й орієнтуватися не на теоретичні засади, які поверхово описують методику стратегічного планування, а звертати увагу на практичні рішення, які дають можливість отримати дієві стратегії, та зменшують рівень імовірних помилок. Тому вміле використання переваг маркетингового стратегічного планування необхідно особливо сьогодні, коли економіка значно відстає від розвинених країн і українським підприємствам необхідно нарощувати свої переваги на міжнародних ринках. Тож, необхідно використовувати переваги маркетингового стратегічного планування.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Гросул В. А. Маркетингове стратегічне планування на підприємстві / В. А. Гросул, Г. С. Мамаєва // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1 (1). – С. 201–205.
  2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – Москва : Бизнес-книга, 2006. – 788 с.
  3. Малиновський Ю. В. Стратегічне планування маркетингової діяльності на підприємстві / Ю. В. Малиновський, І. П. Малиновський, Д. Р. Цьвок // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.11. – С. 271–277.
  4. Міщирікова А. К. Стратегічне планування на підприємстві [Електронний ресурс] / А. К. Міщирікова // Управління розвитком. – 2014. – № 13. – С. 60–62. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz\\_2014\\_13\\_27.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2014_13_27.pdf). – Назва з екрана.
  5. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми : Унів. кн., 2010. – 435 с.
- Malynovskyi Iu. V. Stratehichne planuvannia marketynhovoї diialnosti na pidpriemstvi / Iu. V. Malynovskyi, I. P. Malinovskiy, D. R. Tsvok // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2012. – Vyp. 22.11. – S. 271–277.
- Mishchyrikova A. K. Stratehichne planuvannia na pidpriemstvi [Elektronnyi resurs] / A. K. Mishchyrikova // Upravlinnia rozvytkom. – 2014. – № 13. – S. 60–62. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz\\_2014\\_13\\_27.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2014_13_27.pdf). – Nazva z ekrana.
- Illiashenko S. M. Upravlinnia innovatsiynym rozvytkom promyslovykh pidpriemstv : monohrafiia / S. M. Illiashenko, O. A. Bilovodska. – Sumy : Univ. kn., 2010. – 435 s.

6. Коробейников О. П. Роль инноваций в процессе формирования стратегий предприятия / О. П. Коробейников, А. А. Трифилова, А. И. Коршунов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 29–43.
- Korobeynikov O. P. Rol innovatsiy v protsesse formirovaniya strategiy predpriyatiya / O. P. Korobeynikov, A. A. Trifilova, A. I. Korshunov // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2000. – № 3. – S. 29–43.
7. Куденко Н. В. Процес стратегічного маркетингу / Н. В. Куденко // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу. – Суми : ТОВ «ТД „Папірус”», 2011. – С. 110–113.
- Kudenko N. V. Protses stratehichnoho marketynhu / N. V. Kudenko // Marketynh innovatsii i innovatsii v marketynhu. – Sumy : TOV «TD „Papyrus”», 2011. – S. 110–113.
8. Тридід О. М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Тридід О. М. ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2003. – 31 с.
- Trydid O. M. Stratehiia rozvytku pidpriemstva v umovakh kryzy : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra ekon. nauk: spets. 08.06.01 «Ekonomika, orhanizatsiia i uprav-
- linnia pidpriemstvamy» / Trydid O. M. ; Donets. nats. un-t. – Donetsk, 2003. – 31 s.
9. Поповенко Н. В. Оценка инновационного потенциала хозяйственной системы / Поповенко Н. В., Забарная Э. А. // Бизнес-информ. – 2008. – № 3. – С. 51–60.
- Popovenko N. V. Otsenka innovatsionnogo potentsiala khozyaystvennoy sistemy / Popovenko N. V., Zabarnaya E. A. // Biznes-inform. – 2008. – № 3. – S. 51–60.
10. Чучмарьова С. Ю. Стратегічне планування інноваційного процесу на підприємстві [Електронний ресурс] / С. Ю. Чучмарьова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент і підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 243–248. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM\\_2013\\_767\\_36.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_767_36.pdf). – Назва з екрана.
- Chuchmarova S. Iu. Stratehichne planuvannya innovatsiinoho protsesu na pidpriemstvi [Elektronnyi resurs] / S. Iu. Chuchmarova // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Serii: Menedzhment i pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlenня i problemy rozvytku. – 2013. – № 767. – S. 243–248. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM\\_2013\\_767\\_36.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_767_36.pdf). – Nazva z ekrana.

**В. М. Бондаренко**, кандидат экономических наук; **З. А. Тягунова**, кандидат экономических наук (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Основные принципы стратегического маркетингового планирования на предприятии.**

*В статье рассматривается сущность стратегического маркетингового планирования и описываются процессы разработки маркетингового стратегического плана, присутствующие нынешнему развитию современных предприятий. Цель статьи – раскрыть основные принципы построения стратегического плана маркетинга, определить терминологию понятия «стратегия» для успешного функционирования предприятий. Необходимым условием управления развитием предприятия признан системный подход, который предусматривает формирование стратегического планирования инновационной и маркетинговой деятельности предприятия. Систематизированы взгляды научных работников на содержание и составные системы стратегического маркетингового планирования. Для успешного управления предприятием предлагаются системные подходы к составлению успешного стратегического плана хозяйствующих субъектов.*

**Ключевые слова:** стратегия, предприятие, инновация, стратегическое планирование, маркетинг, принципы.

**V. Bondarenko**, Cand. Econ. Sci.; **Z. Tiagunova**, Cand. Econ. Sci. (Poltava University of Economics and Trade). **Main principles of strategic marketing planning in an enterprise.**

**Summary.** This article deals with the essence of strategic marketing planning and describes the processes of marketing strategic planning working out inherent to the modern enterprise development. Disclosing the main principles of strategic marketing construction, definition of the concept "strategy" for successful enterprise functioning. Logic and comparative analysis, method of grouping. Necessary condition of enterprise development management is system approach which includes forming of strategic planning in innovative and marketing activities of an enterprise. There were systematized the views of scientists about the contents and elements of strategic marketing planning system. For successful enterprise management there were proposed system approaches which help to make successful strategic plan of economic subjects.

**Keywords:** strategy, enterprise, innovation, strategic planning, marketing, principles.

# ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

**Г. Є. ЯМНЕНКО**, кандидат економічних наук  
(ДВНЗ «Київський національний економічний університет»)

**Анотація.** Мета статті – визначити особливості взаємозв'язку між інноваційною діяльністю та конкурентними перевагами підприємства. Визначено конкурентні переваги, пов'язані з інноваційною діяльністю. Обґрунтовано, що утримання стійкої конкурентної позиції на ринку залежить від визначення та підтримання ключових чинників успіху. Запропоновано основні етапи забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі використання його інноваційних можливостей. Показано, що тільки розвиваючи існуючі та формуючи нові конкурентні переваги підприємство зможе досягти бажаного стану конкурентоспроможності у сучасних реаліях. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємств пропонується формувати ефективну конкурентну стратегію, широко використовуючи інноваційні рішення на основі знань. Основою конкурентних переваг слід вважати процес стимулювання інновацій.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, знання, конкурентоспроможність підприємств, конкурентні переваги.

Запорукою успіху підприємств у сучасних реаліях є інновації як підґрунтя модернізації, фактор успішної діяльності. Саме вони сприяють формуванню та підтриманню конкурентоспроможності, а також є стимулом економічного розвитку країни.

Дослідження проблем активізації інноваційної діяльності підприємств обумовлено її впливом на ефективність виробництва, досягнення високих економічних показників у разі найбільш раціонального використання ресурсів, умови стабільного розвитку підприємств і конкурентну боротьбу на ринку. Від інновацій чекають забезпечення розвитку підприємств і створення потужних стимулів ефективної праці, підвищення конкурентоспроможності тощо. Тому проблеми впровадження інновацій у господарську діяльність підприємств набувають особливої актуальності.

Активна інноваційна діяльність не тільки забезпечує прогресивність розвитку суспільства, а й сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємств. Інтенсифікація та глобалізація сучасних економічних процесів на основі швидкої зміни інформації та знань спричиняють проблеми у функціонуванні різ-

номанітних суб'єктів господарювання, а щоб уникнути проблем необхідно використати різноманітні методи дослідження, зокрема моделювання, що надає їм особливої актуальності.

Проблеми інноваційної діяльності та конкурентоспроможності підприємств всебічно досліджують зарубіжні та вітчизняні вчені. Значний науковий внесок у дослідження теоретичних і практичних проблем конкуренції, конкурентних стратегій, конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємств зробили такі вчені, як Г. Азоєв, М. Портер, У. Чан Кім, Ш. Хант, Р. Морган, Р. Фатхутдинов, Антонюк Л. Л. та ін. Питанням інноваційної діяльності приділяють увагу такі вчені, як С. Д. Ентоні, М. Ейрінг та Л. Гібсон, Р. Моборн, Г. Чесборо, Л. Федулова та ін.

Проте рівень розробленості проблем інноваційної діяльності та формування конкурентних переваг підприємств є недостатнім, це пов'язано з необхідністю функціонування в умовах невизначеності та великих ризиків, виникненням труднощів із забезпеченням конкурентоспроможності підприємств.

Основною метою статті є визначення особливостей взаємозв'язку між інноваційною

діяльністю та конкурентними перевагами підприємства, особливостей їх формування на підприємстві.

Особливе значення з погляду забезпечення високих фінансових результатів і стійкої конкурентної позиції набуває створення, ефективна реалізація та підтримка існуючих конкурентних переваг підприємства, які, власне, й забезпечують його конкурентоспроможність. А наступним кроком після визначення існуючих переваг є формування системи управління конкурентоспроможністю.

Кожне підприємство із самого початку своєї діяльності цільовими орієнтирами обирає розвиток і зростання. Проте реальне життя коригує ці основні настанови, оскільки нерідко створюються умови, за яких дотримання високих темпів зростання є не найкращим рішенням. Будь-яке підприємство намагається бути конкурентоспроможним, аби мати прибутки і ефективну діяльність, бо це сприятиме створенню умов для довгострокового розвитку. Поняття «конкурентоспроможність підприємства» складне й трактується неоднозначно.

Більшість науковців поняття «конкурентоспроможність підприємства» розглядають із різних позицій об'єкта дослідження, становище, що передбачає ефективне господарювання на ринку і протистояння конкуренції. Конкурентоспроможність підприємства необхідно розуміти як наявність ефективної стратегії конкурентного розвитку, можливості утримання та реалізації конкурентних переваг, виробництво конкурентоспроможної продукції з мінімальними витратами, якісне задоволення потреб споживачів, можливість адаптуватися до змін зовнішнього середовища, забезпечення розширеного відтворення господарської діяльності та досягнення стійкого становища виробника на ринку.

На сучасному етапі світового економічного розвитку головною ознакою конкурентоспроможності стає її інноваційність, тобто здатність системи до безперервного розвитку, оновлення та змін діяльності на основі засвоєння нововведень. Інноваційність також означає використання наявного науково-технічного, інформаційного та інтелектуального потенціалу з метою подальшого розвитку, підви-

щення результатів діяльності та якості життя. Ставка на інновації в сучасних економічних умовах є найбільш перспективним підходом, адже перемогу в конкурентній боротьбі отримують саме ті учасники ринку, які активно використовують інновації [1, с. 168–169].

Важливою характеристикою конкурентоспроможної діяльності є інноваційна активність – цілеспрямована підтримка високої сприйнятливості персоналу підприємства до нововведень за допомогою цілеспрямованих структур і методів управління. Саме від масштабності введення сучасних підходів до впровадження інноваційних технологій буде залежати подальший стабільний розвиток [2].

В умовах динамічного навколишнього середовища, конкуренції, основою якої є знання, системні інновації й корпоративні здібності, підприємствам необхідно зосередити увагу на стратегічному управлінні через формування моделі підприємства, орієнтованого на активну інноваційну діяльність, що сприятиме формуванню та утриманню конкурентних переваг.

Якщо у XIX ст. джерелом конкурентних переваг вважали наявність факторів виробництва, то на початку XX ст. основним джерелом є неухильне зниження витрат виробництва, постійне підвищення якості, гнучкість, створення та розвиток специфічних ресурсів і ключових компетенцій, а сьогодні акцент робиться на інноваціях, які призводять до появи на ринку нових або покращених продуктів, використання нових або поліпшення виробничих процесів і обладнання.

Більшість учених визнають ключову роль інновацій у формуванні конкурентних переваг підприємств. У концепції «блакитного океану» зосереджена увага на створенні інновації цінності, що можливо досягти, створивши баланс практичності, ціни та витрат інновацій [7]. У теорії ресурсних переваг розглядається здатність компанії використовувати організаційні знання, досвід і навички для формування, відтворення та захисту унікальних ресурсних джерел конкурентних переваг [6]. Згідно з концепцією С. Д. Ентоні, М. Ейрінга та Л. Гібсона «План інноваційної гри», регулярне створення успішних інноваційних продуктів можливе лише за умови знання потреб клієн-

тів, які поки ще не задовольняються, і вивчення пропозицій, які виявилися вдалим в минулому [9]. У концепції «відкритих інновацій» Г. Чесборо акцентується на використанні як внутрішніх, так і зовнішніх джерел інновацій, використання різноманітних ідей для виходу на ринок [10]. Теорія «конкурентних переваг взаємодії» (П. Глур, А. МакКормак та ін.) визначає джерелом конкурентних переваг інноваційний розвиток на основі співпраці [5, 8].

Безперечно, будь-який розвиток пов'язаний з інноваційними змінами, що поступово перетворилися на конкурентні переваги для кожного суб'єкта господарювання. Передумовою інновацій є різноманітність джерел наукових і технологічних знань, зміна вартості або наявності сировини та матеріалів, постійні зміни потреб і смаків споживачів, що значно полегшує досягнення конкурентних переваг. Прикладом інноваційних змін є впровадження новітніх інформаційних технологій, скорочення циклів виробництва товарів і послуг, зміни існуючого асортименту продукції, технологій і систем управління, поєднання різних типів організаційного реформування, форми організації праці, методи вироблення рішень і контроль за виконанням.

Управління інноваційним розвитком підприємства повинне стратегічно визначати напрями інтеграції зусиль у створенні нових технологій, продуктів, послуг і процесів на основі розроблення і трансформації ключових компетенцій підприємства відповідно до мінливих факторів і умов зовнішнього середовища. Інноваційний розвиток підприємства можна визначити як циклічний процес, що відображає якісну еволюцію підприємства в часі, що забезпечує йому стійку конкурентну перевагу й стратегічну гнучкість [4, с. 126–127].

До конкурентних переваг, пов'язаних із інноваційною діяльністю, можна зарахувати пропозицію унікального товару чи послуги, унікальних методів їх виробництва або реалізації; пропозицію ліцензованих продуктів; спроможність змінювати характер конкуренції (з цінової на нецінову); нову концепцію продукції, послуги, процесу чи методу здійснення діяльності; зміну методів взаємодії між еле-

ментами системи з підвищенням ефективності менеджменту, логістики, організації мереж тощо [3, с. 6].

Інтеграція й системність дозволяють підприємству перетворити диференційовані напрями діяльності, різноманітні процеси й окремих співробітників в єдину систему, коли кожна ланка працює для досягнення головної мети. Тому збалансована внутрішня діяльність підприємства, забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень, нейтралізація негативних чинників впливу, використання ключових факторів успіху є основою формування та реалізації конкурентних переваг.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства є системою комплексних заходів, адаптованих до умов діяльності конкретного підприємства: цілей, цінностей, ресурсів, персоналу, виробництва, продукції та проблем, що постають перед суб'єктами господарювання та базується на етапах, представлених на рис. 1.

Досягнення та забезпечення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта на ринку визначається його здатністю розвивати існуючі та формувати нові конкурентні переваги, на їх основі розробляти та реалізувати ефективну конкурентну стратегію, що дозволить досягти бажаного стану конкурентоспроможності. Основою конкурентної стратегії підприємства має стати перехід підприємства чи окремого продукту з існуючого конкурентного стану в бажаний за рахунок реалізації конкурентних переваг.

На початковому етапі необхідно визначити цілі та сформулювати завдання із забезпечення конкурентоспроможності підприємства. В умовах ринку для підвищення рівня конкурентоспроможності та досягнення поставлених цілей підприємство повинно постійно створювати нові переваги.

На етапі діагностики поточного стану конкурентоспроможності здійснюється аналіз конкурентного середовища, аналіз конкурентного стану підприємства, визначаються фактори зовнішнього та внутрішнього впливу, способи підвищення конкурентоспроможності. На етапі визначення ключових чинників

успіху необхідно виявити ринкові чинники успіху, ключові компетенції, використати інноваційні можливості підприємства (внутріш-

ні ідеї, власні лабораторії, рекомендації клієнтів, маркетингові дослідження) за критеріями ефективності та стійкості.

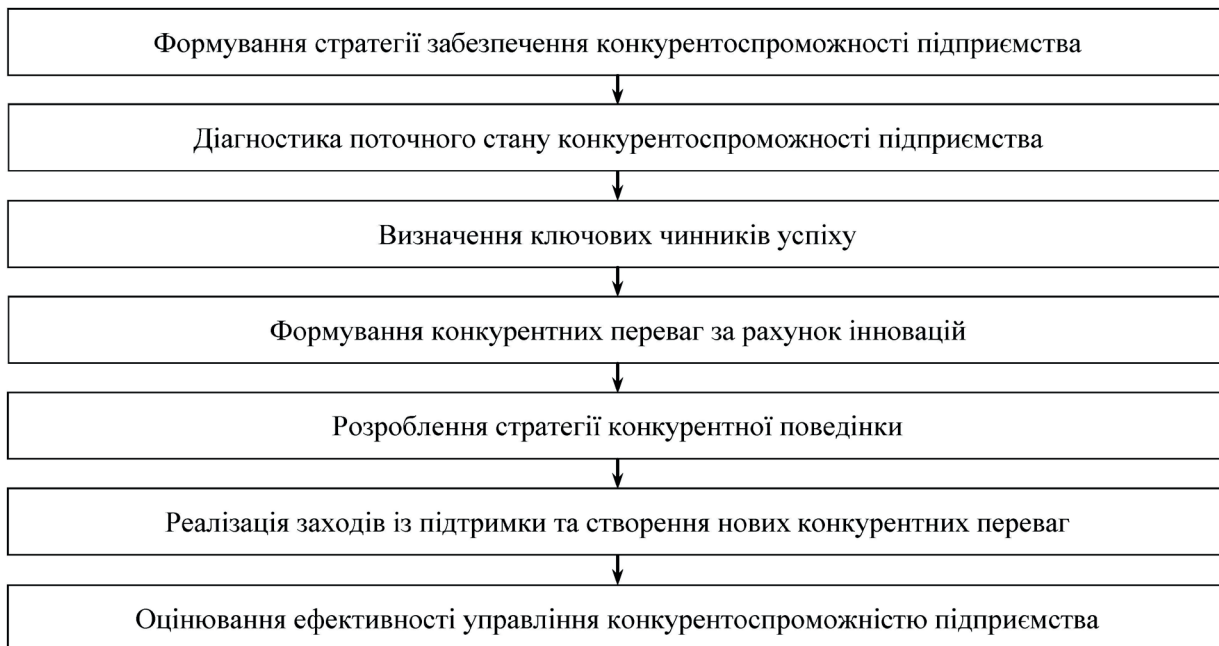


Рис. 1. Основні етапи забезпечення конкурентоспроможності підприємства (авторська розробка)

Одним із найважливіших етапів проведення робіт можна назвати сукупність дій із формування конкурентних переваг за рахунок інновацій, а саме: виявлення можливих джерел конкурентних переваг, використання інноваційного потенціалу, управління знаннями, формування банку ідей і винаходів, застосування сучасних засобів обміну інформацією. Інноваційна система управління знаннями підприємства є логічно побудованою базою знань, простих у впровадженні та адаптації, з можливістю оперативного реагування, з різними рівнями доступу та мотивації співробітників.

Прийняття остаточного рішення щодо розроблення стратегії конкурентної поведінки відбувається на наступному етапі, на якому проводиться активна інноваційна діяльність шляхом створення власних і використання зовнішніх інновацій та проведення імітаційного моделювання для аналізу та прогнозування поведінки підприємства в умовах невизначеності.

На етапі реалізації заходів із підтримки та створення нових конкурентних переваг визначаються пріоритети, відбувається оптимізація організаційно-ресурсного забезпечення, обирається інструментарій здійснення заходів. На етапі оцінювання ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства виконують аналітичні розрахунки оціночних показників зміни стану щодо досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності підприємства і його окремих підрозділів, дають рекомендації щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Утримання стійкої конкурентної позиції на ринку залежить від визначення та підтримання ключових чинників успіху. Це вимагає постійної уваги до внутрішніх інноваційних процесів і чинників ринкової орієнтації. Довгострокову конкурентоспроможність підприємства можна забезпечити шляхом формування певного набору унікальних, складних для відтворення конкурентних переваг у поєднанні з оптимальною стратегією їх розвитку, що

забезпечить господарюючому суб'єкту адаптивно реагувати на ринкові зміни. Отже, основою конкурентних переваг є процес постійного стимулювання оновлення і вдосконалення – процес стимулювання інновацій.

Підприємство, досягнувши конкурентних переваг, може утримувати їх тільки за допомогою постійного відстеження динаміки їх зміни. Джерелом інновацій є знання, які набуває компанія в ході своєї діяльності. Саме набуті в ході НДДКР знання втілюються у вигляді інновацій, нововведень, реєструються у вигляді патентів, винаходів і авторських свідоцтв. Володіння знаннями є відправною точкою для компанії у розвитку інноваційних можливостей.

Важливим у досягненні конкурентних переваг є визначення інноваційних можливостей підприємства. Інноваційні можливості фактично забезпечують формування конкурентних переваг і подальший розвиток підприємства. Оскільки конкурентна перевага формується завдяки будь-якій істотній відмінності (активи, доступ, кваліфікація персоналу, інформація, знання), яка дозволяє одній компанії краще забезпечувати потреби клієнта, ніж інші, будь-який чинник, який робить свій вклад в існування або розширення цих відмінностей, може бути джерелом конкурентної переваги.

Отже, ефективна інноваційна діяльність дає можливість підприємству посісти найбільш вигідне, стійке положення на ринку, отримати додаткові конкурентні переваги. Щоб активізувати інноваційну діяльність, потрібно визначити впливові фактори, розвинути інноваційні можливості підприємства, організаційно забезпечити процес моніторингу інноваційних можливостей підприємства та розробити моделі оцінки, що дозволить вибрати найбільш ефективну інноваційну можливість із метою формування конкурентних переваг.

Отже, щоб забезпечити на практиці конкурентоспроможність, слід розробити дієві заходи для досягнення або підвищення рівня конкурентоспроможності різних об'єктів (менеджменту, персоналу, виробництва, продукції, підприємства загалом тощо), які, відповідно до стратегічної мети, сприяють реалізації певного рівня конкурентоспроможності підприємств конкретної галузі.

Необхідність адаптації підприємства до зовнішніх умов, посилення конкурентної боротьби, з одного боку, висока швидкість старіння ринкової інформації, з другого, зумовлюють потребу у формуванні нових наукових підходів до забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Отже, інновацію можна розглядати як ключ до конкурентної переваги, а підприємство, якщо хоче бути конкурентоспроможним на ринку, повинно бути орієнтованим на інновації. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства має базуватися на розробці ефективної конкурентної стратегії шляхом широкого використання інноваційних рішень на основі знань.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Богма О. С. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / Богма О. С., Болдуєва О. В. // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3 (7). – С. 166–170.  
  
Bohma O. S. Rol innovatsii u zabezpechenni konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky / Bohma O. S., Bolduieva O. V. // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. – 2010. – № 3 (7). – S. 166–170.
2. Городецька Л. О. Оцінка впливу інновацій на конкурентоспроможність підприємства [Електронний ресурс] / Городецька Л. О., Шевченко І. Г. // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – № 31. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/ppei/2011\\_31/Gorodec.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/Gorodec.pdf). – Назва з екрана.  
  
Horodetska L. O. Otsinka vplyvu innovatsii na konkurentospromozhnistpidpriemstva [Elektronnyi resurs] / Horodetska L. O., Shevchenko I. H. // Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury. – 2011. – № 31. – Rezhym dostupu: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/ppei/2011\\_31/Gorodec.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/Gorodec.pdf). – Nazva z ekrana.



3. Мазаракі А. Інновації як джерело стратегічних конкурентних переваг / Мазаракі А., Мельник Т. // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 2. – С. 5–17.  
  
Mazaraki A. Innovatsii yak dzherelo stratehichnykh konkurentnykh perevah / Mazaraki A., Melnyk T. // Visnyk KNTEU. – 2010. – № 2. – S. 5–17.
4. Федулова Л. І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств / Федулова Л. І. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 122–135.  
  
Fedulova L. I. Kontseptualni zasady upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpriemstv / Fedulova L. I. // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2014. – № 2. – S. 122–135.
5. Gloor Peter Competitive advantage through Collaborative Innovation Networks / Gloor Peter. – Oxford : University Press, 2006.
6. Hunt S. D. The comparative advantage theory of competition [Електронний ресурс] / Hunt S. D., Morgan R. M. // Journal of Marketing. – 1995. – Vol. 59. – Режим доступу: <http://ru.scribd.com/doc/63903416/Hunt-and-Morgan-1995-Comparative-Advantage-Theory-of-Competition>. – Назва з екрана.
7. Kim W. C. Blue Ocean Strategy. How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant / Kim W. C., Mauborgne R. – Boston : Business School Press, 2005.
8. Innovation through global Collaboration: A new source of Competitive Advantage / Mac Cormac A., Forbath T., Brooks P., Kalaher P. – Harvard : Business School, 2007.
9. Scott D. A. Mapping Your Innovation Strategy / Scott D. A., Eyring M. and Gibson L. – Harvard : Business Review, 2006.
10. Chesbrough H. Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology / Chesbrough H. – Harvard : Business Press. – 2003.

**Г. Є. Ямненко**, кандидат економічних наук (ГВУЗ «Київський національний економічний університет»). **Інноваційні аспекти забезпечення конкурентоспособності підприємств.**

**Анотація.** *Цель статьи – определение особенностей взаимосвязи между инновационной деятельностью и конкурентными преимуществами предприятия. Определены конкурентные преимущества, связанные с инновационной деятельностью. Обосновано, что содержание устойчивой конкурентной позиции на рынке зависит от определения и поддержания ключевых факторов успеха. Предложены основные этапы обеспечения конкурентоспособности предприятия на основе использования его инновационных возможностей. Показано, что только развивая существующие и формируя новые конкурентные преимущества предприятие сможет достичь желаемого состояния конкурентоспособности в современных реалиях. Для обеспечения конкурентоспособности предприятий предлагается формировать эффективную конкурентную стратегию путем широкого использования инновационных решений на основе знаний. Основой конкурентных преимуществ следует считать процесс стимулирования инноваций.*

**Ключевые слова:** *инновационная деятельность, знания, конкурентоспособность предприятий, конкурентные преимущества.*

**H. Yamnenko**, Cand. Econ. Sci. (Kyiv National Vadym Hetman Economic University). **Innovative aspects of the providing competitiveness of enterprises.**

**Summary.** *Determination of features of intercommunication between innovative activity and competitive advantages of enterprise. Competitive advantages related to innovative activity are identified.*

*It is proved that maintenance of proof competition position at the market depends on determination and maintenance of key factors of success. The basic stages of providing of competitiveness of enterprise are offered on the basis of the use of its innovative possibilities. It is shown that only through developing existing and creating new competitive advantages an enterprise will be able to attain the desired state of competitiveness in the modern realities. For providing of competitiveness of enterprises it is suggested to form an effective competitive strategy by extensive use of innovative decisions on the basis of knowledge. The basis to competitive advantages should be considered as the process of stimulation of innovations.*

**Keywords:** *innovative activity, knowledge, competitiveness of enterprise, competitive advantages.*

# ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПРОЦЕСУ ДИСПЕТЧЕРИЗАЦІЇ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

**В. М. БІЛЯВСЬКИЙ**, кандидат економічних наук  
(Національний авіаційний університет, м. Київ)

**Анотація.** *Мета статті – обґрунтувати теоретико-методологічні аспекти імплементації процесу диспетчеризації як основи ефективної операційної діяльності підприємства та визначення способів її оптимізації. На підставі проведеного аналізу обґрунтовано теоретико-методологічні аспекти імплементації процесу диспетчеризації, що дозволяє підвищити ефективність операційної діяльності, оскільки від ефективної імплементації процесу диспетчеризації операційної діяльності підприємства значною мірою залежить ритмічний і рівномірний випуск готової продукції, а отже, – задоволення потреб споживачів, зниження витрат і збільшення рівня рентабельності та прибутковості роботи підприємства.*

**Ключові слова:** імплементація диспетчеризації, операційна діяльність, система диспетчеризації.

Досягнення цілей і завдань, що стоять перед сучасними підприємствами усіх форм власності, організаційно-правових форм і галузевої належності, в умовах трансформаційних процесів у економіці, нестабільності політичної та соціально-економічної ситуації в країні вимагає вирішення питань, що пов'язані з удосконаленням традиційних методів управління підприємством і пошуком нових, які б забезпечували стійкий економічний стан і розвиток підприємства.

Основою забезпечення стійкого функціонування підприємств та їх здатності до розвитку є забезпечення належного рівня конкурентоспроможності, прибутковості, платоспроможності, стійкості, а отже, зростання ринкової вартості підприємства. Ці параметри залежать від ефективності управління ними як на рівні підприємства загалом, так і від взаємоузгодженості дій усіх структурних підрозділів і фахівців підприємства. Практичне розв'язання цього завдання має забезпечуватися формуванням ефективно налагодженого процесу диспетчеризації.

Цей процес можна розглядати як важливу передумову адаптації підприємства до ринкових умов господарювання та суттєву запоруку

його життєздатності й успішності у конкурентному ринковому середовищі.

Ступінь наукової розробленості порушеної нами проблеми характеризується досить великою кількістю публікацій, що присвячені фундаментальним дослідженням операційних систем господарюючих суб'єктів. У сучасній науковій літературі значна увага приділяється характеристичі операційних систем і сучасним інтегрованим концепціям управління організаціями, інструментам формування конкурентних переваг, комплексному підходу до операційного менеджменту в частині додавання цінності для клієнтів, теоретико-методологічним аспектам створення вартості в ланцюжку споживання, методикам проектування процесів, прогнозування, планування, постачання, збуту і розміщення виробництва тощо.

Істотний внесок у розгляд перерахованих проблем зробили такі вчені: В. Козловський, Т. Маркіна, Н. Микитенко, А. Стерлігова, А. Фаль, Н. Аквіліано, В. Бернард, Л. Гелловей, Е. Голдратт, Ф. Джекобс, С. Рассел, Б. Рендер, М. Ротер, С. Свенссон, В. Стівенсон, Д. Хейзер, В. Хілл, Р. Чейз та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових праць і значні досягнення в теорії та практиці

операційного менеджменту, є ряд питань, які залишаються об'єктом дискусій, а саме імплементації процесу диспетчеризації як основи ефективної операційної діяльності підприємств. Вирішенню цього науково-практичного завдання і присвячена наша стаття, що визначило її актуальність, наукову і практичну значимість для підвищення ефективності операційної діяльності вітчизняних підприємств в умовах глобальної економіки. Це завдання знаходиться в руслі державної програми модернізації економіки країни, оскільки один із аспектів модернізації полягає в такій перебудові економіки України загалом і кожного підприємства зокрема, яке дозволяє оперативно реагувати на всі істотні зміни у зовнішньому середовищі.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних аспектів імплементації процесу диспетчеризації, як основи ефективної операційної діяльності підприємства та визначення способів її оптимізації. Для досягнення цієї мети сформульовані такі завдання:

- дослідити проблеми імплементації процесу диспетчеризації, як основи ефективної операційної діяльності підприємств;
- структурувати систему диспетчеризації підприємства;
- дослідити основні складові системи диспетчеризації підприємств та їх вплив на її діяльність;
- визначити місце диспетчеризації в процесі підготовки виробництва.

З аналізу наукових джерел видно, що системи диспетчеризації розглядаються через такі змістовні характеристики, як визначення реальних параметрів і стану обладнання, завдання швидкості обробки інформації, зниження витрат і підвищення безпеки тощо. Такі системи дозволяють уникнути значних економічних втрат і підвищують швидкість реакції на зміни в операційній системі, що дає можливість приймати оперативні економічно обґрунтовані управлінські рішення. Імплементація операційних систем диспетчерського контролю та управління на розподілених об'єктах технологічно пов'язаних комплексів дозволяє підвищити техніко-економічні показники роботи. Метою створення цих систем

є своєчасне виявлення та усунення відхилень технологічних параметрів, а також моніторинг роботи системи у віддалених будівлях і зниження матеріально-технічних витрат за рахунок оперативного контролю [1].

Використовуючи загальну методологію менеджменту як науки про управління, можна запропонувати системне тлумачення сутності поняття «диспетчеризація» як особливій форми управління, що передбачає відокремлення централізованої служби функцій оперативного управління виробництвом і сукупність методів і технічних засобів управління, що відповідають цій формі.

Диспетчеризація є системою централізованого оперативного контролю і регулювання робіт з виконання виробничих завдань згідно з календарними графіками. На рис. 1 відображена система диспетчеризації підприємства.

Головна мета такої системи – попередити, знайти та ліквідувати виробничі несправності та відхилення від календарного графіка, а також направити рух операційного процесу в рамках встановленого режиму, забезпечивши умови для виконання виробничих завдань.

Відповідно до головної мети диспетчеризація охоплює такі види робіт:

- безперервний облік і збір інформації про хід виконання розроблених і прийнятих до виконання календарних графіків виробництва;
- виявлення відхилень від установлених завдань і аналіз їх причин;
- прийняття оперативних заходів щодо усунення і попередження відхилень від календарного графіка;
- горизонтальна координація поточних робіт між взаємопов'язаними виробничими підрозділами для забезпечення безперебійного виробництва відповідно до календарного графіка.

На основі даних оперативного обліку й контролю ходу виробництва здійснюється оперативне управління всією господарською діяльністю підприємства.

Усі інформаційні потоки, що надходить від виробничих підрозділів підприємства можна поділити на такі групи [3, с. 77]:

- *перша* – направлена на ліквідацію збоїв у роботі дільниць, які ускладнюють або зривають добовий план випуску продукції;



Рис. 1. Система диспетчеризації підприємства

- *друга* – використовується для ліквідації несправностей, які порушують запланований процес виробництва, але не зривають добового плану випуску продукції;

- *третья* – систематична інформація про хід виробництва, яка використовується для контролю за операційним процесом.

Слід зазначити, що передумовою впровадження на підприємстві диспетчеризації є належний рівень організації виробництва, що насамперед виражається у високому рівні організаційної культури [4].

Основним завданням диспетчеризації є забезпечення щоденного, планомірного, ритмічного виконання запланованого обсягу робіт.

З огляду на наведений перелік завдань, функції диспетчеризації охоплюють дві взаємопов'язані площини:

- оперативне контролювання робіт за графіками, керівництво своєчасним забезпеченням робочих місць усіма елементами підготовки підприємства (матеріалами, інструментами, обладнанням, своєчасним технічним обслуговуванням тощо) без відриву виконавця від роботи;

- поточне узгодження виробничих завдань у межах дільниці, цеху, заводу з метою усунення і попередження порушень плану та забезпечення його безперервного виконання.

Кожна площина залежить та узгоджується з іншою, що й дає змогу визначити таке угру-

пування як цілісний об'єкт управління.

У процесі імплементації процесу диспетчеризації можуть використовуватися різноманітні принципи, які поєднують окремі функції управління та методи впливу на визначені об'єкти [5].

Розглянемо детальніше основні принципи диспетчеризації.

*Централізація* диспетчерської діяльності означає здійснення її з єдиного управлінського центру та обов'язкових розпоряджень головного чи змінного диспетчера для всіх керівників (цехів, відділів і департаментів).

*Плановість* виражається у веденні диспетчеризації на основі місячних змінно-добових планів і в дотриманні строків запуску – випуску, а також в підтримці ходу операційного процесу.

*Оперативність* диспетчерської служби ґрунтується на конкретності керівництва, широкій його обізнаності про стан роботи в будь-якому структурному підрозділі підприємства, систематичному контролю за ходом операційного процесу за графіками і прийняття оперативних заходів щодо усунення відхилень у роботі підприємства.

*Профілактика відхилень* полягає у здійсненні контролю за якістю змінно-добових планів, їх забезпеченості, розумінні пропускової здатності кожної ділянки та її слабких сторін.

Оперативний контроль охоплює щозмінний облік здачі цехами виготовлених деталей, складальних одиниць і виробів, рівномірність ходу виробництва та виявлення відхилень і їх усунення.

Контроль рівномірності ходу виробництва протягом зміни здійснює централізований підрозділ підприємства [6], де чергують оператори, які підтримують постійний зв'язок із диспетчерами.

У журналі диспетчерської служби реєструються всі добові відхилення від плану, нові термінові завдання, повідомлення постачальників про затримки у відправленні вантажів і різних за своєю складністю доручень [7], які необхідно буде виконати диспетчерському апарату.

Вихідною інформацією, необхідною для полегшення безперебійності роботи, є змінно-добовий план і дані операційного аудиту про виконання плану, а також про забезпеченість змінних завдань усім необхідним і дані журналу диспетчерської служби тощо.

У журналі черговий диспетчер робить позначки про вжиті заходи. Крім того, диспетчерська служба веде картотеку, в яку входять заходи, на здійснення яких потрібно більше часу.

Оперативність контролю посилюється щоденними диспетчерськими нарадами, які надають поточну та додаткову інформацію про роботу всього диспетчерського відділу протягом доби.

Для роботи диспетчерських органів використовують пристрої, які дозволяють керівникам швидко встановлювати зв'язок із будь-яким підрозділом підприємства, отримувати інформацію, давати вказівки за допомогою телефонного, телеграфного та електронного зв'язку.

Для безперервного диспетчерського контролю використовується диспетчерський пульт з телевізійним пристроєм [8]. У центральній частині пульта розміщена станція диспетчерського зв'язку, яка забезпечує проведення диспетчерських нарад. Пульт має світлову пошукову антену, блоки автоматичного обліку випуску виробів, апаратуру аудіо- та відеозапису, а також звукопідсилюючу станцію.

Відомо, що в ході функціонування операційної системи підприємства процес диспетчеризації спрямований на такі об'єкти:

- одиничне та дрібносерійне виробництво – строки виконання важливих робіт за визначеними замовленнями та оперативна підготовка щодо виконання поточних замовлень;
- серійне виробництво – строки запуску-випуску партій предметів праці, стан складських заготовок, ступінь комплектного забезпечення та складальних робіт;
- великосерійне та масове виробництво – дотримання встановленого режиму роботи потокових ліній, стан внутрішньолінійних і міжлінійних розділів.

На підприємствах будь-якого типу виробництва основними об'єктами диспетчерського контролю є випуск товарної продукції згідно із планом, обсягом, строком і станом незавершеного виробництва, а також матеріально-технічним забезпеченням виробництва [9].

У складі функцій управління підприємством (які є базою диспетчеризації) виокремлюють такі їх різновиди, як контролювання та регулювання.

У ході виробництва неминує виникають певні зміни та відхилення, які необхідно коректувати раніше складених планів. До них належать відсутність на складі або робочих місцях матеріалів, заготовок, готових деталей, інструментів тощо [10, с. 115].

Ефективний облік перерахованих відхилень дозволяє не лише здійснювати якісний контроль, але й оперативно регулювати процес виробництва продукції відповідно до плану. Ці умови можуть бути забезпечені лише при раціональній організації операційного аудиту в масштабі усього підприємства.

Наразі основним завданням операційного аудиту є одержання повної інформації про результати роботи виробничих підрозділів підприємства за певний період часу [11].

Реалізація цього завдання може бути здійснена шляхом створення комплексної автоматизованої системи операційного аудиту на підприємстві. Ця система має відповідати таким вимогам:

- мати високу оперативність зі збору та обробки інформації;

- виключати дублювання в роботі кожної ланки системи;
- забезпечувати попередню обробку інформації в пунктах її збору;
- обмежувати передачу в інформаційно-обчислювальний центр підприємства надлишкової інформації;
- забезпечувати можливість синтезування отриманої інформації в необхідних для управління розрізах;
- звести до мінімуму ручну працю у ході заповнення первинної облікової документації.

Аналіз запропонованого переліку вимог дає змогу констатувати, що інформація про хід виробництва повинна включати такі складові:

- випуск виробів і їх складових частин;
- рух деталей і виробів за операціями технологічного процесу із зазначенням часу;
- час зберігання деталей і складальних одиниць у складських приміщеннях;
- рух деталей за робочими місцями;
- передача деталей і складальних одиниць між дільницями цеху та окремими цехами підприємства;

- брак усіх видів;
- надходження матеріалів, інструментів і оснащення на складські приміщення та видача їх на робочі місця;
- час роботи та простої обладнання;
- надходження обладнання в ремонт і вихід його з ремонту;
- витрати електроенергії, палива, води та паливно-мастильних матеріалів.

Визначені складові формують ієрархічну систему, оскільки всі перебувають у тісному взаємозв'язку. В наведеному переліку кожна наступна складова визнається найбільш складною оцінкою – такою, яка враховує попередню. Тому диспетчеризація зводиться не лише до безперервного контролю за ходом виконання плану виробництва, але й до поточного управління, орієнтованого на виконання планових завдань.

Місце диспетчеризації в процесі підготовки виробництва та узгодженість його з іншими елементами операційного процесу виробництва продукції проілюстровано на рис. 2.

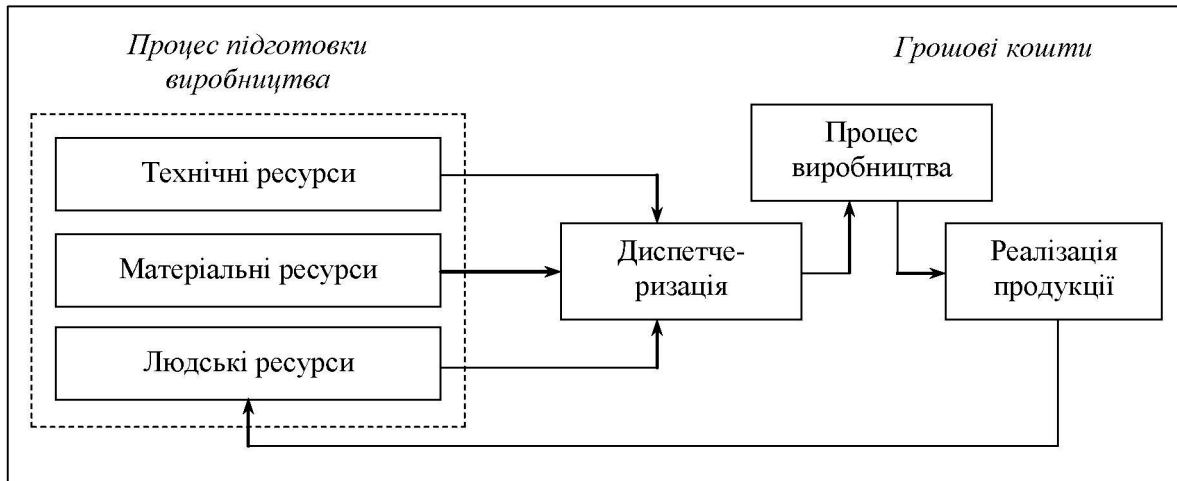


Рис. 2. Місце диспетчеризації в процесі підготовки виробництва

Слід зазначити, що, по-перше, графічне відображення на рис. 2 визначених елементів процесу підготовки виробництва не є їх вичерпним переліком; по-друге, усі визначені елементи мають зони взаємного перетину, незважаючи на те, що рисунок не віддзеркалює цей взаємозв'язок; по-третє, порядок наведення елементів процесу підготовки виробництва не є метою визначення їх ієрархії (значимості).

Розміри зони перетину предметної царини процесу підготовки виробництва з іншими складовими, які зумовлюються спільністю предмета, об'єкта, методів та інструментів впливу, є індивідуальними в кожному конкретному випадку. Вони залежать від існуючого рівня та напряму розвитку відповідного елементу процесу підготовки виробництва.

Для характеристики цілеспрямовано сформованої сукупності ресурсів, знань і компетенцій підприємства в сучасній економічній літературі набула поширення «комплексна функція диспетчеризації», яка охоплює аналіз, аудит, моніторинг, регулювання та контроль і реалізується відповідним структурним підрозділом підприємства (диспетчерською службою).

Щоб диспетчерська служба мала змогу виконати свої функціональні обов'язки, вона повинна опиратися на перелік умов, що можуть бути сформульовані як вимоги до повноважень, компетентності та оснащення.

Відомо, що диспетчеризація здійснюється за допомогою спеціальних технічних засобів зв'язку. В роботі диспетчерських підрозділів широко застосовуються різні інструменти або технології (як провідникових, так безпроводникових засобів зв'язку): телевізійні установки, світові табло, звукопідсилюючі станції тощо.

Розглянемо детальніше окремі технічні засоби диспетчеризації (за призначенням).

1. Прилади, що використовуються як засоби зв'язку між диспетчерськими пунктами (знаходяться в межах структурних підрозділів підприємств), а також зв'язку диспетчерів із керівником підприємства, головним інженером і управлінським персоналом цехів, дільниць, служб і відділів.

2. Апарати дистанційної передачі тексту та графіки.

3. Засоби телевізійної техніки, що призначені для спостереження за роботою окремих ділянок цехів і обладнанням.

4. Пристрої виробничої сигналізації, яка залежно від призначення поділяється на:

- пошукову, призначена для пошуку на території підприємства керівників і відповідальних працівників;
- для виклику, тобто призначена для усунення втрат робочого часу;
- контрольну, що призначена для дистанційного автоматичного моніторингу виробництва.

5. Засоби технічного контролю (установки автоматичного моніторингу та контролю роботи обладнання, автоматичні системи підрахунку та виготовлення виробів).

6. Засоби зберігання інформації. Найбільш ефективно завдання диспетчерського регулювання процесу виробництва вирішуються в умовах використання електронно-обчислювальних машин.

Слід зазначити, що вищим органом диспетчерської служби підприємства є начальник виробничого відділу (головний диспетчер). Він володіє всією повнотою повноважень у сфері виробничої діяльності. Саме йому делегується право керівника підприємства під час вирішення більшості виробничих питань. Також він організовує операційний процес на підприємстві, здійснює ритмічне виконання планів структурними підрозділами, систематично розраховує планові нормативи, залучаючи для цього відповідні служби підприємства, і втілює їх у виробництво. На основі цих нормативів і обраних планово-облікових одиниць із залученням виробничо-диспетчерського відділу розробляються плани-графіки випуску деталей, вузлів і виробів загалом. На основі планів диспетчерський персонал планово-розпорядницьких департаментів організовує та відстежує реалізацію оперативних планів.

Сучасна диспетчерська служба повинна мати гарну оснащеність засобами зв'язку, комп'ютерною технікою, іншими технічними засобами, без яких вона втрачає свою основну якість – оперативність.

Функції диспетчерської служби впливають із їх основного змісту, а саме оперативно-го диспетчерського управління виробництвом і можуть бути представлені за етапами управлінського циклу в такому вигляді:

- збір, передача, обробка та аналіз оперативної інформації про хід виконання планових робіт, що надходять від організацій та структурних підрозділів, а також про допущені відхилення від графіків робіт;
- участь у розгляді тижнево-добових графіків виконання робіт, поставки матеріалів, роботи механізмів і транспорту;
- контроль за виконанням тижнево-добових графіків структурними підрозділами підприємства, зовнішніми постачальниками та іншими учасниками виробництва;
- оперативне регулювання ходу виробництва, координації робіт, вирішення поточних



питань, передача виконавцям оперативних розпоряджень від керівництва підприємства;

- проведення щоденних диспетчерських нарад;
- підготовка рапортів керівництву про виконання змінно- і тижнево-добових графіків.

Головним призначенням диспетчерської служби є забезпечення координації, взаємоузгодження та загальної спрямованості усіх цих видів діяльності, гармонізація усього спектра економічних відносин, що формуються в процесі здійснення цієї діяльності як у межах підприємства, так і з агентами зовнішнього середовища.

Наразі диспетчеризація є складовою діючої автоматизованої системи диспетчерського управління – вищої форми диспетчерського управління.

Оперативно-диспетчерське управління на підприємстві та його підрозділах здійснює диспетчерський персонал зі спеціально обладнаних пунктів – головного диспетчерського пункту та диспетчерських пунктів на місцях.

Кількісний склад диспетчерського персоналу визначається штатним розкладом підприємства за рахунок визначеної чисельності управлінського персоналу [2, с. 29]. Структура диспетчерського персоналу охоплює три взаємопов'язані категорії посад (компоненти) – головного диспетчера, змінних диспетчерів і чергових операторів. Кожна компонента залежить і узгоджується з двома іншими, що й дає змогу визначити таке угруповання, як цілісний об'єкт управління. Який, у свою чергу, впливає на підвищення ефективності функціонування диспетчерської служби в межах підприємства.

Слід зазначити, що оцінка ефективності диспетчерської служби ґрунтується на загальних методичних принципах імплементації організаційно-технічних заходів у виробництво. А розрахунок ефективності диспетчеризації має свої особливості, які зумовлені тим, що створення та подальше впровадження диспетчерської служби в організаційну структуру підприємства значною мірою впливає на його ефективність.

Якщо робота диспетчерської служби добре організована, то витрати часу управлінського

персоналу підприємства на оперативне управління скорочуються майже вдвічі, а головних спеціалістів – на 20–25 % [12, с. 54]. Диспетчеризація дозволяє оптимізувати потоки інформації, а також забезпечувати інформацією керівників і спеціалістів на більш якісному рівні, завдяки чому вони мають можливість оперативно впливати на процес виробництва, надавати його учасникам необхідну організаційну та технічну допомогу. Внаслідок цього ефективніше використовуються основні засоби виробництва, іноді в два-три рази скорочуються прості техніки, а також на 15–20 % скорочуються строки виконання робіт.

За матеріалами проведених досліджень на базі ТОВ «ФОЗЗІ-ФУД» (структурна одиниця *Fozzy Group*). *Fozzy Group* – це мережа гіпермаркетів *Fozzy*, які працюють у форматі *Cash and Carry* з асортиментом від 30000 до 50000 позицій, що об'єднують продуктиві та непродуктиві напрями. Гіпермаркети *Fozzy C&C* найвдаліше поєднують характеристики оптової бази і роздрібного магазину.

Здійсненню інвестиційних проєктів повинні передувати розрахунки їх економічної доцільності. Показником економічної доцільності є окупність інвестицій у строк, який дорівнює або менший від нормативного строку. Нормативний строк окупності інвестицій при нормативі ефективності дорівнює  $E_n = 0,71$  і становить  $(1 / 0,71) 1,41$  року.

Строк окупності ( $T_{\text{окуп}}$ ) повинен бути меншим або дорівнювати нормативному строку ( $T_{\text{норм}}$ ), його можна розрахувати за формулою (1) [13, с. 689]:

$$T_{\text{окуп}} = \frac{K_{\text{авт}}}{\Delta E + \Delta Z - (Pr + Po + B)_{\text{авт}}} \leq T_{\text{норм}}, \quad (1)$$

де  $K_{\text{авт}}$  – розмір інвестицій, які передбачаються проєктом на проведення робіт з упровадження диспетчерської служби;

$\Delta E$  – вартість електроенергії, яку зекономлять за рік після проведення робіт з упровадження диспетчерської служби;

$\Delta Z$  – економія на заробітній платі за рік;

$P_r, P_o$  – витрати на поточний ремонт і міжремонтне обслуговування необхідні для забезпечення функціонування диспетчерської служби (в розмірі  $0,05 K_{\text{авт}}$ );

$B$  – витрати на повне відновлення диспетчерської служби. Згідно з чинними нормами амортизації  $B = 0,05 K_{\text{авт}}$ .

Річний економічний ефект  $E_{\text{авт}}$  від упровадження диспетчерської служби може бути розрахований за формулою (2) [13, с. 690]:

$$E_{\text{авт}} = \Delta E + \Delta Z - (P_r + P_o + B)_{\text{авт}} - E_n K_{\text{авт}}. \quad (2)$$

Щорічний економічний ефект від удосконалення оперативного управління на базі диспетчеризації в середньому становить 260–270 тис. грн на один гіпермаркет *Fozzy C&C*.

Досвід удосконалення оперативного управління на базі диспетчеризації свідчить, що після освоєння нової системи управління значно підвищується коефіцієнт змінності використання машин і обсяг механізованих робіт, а також знижується їх собівартість.

Сьогодні підприємства користуються автоматизованими системами диспетчеризації (АСД) [2, с. 31]. Процес створення та імплементації АСД може бути структурований і мати інтегративний характер. Все це призводить до збільшення вартості робіт із АСД. Строк окупності інвестицій пов'язаний зі зростанням прибутковості, яку складно оцінити, адже на сьогодні не простежується пряма залежність від упровадження АСД і збільшення обсягів продажу. Зазвичай цей ефект непрямий і полягає у підвищенні якості, а саме: технологій виробництва, управління, взаємодії підрозділів, ефективності оперативного планування, аналітичної інформації тощо.

Однак, інтерес до формування АСД продовжує збільшуватись. Підтвердженням цього можуть бути значні інвестиції у створення відповідних засобів автоматизації, масштаби та оборот відповідного сектора ринку та досвід упровадження АСД на великих підприємствах [7, с. 241].

Узагальнюючи зазначимо, що в роботі досліджено проблеми імплементації процесу диспетчеризації як основи ефективної операційної діяльності підприємств. Проведений аналіз показав, що впровадження процесу диспетчеризації може призвести до підвищення максимального використання виробничих потужностей і ресурсів підприємства. Струк-

туровано систему диспетчеризації підприємства, що дає змогу керівництву підприємства вжити заходів щодо побудови ефективного операційного процесу. Досліджено основні складові системи диспетчеризації підприємств та їх вплив на її діяльність. Обґрунтовано, що комбінація вищезазначених складових, які характеризують сучасний етап розвитку вітчизняних підприємств. Запропоновано авторську концепцію визначення місця диспетчеризації у процесі підготовки виробництва, що є запорукою здійснення багатосторонньої зваженої оцінки ефективності імплементації процесу диспетчеризації операційної діяльності підприємств.

Перспективним видається подальші дослідження, пов'язані з формуванням пропозицій щодо організації аудиту операційної діяльності підприємств, а також дає можливість перейти до проектування моделі ефективної діяльності вітчизняних підприємств.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Стерлигова А. Н. Операционный (производственный) менеджмент : учеб. пособие / А. Н. Стерлигова, А. В. Фель. – Москва : ИНФРА-М, 2009. – 187 с.  
Sterligova A. N. Operatsionnyy (proizvodstvennyy) menedzhment : ucheb. posobiye / A. N. Sterligova, A. V. Fel. – Moskva : INFRA-M. 2009. – 187 s.
2. Білявський В. М. Організація системи диспетчеризації операційної діяльності підприємств / В. М. Білявський // Вісник Львівської комерційної академії. – 2014. – № 45. – С. 27–32.  
Biliavskiy V. M. Orhanizatsiia systemy dyspetcheryzatsii operatsiinoi diialnosti pidpriemstv / V. M. Biliavskiy // Visnyk Lvivskoi komertsii noi akademii. – 2014. – № 45. – S. 27–32.
3. Білявський В. М. Оптимізація процесу управління операційною системою під-

- приємства / В. М. Білявський // Вісник Львівської комерційної академії. – 2013. – № 43. – С. 76–79.
- Biliavskiy V. M. Optymizatsiia protsesu upravlinnia operatsiinoiu systemoiu pidpriemstva / V. M. Biliavskiy // Visnyk Lvivskoi komertsiianoi akademii. – 2013. – № 43. – S. 76–79.
- Hanna M. D. Integrated operations management. Adding value for customers / M. D. Han-na, W. R. Newman. – 1st edition. – New Jersey : Prentice Hall, 2001. – 753 p.
  - Калінін О. В. Операційний менеджмент якості на підприємствах в межах реалізації його інноваційного розвитку / О. В. Калінін // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 2 (1). – С. 218–224.
  - Kalinin O. V. Operatsiinyi menedzhment yakosti na pidpriemstvakh v mezhakh realizatsii yoho innovatsiinoho rozvytku / O. V. Kalinin // Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. – 2013. – Vyp. 2 (1). – S. 218–224.
  - Meredith J. R. Project management: A managerial approach / J. R. Meredith, S. J. Mantel, Jr. – New York : John Wiley & Sons, 2011. – 589 p.
  - Hill V. The Encyclopedia of Operations Management / V. Hill. – New Jersey : FT Press, 1 edition, 2012. – 408 p.
  - Корнийчук Г. А. Автотранспорт на підприємстві. Особенности організації і роботи з кадрами / Г. А. Корнийчук. – Москва : Дашков і Ко, 2010. – 220 с.
  - Korniychuk G. A. Avtotransport na predpriyatii. Osobennosti organizatsii i raboty s kadrami / G. A. Korniychuk. – Moskva : Dashkov i Ko. 2010. – 220 s.
  - Захаров В. А. Модель якісного операційного менеджменту на промисловому підприємстві / В. А. Захаров // Молодий вчений. – 2014. – № 4 (07) (1). – С. 64–68.
  - Zakharov V. A. Model yakisnoho operatsiinoho menedzhmentu na promyslovomu pidpriemstvi / V. A. Zakharov // Molodyi vchenyi. – 2014. – № 4 (07) (1). – S. 64–68.
  - Білявський В. М. Формування операційних структур та забезпечення їх ефективної діяльності / В. М. Білявський // Вісник Полтав. ун-ту екон. і торг. – 2013. – № 1 (56). – С. 113–119.
  - Biliavskiy V. M. Formuvannia operatsiinykh struktur ta zabezpechennia yikh efektyvnoi diialnosti / V. M. Biliavskiy // Visnyk Poltav. un-tu ekon. i torh. – 2013. – № 1 (56). – S. 113–119.
  - Шапоренко О. І. Операційний менеджмент, як механізм управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / О. І. Шапоренко // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 4. – С. 178–185.
  - Shaporenko O. I. Operatsiinyi menedzhment, yak mekhanizm upravlinnia mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu pidpriemstva / O. I. Shaporenko // Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia. – 2014. – Vyp. 4. – S. 178–185.
  - Оксинойд К. Э. Управление социальным развитием и социальная работа с персоналом организации / К. Э. Оксинойд, Е. В. Розина. – Москва : Проспект, 2012. – 64 с.
  - Oksinoyd K. E. Upravleniye sotsialnym razvitiyem i sotsialnaya rabota s personalom organizatsii / K. E. Oksinoyd. E. V. Rozina. – Moskva : Prospekt. 2012. – 64 s.
  - Biliavskiy V. Evaluation of personal career management efficiency of trade enterprise employees / V. Biliavskiy, J. Biliavska // Canadian Journal of Science and Education. – 2014. – № 2 (6). – P. 684–695.

**В. М. Беляевский**, кандидат экономических наук (Национальный авиационный университет НАУ). **Имплементация процесса диспетчеризации как основа эффективной операционной деятельности предприятия.**

**Аннотация.** Цель статьи заключается в обосновании теоретико-методологических аспектов имплементации процесса диспетчеризации как основы эффективной операционной деятельности предприятия и определение путей ее оптимизации. На основании проведенного анализа обоснованы теоретико-методологические аспекты имплементации процесса диспетчеризации, что позволяет повысить эффективность операционной деятельности. Поскольку от эффективной имплементации процесса диспетчеризации операционной деятельности предприятия в значительной степени зависит ритмичный и равномерный выпуск готовой продукции, как результат – удовлетворение потребностей потребителей, снижение затрат и увеличение уровня рентабельности и прибыльности работы предприятия.

**Ключевые слова:** имплементация диспетчеризации, операционная деятельность, система диспетчеризации.

**V. Biliavskiy**, Cand. Econ. Sci. (National Aviation University, Kyiv). **Implementation of dispatching as the basis for effective operating activities enterprises.**

**Summary.** In the study of any management of one of the key points is to consider the functional field and facility management. In the context of operational management – is under process scheduling and operations. The purpose of the article is the substantiation of theoretical and methodological aspects of the implementation process of scheduling as the basis for an effective operating company and identifying ways to optimize it Based on the analysis proved the theoretical and methodological aspects of the implementation process of scheduling that improves the efficiency of operations. Because of the effective implementation of the process of scheduling the operating activities of the enterprise depends largely on regular and uniform production of finished products, as a result – customer satisfaction, reduce costs and increase profitability and profitability of the enterprise.

**Keywords:** scheduling implementation, operational activities, management systems.

# МОТИВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

А. Є. ФАНДЄЄВА

(Харківський національний автомобільно-дорожній університет)

**Анотація.** Мета статті – дослідити особливості понять «мотивація» та «стратегічне управління людськими ресурсами», визначити взаємозв'язок між ними, а також уточнити поняття «мотиваційний механізм у системі стратегічного управління людськими ресурсами». Одним із базових завдань управління на етапі кризи є утримання основних співробітників. Досягається ця мета шляхом своєчасного інформування персоналу та реалізації адекватної системи мотивації за допомогою застосування дієвого мотиваційного механізму в системі стратегічного управління людськими ресурсами. У ході дослідження розроблено декомпозиційний аналіз поняття «мотиваційний механізм у системі стратегічного управління людськими ресурсами» в сучасній економічній думці, що показує взаємозв'язок між поняттями «мотивація», «мотиваційний механізм» і «стратегічне управління людськими ресурсами».

**Ключові слова:** мотивація, стратегічне управління, людські ресурси, механізм, система.

Враховуючи нинішню економічну нестабільність, особливо актуальними є питання мотивації персоналу підприємства. За умов кризи підприємства ризикують не лише втратити зайняті позиції на ринку і погіршити свій фінансовий стан, але й залишитися без кваліфікованих кадрів. Одним із базових завдань управління на етапі кризи є утримання основних співробітників. Для цього слід своєчасно інформувати персонал і реалізовувати адекватну систему мотивації, застосовуючи дієвий мотиваційний механізм у системі стратегічного управління людськими ресурсами.

Питанням мотиваційного механізму в системі стратегічного управління людськими ресурсами присвячені наукові праці багатьох учених, зокрема О. Ареф'євої [1], С. Занюк [2], Х. Хекхаузена [3], І. Бузько [4], І. Ігнат'євої [5], В. Куриляк [6] та ін.

Мета дослідження полягає в науково-теоретичному визначенні взаємозв'язку між поняттями «мотивації» та «стратегічним управлінням людськими ресурсами», а також в уточненні поняття «мотиваційного механізму в системі стратегічного управління людськими ресурсами».

Мотивація є не лише елементом у ланцюзі причинно-наслідкових зв'язків діяльності під-

приємства, тому слід поєднати такі поняття, як здібності, зусилля, результати, винагороди, сприйняття і задоволення в єдину взаємозалежну систему.

Існує багато різноманітних трактувань поняття «мотивація» вітчизняних і зарубіжних учених, деякі з них наведено в табл. 1.

Отже, аналіз наукової літератури дозволив автору визначити, що «мотивація» – це сукупність індивідуальних рушійних сил людини, які спонукають її до ефективної діяльності та активізують спрямованість, потрібну для досягнення встановлених цілей, під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Деякі з багатьох різноманітних трактувань визначення, які надали поняттю «стратегічне управління людськими ресурсами» вітчизняні та зарубіжні учені, наведено в табл. 2.

Аналіз поняття «стратегічне управління людськими ресурсами» показав, що «стратегічне управління людськими ресурсами» – це довгостроковий процес роботи з персоналом, який включає розробку послідовних рішень, спрямованих на досягнення поставлених цілей завдяки ефективному використанню людських ресурсів задля забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 1

## Визначення поняття «мотивація»

Автори	Визначення поняття
М. Дьяченко, Л. Кандибович [1]	Сукупність мотивів, які спонукають до досягнення мети
С. Занюк [2]	Сукупність спонукальних факторів, які визначають активність людини (мотиви, потреби, ситуативні фактори, що детермінують поведінку людини)
Х. Хекхаузен [3]	Численні процеси та явища, суть яких зводиться до того, що жива істота поводиться відповідно до очікуваних наслідків, і керує своєю поведінкою в аспекті її спрямування і витрат енергії
В. Сладкевич [4]	Сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій; процес свідомого вибору людиною того чи того типу дій, які визначаються комплексним впливом зовнішніх і внутрішніх факторів (відповідно до стимулів і мотивів)
В. Шапіро [5]	Процес стимулювання кого-небудь до діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації
В. Куриляк [6]	Готовність докласти максимальних зусиль для досягнення організаційних цілей (мети), зумовлена здатністю цих зусиль задовольнити певну індивідуальну потребу

Таблиця 2

## Визначення поняття «стратегічне управління людськими ресурсами»

Автори	Визначення поняття
В. Маслов [7]	Програмний спосіб мислення і управління, який забезпечує узгодження цілей, можливостей підприємства та інтересів працівників (здійснення найму персоналу, його оцінка, винагородження та розвиток, з огляду на цілісне уявлення про цілі розвитку підприємства)
М. Армстронг [8]	Певний підхід до прийняття управлінських рішень відносно намірів і планів організації в галузі трудових відносин, а також у процесі формування політики та практики у сфері найму, навчання, розвитку, управління ефективністю, оцінки роботи персоналу та міжособових відносин
А. Кібанов [9]	Управління процесом формування конкурентоспроможного трудового потенціалу підприємства з урахуванням змін у його зовнішньому та внутрішньому середовищі, що відбуваються нині або можуть відбуватися у майбутньому, та дозволяє вижити, розвиватися та досягати цілей у довгостроковій перспективі
О. Громова [10]	Довгострокове, якісно виявлене спрямування в роботі з персоналом, яке передбачає розробку послідовних рішень, що приймаються для досягнення системою управління людськими ресурсами поставлених цілей
В. Василенко та Т. Ткаченко [11]	Підсистема стратегій підприємства, представлена у вигляді довгострокової програми конкретних дій з реалізації концепції використання та розвитку потенціалу організації з метою забезпечення її стратегічної конкурентної переваги

Декомпозиційний аналіз поняття «мотиваційний механізм у системі стратегічного управління людськими ресурсами» в сучасній економічній думці представлено на рис. 1.

Мотиваційний механізм – комплекс організаційно-економічних, матеріально-технічних і соціально-психологічних інструментів і методів спонукування до ефективної праці для забезпечення досягнення мети мотиваційної політики [12].

У ході побудови мотиваційного механізму необхідно враховувати особливості персона-

лу, який працює на підприємстві, тобто його ціннісні орієнтації і установки, інтереси та потреби. Важливо також урахувати існуючу структуру управління персоналом підприємства, зовнішні та внутрішні чинники впливу на неї, а також історичний досвід роботи та традицій на самому підприємстві.

Кожне підприємство у своїй діяльності орієнтується на плани та тенденції довгострокового розвитку, тобто досягнення не лише поточних, але й перспективних цілей функціонування. Саме тому досить важливо зберегти

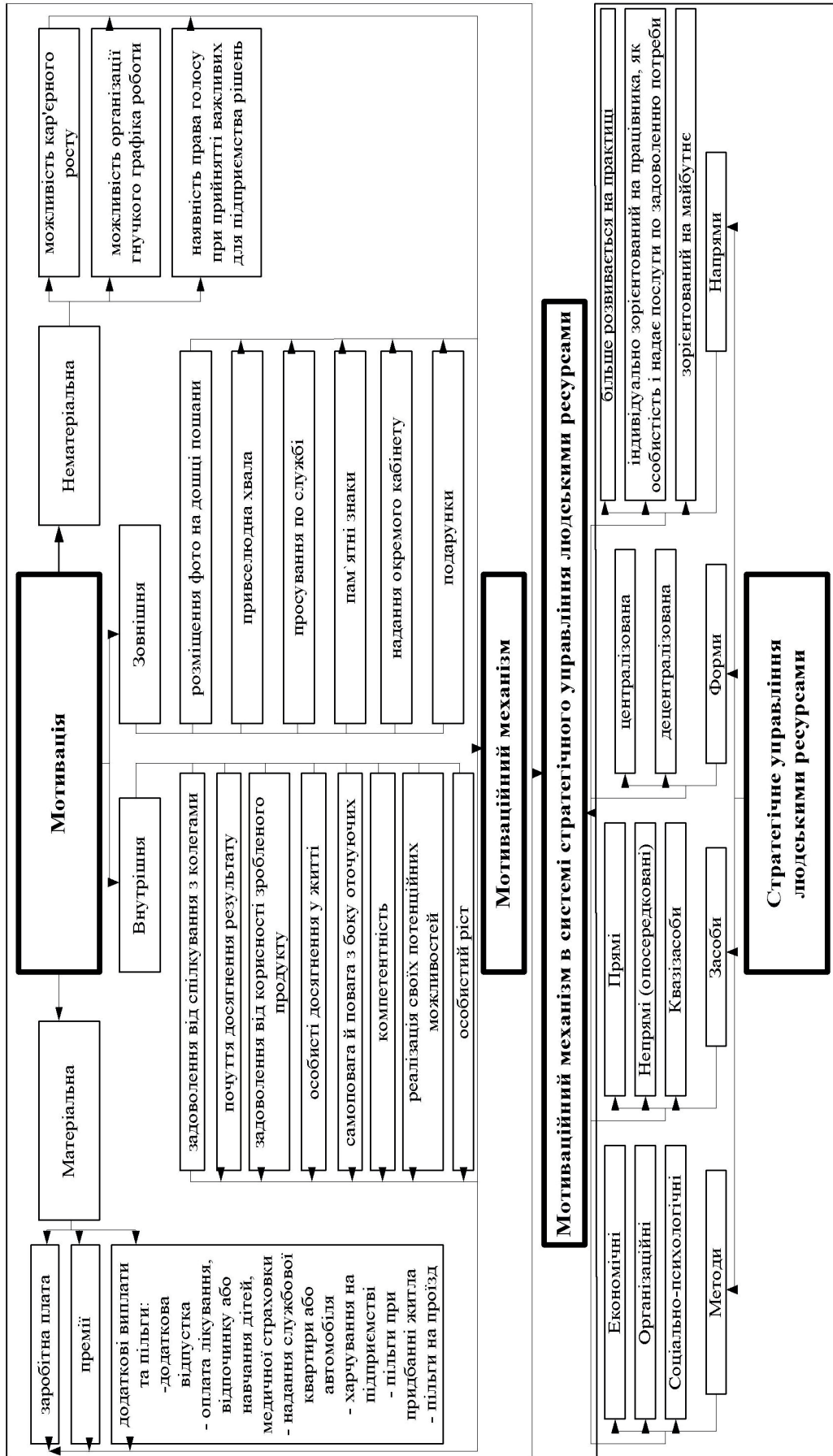


Рис. 1. Декомпозиційний аналіз поняття «мотиваційний механізм у системі стратегічного управління людськими ресурсами» в сучасній економічній думці

та зміцнити конкурентоспроможність підприємства у контексті стратегічного управління, ключове місце в якому належить управлінню персоналом.

Стратегію підприємства слід розуміти як упорядковану в часі систему пріоритетних методів, форм, напрямів, засобів, правил, прийомів застосування науково-технічного, ресурсного та виробничо-збутового потенціалу підприємства, спрямовану на підтримку конкурентної переваги та економічно ефективне досягнення висунутих завдань.

Загальновідомо, що в сучасних економічних умовах неможливе успішне функціонування жодної організації чи підприємства без розроблення концептуальних засад свого розвитку – стратегії.

Розвиток – це закономірна, направлена, незворотна зміна ідеальних і матеріальних об'єктів, наслідком якого є трансформування з одного якісного стану до іншого, вищого.

В основі мотиваційного механізму управління поведінкою персоналу є такі чинники: система формальних процедур і правил виконання функцій і робіт, існуючих для досягнення цілей підприємства, і уявлення керівництва про актуальні потреби, мотиви, інтереси працюючих, способи їх задоволення, значущі цінності та норми поведінки.

На цьому етапі немає однозначних трактувань мотиваційного механізму. Деякі вчені визначають його як сукупність мотивів, що формуються під впливом мотивують дії. В основі змісту мотиваційного механізму лежить уявлення про суть мотивації і закономірності поведінки людей на підприємстві [5].

Щоб мотиваційний механізм у системі стратегічного управління людськими ресурсами був ефективним, необхідно у першу чергу звертати увагу на існуючу систему матеріального й нематеріального стимулювання, а також брати до уваги стратегію розвитку підприємства. Мотиваційний механізм може бути ефективним, якщо враховувати всі особливості діяльності окремого підприємства і можливості оперування тими методами мотивації, що є найбільш актуальними для цього підприємства, та сприяють здійсненню мотивації персоналу. Необхідність включення

на підприємстві нематеріальної мотивації, як базису мотиваційного механізму управління персоналом, обумовлена взаємозв'язком матеріальних і нематеріальних методів мотивації.

Отже, аналіз поняття дозволив автору визначити, що «мотиваційний механізм у системі стратегічного управління людськими ресурсами» – це комплекс засобів і методів спонукання персоналу до ефективної діяльності у довгостроковій перспективі з розробкою послідовних рішень, спрямованих на досягнення поставлених цілей, а також забезпечення стратегічної конкурентної переваги підприємства.

В результаті проведеного дослідження визначено авторське визначення термінів: «мотивація», «стратегічне управління людськими ресурсами» та «мотиваційний механізм у системі стратегічного управління людськими ресурсами». Розроблено декомпозиційний аналіз поняття «мотиваційний механізм у системі стратегічного управління людськими ресурсами» в сучасній економічній думці, що показує взаємозв'язок між поняттями «мотивації», «мотиваційного механізму» та «стратегічним управлінням людськими ресурсами».

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ареф'єва О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств : [монографія] / О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков. – Київ : ГРОТ, 2004. – 200 с.

Aref'ieva O. V. Upravlinnia potentsialom rozvytku promyslovykh pidpriemstv : [monohrafiia] / O. V. Aref'ieva, O. V. Korrenkov. – Kyiv : HROT, 2004. – 200 s.

2. Занюк С. Психология мотивации. Теория и практика мотивирования. Мотивационный тренинг / Занюк С. – Київ : Эльга-Н : Ника-Центр, 2002. – 352 с.

Zanyuk S. Psikhologiya motivatsii. Teoriya i praktika motivirovaniya. Motivatsionnyy trening / Zanyuk S. – Kyiv : Elga-N : Nika-Tsentr, 2002. – 352 s.



3. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – Санкт-Петербург : Питер, 2003. – 859 с.
- Khekkhauzen Kh. Motivatsiya i deyatelnost / Kh. Khekkhauzen. – Sankt-Peterburg : Piter, 2003. – 859 s.
4. Стратегический потенциал: формирование приоритетов и развитие предприятия : [монография] / И. Р. Бузько, И. Е. Дмитренко, Е. А. Сущенко и др. – Алчевск : Прима, 2002. – 216 с.
- Strategicheskii potentsial: formirovaniye prioritetoв i razvitiye predpriyatiya : [monografiya] / I. R. Buzko, I. E. Dmitrenko, E. A. Sushchenko i dr. – Alchevsk : Prima, 2002. – 216 s.
5. Игнатъева І. А. Методологічні основи стратегічного управління підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І. А. Ігнатъева. – Київ, 2006. – 39 с.
- Ihnateva I. A. Metodolohichni osnovy stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra ekon. nauk : spets. 08.06.01 «Ekonomika, orhanizatsiia i upravlinnia pidpriemstvamy» / I. A. Ihnateva. – Kyiv, 2006. – 39 s.
6. Куриляк В. Є. Міжкультурний менеджмент : монографія / В. Є. Куриляк. – Тернопіль : Астон, 2004. – 239 с.
- Kuryliak V. Ye. Mizhkulturnyi menedzhment : monohrafiia / V. Ye. Kuryliak. – Ternopil : Aston, 2004. – 239 s.
7. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант : [пер. с англ. В. Н. Фунтова]. – Санкт-Петербург : Питер, 2008. – 560 с.
- Grant R. Sovremennyu strategicheskiiy analiz / R. Grant : [per. s angl. V. N. Funtova]. – Sankt-Peterburg : Piter, 2008. – 560 s.
8. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами : [пер. с англ.] / М. Армстронг. – Москва : ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
- Armstrong M. Strategicheskoye upravleniye chelovecheskimi resursami : [per. s angl.] / M. Armstrong. – Moskva : INFRA-M, 2002. – 328 s.
9. Грішнова О. А. Оцінювання персоналу: сучасні підходи до забезпечення ефективності / О. А. Грішнова // Управління людськими ресурсами: проблеми, теорії та практики. – 2010. – № 7. – С. 42–50.
- Hrishnova O. A. Otsiniuvannia personalu: suchasni pidkhody do zabezpechennia efektyvnosti / O. A. Hrishnova // Upravlinnia liudskymy resursamy: problemy, teorii ta praktyku. – 2010. – № 7. – S. 42–50.
10. Джаин И. О. Оценка трудового потенциала : [монография] / И. О. Джаин. – Сумы : Унив. кн., 2002. – 250 с.
- Dzhain I. O. Otsenka trudovogo potentsiala : [monografiya] / I. O. Dzhain. – Sumy : Univ. kn., 2002. – 250 s.
11. Василенко В. А. Стратегічне управління / В. А. Василенко, Т. І. Ткаченко. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 395 с.
- Vasylenko V. A. Stratehichne upravlinnia / V. A. Vasylenko, T. I. Tkachenko. – Kyiv : TsUL, 2003. – 395 s.
12. Шапиро С. А. Мотивация / С. А. Шапиро. – Москва : ГроссМедиа, 2008. – 224 с.
- Shapiro S. A. Motivatsiya / S. A. Shapiro. – Moskva : GrossMedia, 2008. – 224 s.

**А. Е. Фандеева (Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет). Мотивационные механизмы в системе стратегического управления человеческими ресурсами на предприятии.**

**Аннотация.** Цель статьи – изучить особенности понятий «мотивация» и «стратегическое управление человеческими ресурсами», определить взаимосвязи между ними, а также уточнить понятие «мотивационный механизм в системе стратегического управления»

человеческими ресурсами». Одной из базовых задач управления на этапе кризиса является удержание основных сотрудников. Достигается эта цель путем своевременного информирования персонала и реализации адекватной системы мотивации посредством применения эффективного мотивационного механизма в системе стратегического управления человеческими ресурсами. В результате проведенного исследования разработан декомпозиционный анализ понятия «мотивационный механизм в системе стратегического управления человеческими ресурсами» в современной экономической мысли, который показывает взаимосвязь между понятиями «мотивация», «мотивационный механизм» и «стратегическое управление человеческими ресурсами».

**Ключевые слова:** мотивация, стратегическое управление, человеческие ресурсы, механизм, система.

**A. Fandeyeva (Kharkiv National Automobile and Highway University). *Motivation mechanisms in the system of strategic human resources management on the enterprise.***

**Summary.** The questions of personnel motivation on the enterprise are particularly relevant today with considering the conditions of economic instability. During a crisis, companies run the risk of losing not only their occupied positions in the market and worsening their financial situation, but also they can stay without qualified personnel, that makes it impossible to solve the problem. To study the concepts of «motivation» and «strategic human resources management», to determine the relationship between them, and also to clarify the concept of «motivation mechanism in the system of strategic human resources management». One of the basic aims of management on the stage of crisis is to keep key staff. This goal is achieved by the timely informing of the personnel and the implementation of corresponding motivation system through the use of an effective motivation mechanism in the system of strategic human resources management. The study has designed the decomposition analysis of the concept of «motivation mechanism in the system of strategic human resources management» in the modern economic thought, and it shows the relationship between the concepts of «motivation», «motivation mechanism» and «strategic human resources management».

**Keywords:** motivation, strategic management, human resources, mechanism, system.

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ «ДОТРИМАННЯ ПЛАТІЖНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ПІДПРИЄМСТВА»

К. К. НОВИКОВА

(Запорізький національний університет)

**Анотація.** *Внутрішній економічний контроль у системі управління підприємством підтримує взаємодію, взаємозв'язок різних видів діяльності в межах будь-якого підприємства й окремих підрозділів, стимулює її ефективність і результативність, активно впливаючи на контрольовані об'єкти.*

*Внутрішній економічний контроль як функція управління може впливати на посилення платіжної дисципліни на підприємстві, у тому числі й машинобудівної галузі. Тому наше дослідження буде присвячено розробці методичного підходу до внутрішнього контролю платіжної дисципліни з метою забезпечення фінансової сталості підприємства, підтримання його ліквідності та платоспроможності. У статті досліджено аналіз поняття «платіжна дисципліна», а також особливості функціонування машинобудівних підприємств. Це дозволило сформулювати методичний підхід внутрішнього контролю «Дотримання платіжної дисципліни підприємства», а також побудувати організаційну та інформаційну моделі внутрішнього контролю на підприємстві.*

**Ключові слова:** *внутрішній контроль, платіжна дисципліна, організаційний потенціал, організаційна та інформаційна моделі.*

Діяльність підприємств машинобудівної галузі складається загалом із трьох основних процесів: процес постачання, виробництва і збуту готової продукції. Кожен із цих процесів супроводжується фінансовими потоками або виникненням дебіторської та кредиторської заборгованості, що в майбутньому все одно призведе до руху грошових коштів (або інших засобів платежу) як усередині підприємства, так і ззовні, що визначається як розрахунково-платіжні операції. Своєчасне перерахування і отримання у встановлені терміни платежів за поставлену (відвантажено) продукцію, виконані роботи чи надані послуги або кредити, а також своєчасна і повна сплата податків до бюджету та відрахувань до позабюджетних фондів називається «платіжна дисципліна».

Особливого значення в умовах фінансової кризи в країні набуває контроль за фінансовою дисципліною постачальників (через підвищені вимоги до якості сировини й терміну постачання) та споживачів (через значну частку

комерційного кредитування та високу питому вагу дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства).

Внутрішній економічний контроль, як функція управління, має можливість впливати на посилення платіжної дисципліни на підприємстві, у тому числі й машинобудівної галузі. Тому наше дослідження буде присвячено розробці методичного підходу до внутрішнього контролю платіжної дисципліни з метою забезпечення фінансової сталості підприємства, підтримання його ліквідності та платоспроможності.

Внутрішній контроль підприємства як поняття, процес і система досліджує багато науковців уже декілька десятиліть, погляди яких систематизували В. Ф. Максимова [2], С. М. Петренко [3] і Л. О. Сухарева [7]. Глибина вивченого питання дозволяє зупинитися на такому визначенні, що запропонував С. М. Петренко: «внутрішній контроль – це комплекс контрольних дій, організованих власником і керівництвом підприємства і спря-

мованих на досягнення мети підприємства з позиції оцінки управлінської діяльності щодо різних рівнів управління в частині ідентифікації і зниження ризику ведення бізнесу. Мета внутрішнього контролю полягає у сприянні раціональному використанню засобів праці, предметів праці та самої праці в підприємницькій діяльності, що відповідає чинному законодавству і прийнятій обліково-економічній політиці підприємства» [3, с. 13].

Історичний огляд сутності «платіжної дисципліни» досліджували науковці О. Д. Гусаків, І. О. Димшиць [1]. Сучасне тлумачення цього поняття розглянуто у джерелах [4, 9–11]

Сутнісний аналіз організаційного потенціалу промислового підприємства провела А. Л. Сабадирьова [6], результати якого будуть використані під час побудови організаційної моделі внутрішнього контролю.

Метою статті є вдосконалення організаційного потенціалу підприємств машинобудівної галузі. За посередництвом сутнісного аналізу поняття «платіжна дисципліна» визначити методичний підхід до внутрішнього контролю «Дотримання платіжної дисципліни підприємства» у межах машинобудівної галузі, у тому числі й побудові організаційної та інформаційної моделей внутрішнього контролю зазначеного об'єкта.

Організаційний потенціал промислового підприємства – це сукупність якостей системи унікальних ресурсів економіки знань, представлених науково-технічними розробками, інноваціями, освітою з метою формування інтелектуального, людського, соціального капіталу в процесі корпоративного управління та їх мобілізації у стратегії розвитку потенціалу з урахуванням впливу зовнішнього середовища. З утвердженням економічної ролі інтелектуального, людського й соціального капіталу виникає залежність організаційного потенціалу промислового підприємства від процесу методичного забезпечення, що є обов'язковим до виконання в корпоративних структурах [6].

На обсяг і структуру грошового обороту на підприємстві впливають стадії виробництва та споживання. Тривалий виробничий процес, який потребує збільшення виробничих запасів, призводить до збільшення плате-

жів, пов'язаних із їх придбанням. Зростання трудомісткості продукції збільшує платежі, пов'язані з оплатою праці. Прямі й зворотні зв'язки між виробництвом і споживанням здійснюються через стадії розподілу й обміну за допомогою грошового обороту [9, 10].

Своєчасне виконання зобов'язань перед державним бюджетом, кредитною системою та постачальниками, вчасна видача зарплати при одночасному виконанні виробничих завдань об'єктивно свідчать про успішність господарської діяльності підприємства. І навпаки, прострочення платежів держбюджету і кредитній системі, а також порушення строків виплати заробітної плати та несвоєчасна оплата рахунків постачальників сигналізують про наявність серйозних недоліків у роботі господарських організацій [1].

За давністю першоджерела (1951 р.) можна стверджувати, що до економічної термінології поняття «платіжна дисципліна» увійшло ще за радянських часів, і значних змін не відбулося навіть після зміни планової на ринкову економіку.

Сучасне бачення терміна наведено в багатьох словниках, енциклопедіях і підручниках. Матеріал із «Вікіпедії – вільної енциклопедії» наведено таке визначення: «платіжна дисципліна» (англ. Payment discipline, Purchasing discipline; рос. – платёжная дисциплина) – своєчасне і точне виконання фізичними та юридичними особами зобов'язань перед кредиторами та іншими особами зі сплати грошових сум, у тому числі податків у державний і муніципальний бюджети; дотримання форм і порядку платежів, установлених законом, іншими правовими актами та договором [4].

Із цього визначення випливає, що платіжна дисципліна залежить безпосередньо від учасників угоди: купівлі-продажу, постачання, комісії тощо. Факторами, що підвищують платіжну дисципліну, є укладання, оформленого відповідно до вимог чинного законодавства, контракту, вибір оптимальної форми розрахунків, контроль за станом дебіторської (кредиторської) заборгованості. Держава лише опосередковано бере участь у цьому процесі. Формами такої участі є нормативні вимоги до оформлення платіжних інструментів, порядку

документообігу під час здійснення безготівкових розрахунків і контроль за касами підприємств [5].

Поряд із терміном «платіжна дисципліна» використовуються поняття «розрахункова» і «фінансова дисципліна».

Розрахункова дисципліна передбачає зобов'язання суб'єктів господарювання щодо дотримання установлених правил проведення розрахункових операцій. Вона базується на виконанні основних принципів розрахунків. Платіжна дисципліна при цьому передбачає здійснення підприємствами платежів за фінансовими зобов'язаннями в повному обсязі та у встановлені строки. За порушення підприємствами розрахунково-платіжної дисципліни до них можуть бути вжиті відповідні санкції [5].

«Фінансова дисципліна» трактується як «обов'язковий для всіх учасників фінансових відносин порядок здійснення фінансової діяльності, платежів, розрахунків. Порушення фінансової дисципліни передбачає вживання відповідних заходів фінансової відповідальності» [9].

Тлумачення науковцями платіжної (розрахункової або фінансової) дисципліни взагалі збігаються, але різниця полягає в тому, що більшість теоретиків акцентують увагу на виконанні грошових зобов'язань саме з боку підприємства по відношенню до кредиторів, оминаючи важливість своєчасної сплати заборгованості покупцями, замовниками та іншими його дебіторами.

В умовах кризи неплатежів особливо зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та запобігання безнадійним боргам. При цьому слід пам'ятати, що політика управління дебіторською заборгованістю є одночасно складовою не лише фінансової, а й маркетингової стратегії підприємства. Адже шляхом пом'якшення умов розрахунків із покупцями продукції можна розширити обсяги її реалізації, таким чином збільшивши доходи та прибутки від основної діяльності [8].

Крім того, своєчасне та повне отримання коштів від дебіторів дозволяє підприємству не порушувати умов угод із кредиторами стосовно термінів і обсягів розрахунку за поставлені запаси чи отримані послуги, вчасно сплачува-

ти податки та внески до бюджету, соціальних фондів тощо.

Отже, наше дослідження буде стосуватися дотримання платіжної дисципліни як з боку самого підприємства, так і з боку його дебіторів. Однак обсяг публікації не дозволить розглянути всіх можливих кредиторів і дебіторів підприємств машинобудівної галузі, тому їх коло буде обмежено на власний розсуд, за ознакою «відношення до підприємства», за якою всі контрагенти поділяються на зовнішніх і внутрішніх. Тобто пропонуємо розібратись із методикою внутрішнього контролю дотримання платіжної дисципліни підприємства по відношенню до зовнішніх кредиторів і з боку зовнішніх дебіторів.

Зазначимо, що підприємствам машинобудівної галузі більш притаманні процеси постачання, виробництва та збуту (що формують операційну діяльність), ніж фінансові або інвестиційні операції. Звідси пропонуємо розглядати зовнішню кредиторську заборгованість постачальникам матеріальних ресурсів, перевізникам, комунальним підприємствам, бюджету та позабюджетним фондам, а зовнішню дебіторську – з боку покупців і замовників, при цьому не торкатися таких контрагентів, як фінансові установи, у тому числі й банки, інвестори, страхові компанії тощо.

Методичний підхід або логіка розробки методики внутрішнього контролю «Дотримання платіжної дисципліни підприємства» полягає в такому:

- побудові організаційної моделі внутрішнього контролю на підприємстві взагалі та інформаційної моделі внутрішнього контролю дотримання платіжної дисципліни підприємства зокрема;
- розробці системи показників для оцінки стану платіжної дисципліни на підставі аналізу сплати грошових зобов'язань кредиторам і погашення дебіторської заборгованості за критеріями «своєчасність» і «повнота» відповідно до зазначеної в угоді/рахунку суми;
- виявленні причин негативного виконання платіжної дисципліни з боку зовнішніх дебіторів і по відношенню до зовнішніх кредиторів;
- визначенні факторів порушення платіжних зобов'язань із боку підприємства й оцінці

їх впливу на подальше виконання вимог зовнішніх контрагентів, платоспроможності підприємства, а також його ділової репутації;

- побудові графіків виконання фінансових зобов'язань перед кредиторами та стягування боргів із покупців/замовників;
- окресленні перехресної карти виконання платіжних вимог для встановлення браку коштів у певні часові проміжки з метою підвищення ліквідності балансу та платоспроможності підприємства;
- розробці заходів щодо посилення платіжної дисципліни на підприємстві за умови превентивного та періодичного контролю розрахункових операцій;
- визначенні оптимальної форми розрахунків із дебіторами та кредиторами на підставі інтерв'ювання контрагентів із метою подальшого закріплення умов погашення фінансових зобов'язань в угодах і проведення контрольних заходів;
- моделюванні перспективних фінансових потоків на підставі виробничих планів підприємства та результатів внутрішнього контролю дотримання платіжної дисципліни;
- у внутрішньому контролі за розрахунком резерву сумнівних боргів із метою визначення чистої вартості реалізації дебіторської заборгованості та уникнення завищення активів підприємства;
- удосконаленні існуючого порядку здійснення інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості з метою підтвердження достовірності показників фінансової та статистичної звітності.

На підставі моделювання – метод наукового дослідження явищ і процесів, що ґрунтується на заміні конкретного об'єкта досліджень (оригіналу) іншим, подібним до нього (моделлю), – пропонуємо побудувати організаційну (у вигляді схеми) та інформаційну (у вигляді таблиці) моделі внутрішнього контролю. Моделі фіксують існуючий рівень пізнання про досліджуваний об'єкт.

За результатами дослідження А. Л. Сабандирьової з погляду системного уявлення організаційного потенціалу промислового підприємства властивими компонентами є нематеріальні ресурси, що створюють «вхід» системи;

процес методичного забезпечення, що реалізується в доході від усіх видів діяльності на «виході» системи; зовнішнє середовище та зворотний зв'язок компонентів системи. Зовнішнє середовище в системі організаційного потенціалу промислового підприємства трансформується під впливом процесів переходу від сировинної та індустріальної економіки до економіки знань, яка базується на інтелектуальному, людському, соціальному капіталі, інформаційних технологіях, глобальних інформаційних мережах, високоякісному зв'язку, швидкісному Інтернеті. Зворотний зв'язок у системі організаційного потенціалу є комунікаційним каналом від споживачів на «виході» системи до нематеріальних ресурсів на її «вході». Процес методичного забезпечення промислового підприємства виконує персонал, здатний представляти сукупність знань, якими володіє, та переробляти нематеріальні ресурси в інтелектуальний капітал, людський і соціальний капітал. Технологічний прогрес змінює традиційні комунікаційні канали та спосіб людського спілкування за умовами ділових операцій, забезпечує ефективність старих послуг, створює нові послуги та потужно впливає на якість знання [6].

Організаційна модель внутрішнього контролю на підприємстві представлена на рис. 1. Ця модель рекомендується для впровадження на підприємствах галузі машинобудування, однак може бути трансформована й під інші галузі, що підтверджує її актуальність.

Виникнення заборгованості в межах операційної діяльності підтверджуються певними документами, які використовуються під час проведення контрольних заходів щодо забезпечення платіжної дисципліни, на підставі чого було побудовано інформаційну модель внутрішнього контролю дотримання платіжної дисципліни підприємства (табл. 1).

За результатами контрольних заходів формуються висновки, де зазначаються такі ключові моменти: встановлені недоліки і факти порушень; обсяги втрачених або недоотриманих коштів; особи, щодо яких слід виявити підозру про винуватість у недоліках; заходи фінансової відповідальності.

Основними порушеннями платіжної дисципліни є: невиконання зобов'язань перед

бюджетом (несвоєчасна або неповна сплата податків); невиконання правил здійснення фінансових операцій; невиконання правил розрахунків (порушення платіжної дисципліни);

порушення умов зберігання грошових коштів (перевищення ліміту каси); порушення умов господарських контрактів [10, 11].

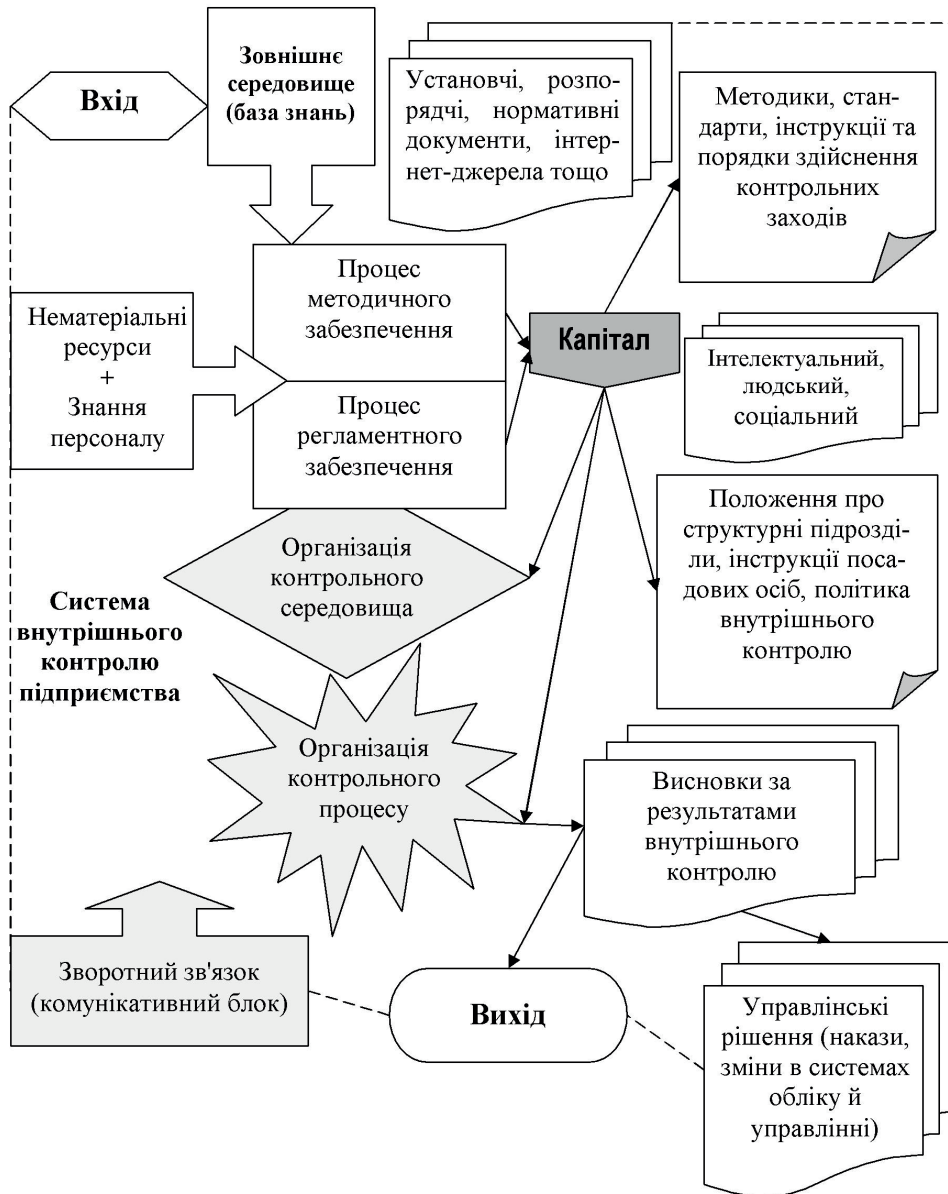


Рис. 1. Організаційна модель внутрішнього контролю на підприємстві

До заходів фінансової відповідальності належать: договірні (застосовуються до підприємств за порушення ними кредитної дисципліни – стану обліку та звітності, нецільового використання кредитних ресурсів, несвоєчасне повернення кредиту) та фінансові (застосовуються державними органами та податковою адміністрацією) санкції.

До санкцій належать:

- неустойка – грошова сума, яку повинен сплатити боржник кредитору в разі невиконання або виконання неналежним чином зобов'язань, що випливають із договору або закону;
- пеня – санкція за несвоєчасне виконання зобов'язань і сплати платежів і внесків;

Таблиця 1

**Інформаційна модель внутрішнього контролю  
«Дотримання платіжної дисципліни підприємства»**

Вид зовнішньої заборгованості в межах операційної діяльності	Інформаційна основа внутрішнього контролю	Зміст контрольних заходів щодо забезпечення платіжної дисципліни
<i>Кредиторська</i> заборгованість виникає внаслідок процесу постачання, що полягає у забезпеченні виробництва сировиною і матеріалами, засобами виробництва і відповідною системою комунікаційних зв'язків	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Інформація про потреби виробничих і господарських структур, дані про замовлення;</li> <li>• обробка поточних відомостей, заявок;</li> <li>• аналіз і оцінка інформації про роботу з постачальниками;</li> <li>• установлення черговості надходження матеріальних ресурсів;</li> <li>• своєчасність отримання рахунків за матеріальні ресурси, що підлягають оплаті;</li> <li>• своєчасність і повнота сплати по рахунках постачальників і перевізників</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оцінка раціональності обсягів замовлення;</li> <li>• оцінка логістичних умов щодо постачання матеріальних ресурсів;</li> <li>• контроль законності складених угод із постачальниками та перевізниками;</li> <li>• контроль дотримання черговості надходження матеріальних ресурсів;</li> <li>• контроль відповідності термінів і обсягів постачання по факту з угодами і рахунками про сплату;</li> <li>• контроль своєчасності та повноти здійснення розрахунків із кредиторами</li> </ul>
<i>Дебіторська</i> заборгованість виникає внаслідок процесу збуту, що полягає в організації збуту (реалізації) продукції та забезпеченні прибутку підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Формування інформації про готову продукцію, залишки на складах;</li> <li>• оцінка цінової політики підприємства;</li> <li>• аналіз і оцінка інформації про роботу з покупцями та замовниками;</li> <li>• установлення черговості відвантаження готової продукції покупцям і замовникам;</li> <li>• своєчасність складення рахунків за готову продукцію та надання покупцям і замовникам;</li> <li>• своєчасність і повнота надходження коштів по рахунках за готову продукцію;</li> <li>• складення плану-графіка проведення заходів щодо стягнення боргів із покупців і замовників</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Аналіз результатів контролю формування собівартості продукції та зіставлення з ціновою політикою для забезпечення прибутковості підприємства;</li> <li>• контроль законності складених угод із покупцями і замовниками;</li> <li>• контроль виконання складених угод з дебіторами;</li> <li>• контроль дотримання черговості відвантаження готової продукції;</li> <li>• контроль відповідності термінів і обсягів відвантаження по факту з угодами і рахунками про сплату;</li> <li>• контроль своєчасності та повноти сплати рахунків покупцями та замовниками;</li> <li>• контроль проведення заходів щодо стягнення боргів із покупців і замовників</li> </ul>

• штраф – захід матеріального впливу на осіб, що порушили певні аспекти угоди або певні правила (порушення вимог якості товарів, невідповідність стандартам).

Розмір санкції залежить від виду порушення фінансової дисципліни і обчислюється або в певному грошовому вимірі, або у відсотках до бази (вартості договору, несплаченої суми,

облікової ставки НБУ, неоподаткованого мінімуму доходів громадян) [5, 9].

На підставі вивчення інформаційних джерел було отримано такі наукові результати:

1. Аналіз понять «платіжна (розрахункова, фінансова) дисципліна», а також особливості функціонування машинобудівних підприємств дозволили сформулювати одинадцять



положень методичного підходу (логіка розробки методики) внутрішнього контролю «Дотримання платіжної дисципліни підприємства».

2. З метою вдосконалення організаційного потенціалу системи внутрішнього контролю побудована «Організаційна модель внутрішнього контролю на підприємстві» (рис. 1), що дозволяє виокремити та пов'язати між собою основні елементи самої системи, а також її зв'язок із зовнішнім середовищем.

3. Для вдосконалення процесу методичного забезпечення на підприємствах машинобудівної галузі розроблено інформаційну модель внутрішнього контролю «Дотримання платіжної дисципліни підприємства» (табл. 1), якою встановлено зв'язок змісту контрольних заходів щодо забезпечення платіжної дисципліни від інформації стосовно формування зовнішньої заборгованості в межах операційної діяльності.

4. Визначено ключові моменти формулювання висновків за результатами контрольних заходів із забезпечення платіжної дисципліни.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Гусаков А. Д. Денежное обращение и кредит СССР [Електронний ресурс] / Гусаков А. Д., Дымшиц И. А. – Москва, 1951. – Режим доступу: <http://economic-info.biz/kredit-banki-dengi/platejnaya-distiplina.html>. – Назва з екрана.  
Gusakov A. D. Denezhnoye obrashcheniye i kredit SSSR [Elektronniy resurs] / Gusakov A. D., Dymshits I. A. – Moskva, 1951. – Rezhim dostupu: <http://economic-info.biz/kredit-banki-dengi/platejnaya-distiplina.html>. – Nazva za ekrana.
2. Максимова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку / В. Ф. Максимова. – Київ : АВРІО, 2005. – 509 с.  
Maksimova V. F. Vnutrishnii kontrol ekonomichnoi diialnosti promyslovoho pidpriemstva – systemnyi pidkhid do rozvytku /
3. Петренко С. М. Внутрішній контроль: проблеми інформаційного, організаційного та методологічного розвитку : [монографія] / С. М. Петренко, М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Донец. нац. ун-т. економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. – 509 с.  
Petrenko S. M. Vnutrishnii kontrol: problemy informatsiinoho, orhanizatsiinoho ta metodolohichnoho rozvytku : [monohrafiia] / S. M. Petrenko, M-vo osvity i nauky, molodi ta sportu Ukrainy, Donets. nats. un-t. ekonomiky i torhivli im. Mykhaila Tuhan-Baranovskoho. – Donetsk : DonNUET, 2013. – 509 s.
4. Платіжна дисципліна [Електронний ресурс]: – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Платіжна\\_дисципліна](https://uk.wikipedia.org/wiki/Платіжна_дисципліна). – Назва з екрана.  
Platizhna dystsyplina [Elektronnyi resurs]: – Rezhym dostupu: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Platizhna\\_dystsyplina](https://uk.wikipedia.org/wiki/Platizhna_dystsyplina). – Nazva z ekrana.
5. Розрахунково-платіжна дисципліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/12281128/finansi/rozrahunkovo-platizhna\\_distiplina](http://pidruchniki.com/12281128/finansi/rozrahunkovo-platizhna_distiplina). – Назва з екрана.  
Rozrakhunkovo-platizhna dystsyplina [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://pidruchniki.com/12281128/finansi/rozrahunkovo-platizhna\\_distiplina](http://pidruchniki.com/12281128/finansi/rozrahunkovo-platizhna_distiplina). – Nazva z ekrana.
6. Сабадирьова А. Л. Організаційний потенціал промислового підприємства [Електронний ресурс] / А. Л. Сабадирьова. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/440/1/Сабадирьова%20А.Л.%20Організаційний%20потенціал%20промислового%20підприємства.pdf>. – Назва з екрана.

- Sabadyrova A. L. Orhanizatsiinyi potentsial promyslovoho pidpriumstva [Elektronnyi resurs] / A. L. Sabadyrova. – Rezhym dostupu: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/440/1/Sabadyrova%20A.L.%20Orhanizatsiinyi%20potentsial%20promyslovoho%20pidpriumstva.pdf>. – Nazva z ekrana.
7. Сухарева Л. О. Організація внутрішньогосподарського бухгалтерського контролю в торгівлі : дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.12. / Л. О. Сухарева. – Москва, 1986. – 175 с.
- Sukhareva L. O. Orhanizatsiia vnutrishnohospodarskoho bukhgalterskoho kontroliu v torhivli : dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.12 / L. O. Sukhareva. – Moskva, 1986. – 175 s.
8. Управління дебіторською заборгованістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lektsiopedia.org/ukr/lek-10177.html>. – Назва з екрана.
- Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiui [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://lektsiopedia.org/ukr/lek-10177.html>. – Nazva z ekrana.
9. Фінансова дисципліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/387/finansova-disciplina>. – Назва з екрана.
- Finansova dystsyplina [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/387/finansova-disciplina>. – Nazva z ekrana.
10. Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / под общ. ред. А. Г. Грязновой. – Москва : Финансы и статистика, 2002. – Режим доступа: [http://finance\\_loan.academic.ru/501](http://finance_loan.academic.ru/501). – Назва з екрана.
- Finansovo-kreditnyu entsiklopedicheskiy slovar [Elektronnyi resurs] / pod obshch. red. A. G. Gryaznovoy. – Moskva : Finansy i statistika, 2002. – Rezhim dostupu: [http://finance\\_loan.academic.ru/501](http://finance_loan.academic.ru/501). – Nazva z ekrana.
11. Кураков Л. П. Экономика и право: словарь-справочник [Электронный ресурс] / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков. – Москва : Вуз и школа, 2004. – Режим доступа: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic\\_economic\\_law/10818](http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/10818). – Назва з екрана.
- Kurakov L. P. Ekonomika i pravo: slovar-spravochnik [Elektronnyi resurs] / L. P. Kurakov, V. L. Kurakov, A. L. Kurakov. – Moskva : Vuz i shkola, 2004. – Rezhim dostupu: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic\\_economic\\_law/10818](http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/10818). – Nazva z ekrana.

**К. К. Новикова (Запорожский национальный университет). Методический подход к внутреннему контролю «Соблюдение платежной дисциплины предприятия».**

**Аннотация.** Внутренний экономический контроль в системе управления предприятием поддерживает взаимодействие, взаимосвязь различных видов деятельности в пределах любого предприятия и отдельных подразделений, стимулирует ее эффективность и результативность, активно влияя на контролируемые объекты.

Внутренний экономический контроль как функция управления может влиять на усиление платежной дисциплины на предприятии, в том числе и машиностроительной отрасли. Поэтому наше исследование будет посвящено разработке методического подхода к внутреннему контролю платежной дисциплины в целях обеспечения финансовой устойчивости предприятия, поддержания его ликвидности и платежеспособности. В статье исследованы анализ понятия «платежная дисциплина», а также особенности функционирования машиностроительных предприятий. Это позволило сформулировать методический подход внутреннего контроля «Соблюдение платежной дисциплины предприятия», в том числе построить организационную и информационную модели внутреннего контроля на предприятии.

**Ключевые слова:** *внутренний контроль, платежная дисциплина, организационный потенциал, организационная и информационная модели.*

**K. Novikova (Zaporizhzhya National University). Systematic approach to internal control «Observe payment discipline of the enterprise».**

**Summary.** *Domestic economic control in the enterprise management system supports interoperability, interconnection of different activities within any enterprise and individual units, it stimulates the effectiveness and efficiency through active influence on the objects that are controlled.*

*Domestic economic control as a function of the control has an opportunity to influence the strengthening of payment discipline in the enterprise, including the machine-building industry. Therefore, our research will focus on developing a methodological approach to internal control payment discipline in order to ensure financial stability, maintaining its liquidity and solvency. In the article the analysis of the concept of «payment discipline», as well as the peculiarities of the machine-building enterprises. It is possible to formulate a methodological approach of internal control «Compliance with the payment discipline of the enterprise», including organizational and information to build a model of internal control at the company.*

**Keywords:** *internal control, payment discipline, organizational capacity, organizational and information model.*

## ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Н. Г. СЕЙСЕБАЄВА, кандидат економічних наук  
(Запорізький національний університет)

**Анотація.** *Методологія дослідження управлінських інновацій визначається контекстом міждисциплінарної наукової парадигми, яка формується внаслідок синтезу даних різноманітних соціальних наук, філософської методології та розуміння завдань дослідження і їх соціального та когнітивного контексту. Парадигму можна цілеспрямовано культивувати, хоча, загалом, процес її становлення є стохастичним результатом розвитку суспільства та впливу цього результату на систему інноваційного управління. Стосовно загального характеру парадигми інноваційного управління в Україні точаться дискусії. Найбільш відомими науковими працями з цих питань є дослідження таких авторів, як О. С. Кудій, Т. І. Кужда, М. П. Галуцук. Саме тому метою статті є визначення методологічних підходів до дослідження інновацій в управлінській діяльності, визначення рівня інноваційної активності підприємств і рівня їх готовності до інноваційного розвитку.*

**Ключові слова:** *управління, інноваційний розвиток, парадигма, методологія, концепція.*

Загалом, методологія дослідження управлінських інновацій визначається контекстом міждисциплінарної наукової парадигми, яка формується внаслідок синтезу даних різноманітних соціальних наук, філософської методології та розуміння завдань дослідження і їх соціального та когнітивного контексту. Відповідно, методології є досить різноманітними з історико-генезисного боку та як складові сучасного управлінського знання. Питання оптимізації інноваційного управління є перманентно актуальним. На кожному етапі розвитку проблему вдосконалення розуміють по-новому та намагаються вирішувати відповідно до оновлених науково-еволюційних засад. Встановлення функцій відповідності еволюційних потреб держави та суспільства потребам оптимізації системи управління має ґрунтуватися на одній із сучасних парадигм еволюції, методологічному та логіко-понятійному апараті певної науки, в якій проблеми оптимізації розглядаються наочно. Оптимізація управління за певними визначеними критеріями є органічною частиною науки й практики управління. Системні соціальні характеристики інноваційного управління, які визначають його теоретико-методологічні

основи, узагальнюються в понятті управлінської парадигми. Управлінська парадигма – це система концепцій, методологій і методів, що створюють прийняту в конкретній соціально-економічній системі модель постановки і розв’язання проблем управління.

Парадигму можна цілеспрямовано культивувати, хоча, загалом, процес її становлення є стохастичним результатом розвитку суспільства та впливу цього результату на систему інноваційного управління. Стосовно загального характеру парадигми інноваційного управління в Україні точаться дискусії, проте більшість дослідників вважають, що її потрібно визначати через поступову заміну адміністрування впровадження інновацій самоврядними засадами ефективної інноваційної діяльності. Відтак, поширення набуває поняття «сучасна парадигма інноваційного розвитку підприємств», у межах якої формуються теоретико-прикладні засади управління сучасним інноваційним підприємством. Разом із тим поширюється і термін «інноваційна парадигма державного управління», оскільки «інноваційне управління – найважливіший механізм реалізації інновацій, оновлення всіх сфер суспільства» [1].

Становлення інноваційної парадигми державного управління пов'язане із розв'язанням цілої низки методологічних проблем у межах теорії управління підприємствами машинобудування, до яких передусім доцільно зарахувати:

- формування відповідного категоріального апарату системного характеру [2, с. 9];
- перетворення державного управління в соціоінженерну науку, у державний менеджмент, що забезпечує трансформацію теорії в інноваційні моделі та проекти;
- розширення міждисциплінарного характеру державного управління із залученням ефективних методологій і методів з інших наук;
- зміцнення філософсько-методологічних засад завдяки узгодженню інноваційної методології з методологією обґрунтування постсоціальних практик.

Реально будь-яке сучасне теоретичне дослідження управлінських інновацій методологічно є полі- чи метапарадигмальним, ґрунтується на кількох наукових парадигмах, що використовуються або як рівноправний синтез методологій, або як об'єднання методологій на основі синтезованої метапарадигмальної конструкції. Особливістю методології є також необхідність поєднання підходів багатьох шкіл управлінської думки. При цьому управлінські інновації спираються як на теоретичні концепції, так і на різні наукові підходи і практичні прийоми. Це пояснюється високою складністю і низькою детермінованістю об'єкта управління в умовах швидкоплинних і різновекторних змін. Проте при величезному різноманітті «інструментальних» методологій і концептуальних основ усе-таки доцільно виокремити кілька фундаментальних методологічних підходів, які визначають загальний характер, проблемне поле, евристичний потенціал досліджень управлінських інновацій у сучасній науці.

Найпоширенішим методологічним підходом до дослідження інновацій у сфері управлінської діяльності є її інтерпретація в контексті економічного розвитку. У межах найпопулярнішої в сучасних умовах нової інституційної економіки, розробленої відомим фахівцем Д. Нортеном, трансформаційні процеси в

будь-яких сферах соціального управління розглядаються як вирішальний аспект економічного зростання. Вказана методологія обґрунтовує як вирішальний фактор соціально-економічного розвитку витрати суспільства на створення й підтримку нормативних основ свого існування. У зв'язку з цим Д. Нортон вказує: «Багато учасників економіки не виробляють нічого з того, що споживають люди. Однак чиновники, менеджери і політики... беруть участь у трансакційних угодах, що становлять значну частину операцій економічної системи» [3, с. 89].

Мінімізація цих трансакційних витрат на машинобудівних підприємствах є основою економічного зростання і соціального розвитку. Логічно, що управлінські інновації з методологічного боку розглядаються як системний детермінуючий чинник соціально-економічного розвитку відповідно до цивілізаційних стандартів, характерних для сучасного інноваційного суспільства. Вказана методологія орієнтована на дослідження управлінських інновацій під кутом зору економічних категорій ефективності, показників технологічного устрою, раціонального використання ресурсів.

Усе більше поширюється синергетична методологія дослідження управлінських інновацій, передусім у контексті становлення постсучасних соціальних і управлінських практик. Синергетична методологія демонструє свою ефективність для дослідження процесів маргінальних і особливо системних змін в умовах наростання багатомірності держави й суспільства, необхідності еволюції в єдності різноманітних соціальних і управлінських систем, невизначеності майбутнього тощо. Особливо важливо те, що синергетична методологія дозволяє визначити ті напрями розвитку інноваційного управління, які є безвихідними (метод звуження шляхів пошуку), отже, забезпечує високу ефективність застосування теоретико-методологічного інструментарію формування проблемного поля і напрямів дослідження. Обґрунтовані в межах синергетичної методології дослідження інновацій на машинобудівних підприємствах позиції дають можливість дійти також висновку про те, що вона адекват-

на для розробки концепцій управління дією дисипативних сил (збільшення кількості та якості контактів задля забезпечення ефективності інноваційної діяльності).

У цьому контексті синергетика як методологія дослідження управлінських інновацій є незамінною при аналізі мережно-поліархічних компонентів інноваційного управління, процесів децентралізації, диверсифікації управлінської діяльності, а також системних процесів маркетингу інноваційного управління та його інтеграції в загальноцивілізаційний процес інноваційної революції і глобалізації. О. С. Кудей [4], Т. І. Кужда, М. П. Галушак, А. О. Оксентюк [5] також вказують на продуктивність синтезу синергетичної методології з уже традиційними засадами дослідження управлінських інновацій – структурно-функціональним аналізом, менеджментною парадигмою, системним підходом. Високу ефек-

тивність забезпечує методологія поєднання синергетичного синтезу та стратегічного прогнозування ефективності інноваційної діяльності на підприємствах машинобудування.

У межах системного підходу інновації в управлінні досліджуються як складна багаторівнева система, тобто об'єкт, що має складну внутрішню будову, численні складові частини й елементи, які взаємодіють між собою і з навколишнім середовищем.

Дослідження управлінських інновацій доцільно забезпечувати через визначення взаємозв'язків і перетин проблемного поля теорії інноваційного управління та інноваційного менеджменту, у межах якої здійснюється розробка теоретико-методологічних засад інновацій. Саме інноваційний менеджмент на методологічному рівні обґрунтовує використання методології дослідження інновацій в управлінні діяльністю підприємств.



Рис. 1. Визначення рівня готовності підприємств до інноваційного розвитку

Інноваційний менеджмент обґрунтовує і цілу низку найважливіших із методологічного боку підходів до дослідження інноваційного процесу в системі інноваційного управління. Це системний, маркетинговий, життєвоциклічний і проектний підходи, певною мірою –

поведінковий і соціально-психологічний підходи. Вони виявляють головні закономірності розвитку інноваційної діяльності у сфері управлінської діяльності та формують особливий тип інноваційного управління на підприємствах машинобудування.

Результати численних досліджень підтверджують той факт, що підприємства, в яких активно займаються інноваційною діяльністю, отримують більш високі доходи і швидше ростуть. У висококонкурентних секторах економіки підприємств для виживання і росту бізнесу вимушені шукати найкращий спосіб задоволення запитів клієнтів, виводячи на ринок продукти, які створюють нову цінність у наявних і нових покупців. Цінність визначається якістю і унікальністю продукту або послуги, мірою задоволеності споживача і застосовності до розв'язання проблем споживача. Мета інновації пов'язана зі створенням нової цінності. Інновації стають ключовим чинником росту, прибутковості та конкурентоспроможності бізнесу.

Інноваційну активність прийнято оцінювати за допомогою коефіцієнта:

$$K_{\text{акт(дин)}} = \frac{N_{\text{нов}} - N_{\text{стар}}}{\Delta t_{\text{кон}}} = \frac{\Delta N}{\Delta t_{\text{кон}}}, \quad (1)$$

де  $K_{\text{акт(дин)}}$  – динамічний коефіцієнт інноваційної активності суб'єкта;

$N_{\text{нов}}$  – новий стан вимірюваної характеристики товару, технології або системи управління суб'єкта;

$N_{\text{стар}}$  – стан характеристики до її зміни;

$\Delta t_{\text{кон}}$  – конкурентоспроможний час.

Матриця порівняльної оцінки інноваційної активності підприємства та інноваційних запитів ринку (табл. 1):

$\Delta N_p$  – інновації, яких вимагає ринок;

$\Delta N_o$  – інновації, які може створити підприємство;

$\Delta t_p$  – конкурентоспроможний час реалізації інновацій, що диктує ринок;

$\Delta t_o$  – час, за який підприємство здатне створити потрібну ринку інновацію.

Таблиця 1

**Матриця порівняльної оцінки інноваційної активності підприємства та інноваційних запитів ринку**

	$\Delta N_p > \Delta N_o$	$\Delta N_p = \Delta N_o$	$\Delta N_p < \Delta N_o$	$\Delta N_p \ll \Delta N_o$
$\Delta t_p > \Delta t_o$	Створення інноваційної продукції неможливе (1)	Створення інноваційної продукції економічно не виправдане (2)		
$\Delta t_p = \Delta t_o$		На створення інноваційної продукції потрібні додаткові витрати на рекламну компанію, оскільки проходить на грані невиконання умов своєчасного випуску інноваційної продукції (3)	Створення інноваційної продукції економічно небезпечне (4)	
$\Delta t_p < \Delta t_o$		Створення інноваційної продукції економічно доцільне (5)		Створення інноваційної продукції небезпечне, але ринково перспективне (6)
$\Delta t_p \ll \Delta t_o$		Створення інноваційної продукції з позицій ринкової кон'юнктури економічно недоцільне (7)	Створення інноваційної продукції економічно небезпечне (8)	Створення інноваційної продукції з позицій ринкової кон'юнктури економічно недоцільне (9)

Розглянемо ситуації з описаної вище матриці:

1) підприємство не може надати ринку необхідні інновації, тобто створити інноваційний продукт неможливо;

2) підприємство здатне створити інноваційний продукт, але не в змозі конкурувати з ринком за критерієм часу створення продукту, оскільки створення інноваційного продукту економічно не виправдане;

3) створюваний підприємством інноваційний продукт аналогічний усередненій пропозиції ринку, тому потрібні додаткові витрати на рекламну кампанію для привертання уваги до продукту;

4) створення «занадто» інноваційного продукту, який може не бути сприйнятий ринком або скопійований і поліпшений конкурентами;

5) найбільш сприятлива ситуація для створення інноваційного продукту, коли час створення продукту перевищує ринкову вартість, а інноваційність продукту більша або дорівнює середньоринковій;

6) створення «занадто» інноваційного продукту, який ринок може і не сприйняти або його можуть скопіювати і поліпшити конкуренти. При цьому продукт має потенціал до створення нового ринку;

7) створення продукту, який можуть легко скопіювати або поліпшити конкуренти;

8) створення інноваційного продукту, який може і не сприйняти ринок;

9) створення «занадто» інноваційного продукту, який може не сприйняти ринок.

З погляду інноваційної активності будь-яке підприємство можна представити у вигляді сукупності трьох елементів: (1) персоналу, (2) менеджменту і структури управління та (3) внутрішнього середовища. Елементи інноваційності підприємства по-різному впливають на коефіцієнт інноваційної активності: внутрішнє середовище впливає на якийсь час, персонал – на кількість новизни, а менеджмент – на обидва параметри.

## ЛІТЕРАТУРА

- Ганущак-Єфіменко Л. М. Концептуальні основи управління розвитком інноваційно-активних підприємств [Електронний ресурс] / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Аграрний вісник Причорномор'я. Серія: Економічні науки. – 2010. – Вип. 53. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/avpch/En/2010\\_53/Ganushch.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/avpch/En/2010_53/Ganushch.pdf). – Назва з екрана.  
  
Hanushchak-Iefimenko L. M. Kontseptualni osnovy upravlinnia rozvytkom innovatsiino-aktyvnykh pidpryemstv [Elektronnyi resurs] / L. M. Hanushchak-Iefimenko // Ahrarnyi visnyk Prychornomor'ia. Serii: Ekonomichni nauky. – 2010. – Vyp. 53. – Rezhym dostupu: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/avpch/En/2010\\_53/Ganushch.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/avpch/En/2010_53/Ganushch.pdf). – Nazva z ekrana.
- Деділова Т. В. Стратегічне управління інноваційною діяльністю промислових підприємств України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / Т. В. Деділова. – Харків, 2006. – 20 с.  
  
Dedilova T. V. Stratehichne upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu promyslovykh pidpryemstv Ukrainy : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.02.02 «Ekonomika ta upravlinnia nauko-vo-tekhnichnym prohresom» / T. V. Dedilova. – Kharkiv, 2006. – 20 s.
- Каплан Р. С. Организация, ориентированная на стратегию / Каплан Роберт С., Нортон Девид П. ; пер. с англ. М. Павлова. – Москва : Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с.  
  
Kaplan R. S. Organizatsiya, oriyentirovannaya na strategiyu / Kaplan Robert S., Norton David P. ; per. s angl. M. Pavlova. – Moskva : Olimp-Biznes, 2004. – 416 s.
- Кудей О. С. Інноваційний розвиток підприємства: принципи оцінювання і регулювання / О. С. Кудей // Управління розвитком. – 2012. – № 15 (136). – С. 9–10.  
  
Kudei O. S. Innovatsiyni rozvytok pidpryemstva: pryntsypy otsiniuvannya i rehuliuвання / O. S. Kudei // Upravlinnia rozvytkom. – 2012. – № 15 (136). – S. 9–10.
- Кужда Т. І. Сутність та значення соціально-економічного оцінювання та планування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств / Т. І. Кужда, М. П. Галушак, А. О. Оксентюк // Галицький економічний вісник. – 2008. – № 3 (18). – С. 59–66.  
  
Kuzhda T. I. Sutnist ta znachennia sotsialno-ekonomichnoho otsiniuvannya ta planuvannya innovatsiinoho rozvytku mashynobudivnykh pidpryemstv / T. I. Kuzhda, M. P. Halushchak, A. O. Oksentiuk // Halytskyi ekonomichniy visnyk. – 2008. – № 3 (18). – S. 59–66.



**Н. Г. Сейсебаева**, кандидат экономических наук (Запорожский национальный университет). **Определение уровня готовности предприятия к инновационному развитию.**

**Аннотация.** Методология исследования управленческих инноваций определяется контекстом междисциплинарной научной парадигмы, которая формируется в результате синтеза данных различных социальных наук, философской методологии и понимания задач исследования и их социального и когнитивного контекста. Парадигму можно целенаправленно культивировать, хотя в целом процесс ее становления является стохастическим результатом развития общества и влияния этого результата на систему инновационного управления. Относительно общей парадигмы инновационного управления в Украине идут дискуссии. Наиболее известными научными трудами по этим вопросам является исследование таких авторов, как А. С. Кудий, Т. И. Кужда, М. П. Галушчак. Именно поэтому целью статьи является определение методологических подходов к исследованию инноваций в управленческой деятельности, определение уровня инновационной активности предприятий и уровня их готовности к инновационному развитию.

**Ключевые слова:** управление, инновационное развитие, парадигма, методология, концепция.

**N. Seysebaeva**, Cand. Econ. Sci. (Zaporozhyia National University). **Определение уровня готовности предприятия к инновационному развитию.**

**Summary.** The research methodology of managerial innovations determined by the context of interdisciplinary scientific paradigm, which is formed as a result of synthesis of data from different social sciences, philosophy and methodology of the study and understanding of the problems of their social and cognitive context. Paradigm can be purposefully cultivated, although in general the process of its formation is a stochastic result of development of society and the impact of this result of the system of innovation management in Ukraine there are discussions. The best – known works in this regard are – the study authors such as Kudiy A., Kuzda T., Galushchak M. That is why the purpose of the article is to define the methodological approaches for the study of innovation in management, the definition of the level of innovation activity enterprise and their level of readiness for innovative development.

**Keywords:** management, innovative, development, the paradigm, the methodology, the concept to.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО ПАКЕТА РЕФОРМ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

**А. В. КРАВЦОВА**, кандидат економічних наук

(Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця)

**Анотація.** У статті представлено теоретико-методичне обґрунтування складових антикризового пакета реформ для розвитку туризму в Україні. Представлено авторське бачення основних положень для розв'язання існуючої проблеми з урахуванням світового досвіду. Зроблено акцент на запровадженні державно-приватного партнерства з урахуванням інноваційного та проектного підходів до управління.

**Ключові слова:** туризм, інноваційний підхід, державно-приватне партнерство.

Держтуризмкурорт підготував інформацію про статистичні показники сфери туризму у I кварталі 2015 р. За інформацією адміністрації Державної прикордонної служби України, протягом I кварталу 2015 р. Україну відвідало понад 2,9 млн іноземних туристів. У порівнянні з аналогічним періодом 2014 р. кількість туристів зменшилась на 0,5 млн осіб.

Найбільші потоки туристів до України у вказаному періоді спостерігалась із сусідніх країн, серед яких Молдова – 1,1 млн осіб, Білорусь – 0,4 млн осіб, Польща – 0,3 млн осіб та Угорщина – 0,2 млн осіб.

Також у I кварталі 2015 р. державний кордон України перетнуло 4,8 млн українців, що на 4 % менше, ніж у I кварталі 2014 р., коли виїзний турпотік налічував близько 5 млн осіб. Найбільш відвідуваними країнами українськими туристами є Польща, Молдова, Угорщина, Білорусь, Словаччина, Румунія, Німеччина, Єгипет, Туреччина, ОАЕ.

За даними Державної фіскальної служби України, суб'єктами туристичної діяльності у I кварталі 2015 р. сплачено податків і зборів до зведеного бюджету понад 322,4 млн грн, що на 7,4 млн грн менше, ніж у аналогічному періоді 2014 р. Надходження від сплати туристичного збору у вказаному періоді зменшилися на 0,4 млн грн у порівнянні з I кварталом 2014 р. і становили близько 6 млн грн [1, 2].

Вищезазначене свідчить про погіршення туристичної привабливості України, а отже, необхідно розробити дієві механізми подолання кризових явищ у цій галузі.

Федерація роботодавців у сфері туризму України запропонувала Антикризовий пакет реформ для розвитку туризму України, для реалізації якого необхідне наукове підґрунтя, теоретичне та методичне осмислення [3].

Запропонований Антикризовий пакет, на нашу думку, відповідає основним положенням «Стратегії – 2020» Президента України Петра Порошенка. Однією з головних цілей команди Президента є популяризація України у світі, а основними векторами руху – розвиток інфраструктури та інвестиції, що, безумовно, є основною передумовою успішного розвитку туристичної галузі України.

Серед основних пріоритетів, які необхідно виконати, є формування пакета інвестиційних пропозицій у туристичній галузі для оздоровлення інвестиційного клімату.

Основною вимогою до цього пакета є його прозорість і зрозумілість, сприятлива податкова політика для галузі, яка є однією з найбільш швидкоокупних (наприклад, інвестиції в металургійну галузь повертаються через 30–50 років, а термін оборотності інвестиційного капіталу в готельній індустрії – через 7–10 років).

Отже, метою нашої статті є теоретико-методичне обґрунтування антикризового пакета реформ для розвитку туризму в Україні.

Необхідно розглянути базові складові антикризового пакета реформ сучасної туристичної галузі України [3]:

1. інноваційний підхід;
2. якісні й ефективні комунікації;
3. промоція туристичного продукту.

Сутність інноваційного підходу у туризмі полягає у створенні нових і вдосконаленні існуючих послуг, освоєнні нових ринків, створенні стратегічних бізнес-альянсів, активному впровадженні сучасних інформаційних технологій, застосуванні нових форм і методів управління [4, с. 162].

Економічно розвинені країни орієнтуються на три типи моделей інноваційного розвитку [5]:

- лідерства у науці та реалізації великомасштабних цільових проектів;
- розповсюдження нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища;
- стимулювання нововведень шляхом розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйняття досягнень світового науково-технічного прогресу, координації дій усіх секторів у сфері науки і технологій.

Головною умовою реалізації Україною інноваційної моделі розвитку є технологічні можливості та відповідна інфраструктура. Інструментом створення зазначених умов мають стати інноваційні програми – комплекси взаємопов'язаних за ресурсами, строками та виконавцями заходи, які забезпечують ефективне виконання важливих науково-технологічних (на пріоритетних напрямках розвитку національної інноваційної політики) завдань [6].

І хоча туристичний бізнес переживає бум інформатизації, збільшення потужності та масовості інформаційних повідомлень і віртуального сектора подорожей у глобальних мережах, фахівці-туризмознавці зауважують, що туризм є більше «споживачем інновацій», аніж продуцентом. Окрім традиційних систем on-line-бронювання послуг, GDS (глобальних дистрибуційних систем), новими напрямками використання ІТ для туризму є такі: запровадження мобільного Інтернету, електронних

каталогів пропозицій, поширення on-line-бронювання не лише в роботі з ритейловими агентствами, а й безпосередньо із клієнтами. Безумовно, для реструктуризації сектора туризму потрібні фінансові ресурси і не стільки за рахунок внутрішніх запозичень, скільки прямих іноземних інвестицій, які не лише не зменшилися за кризові роки (2008–2010 рр.), а й зросли напередодні проведення чемпіонату Європи з футболу 2012 р. Це вкотре свідчить про мінливість туристичного попиту.

У сучасному розумінні інновації в туризмі – це плановані, цілеспрямовані, неминучі, керовані, практичні зміни та нововведення на рівні організації. Традиційно туристологи [6–8] визначають такі основні напрями інноваційної діяльності в туризмі: використання нової техніки й технологій у наданні традиційних послуг, використання нових туристичних ресурсів і створення та впровадження нових туристичних продуктів, зміни в організації виробництва та споживання туристичних послуг, виявлення і використання нових ринків збуту туристичних послуг, формування досконаліших організаційних структур управління туристичним бізнесом, використання нових інтелектуальних матеріалів і знань для надання туристичних послуг, формування і управління новими фінансовими залежностями під час роботи з контрагентами, управління позиковими та власними інвестиційними ресурсами.

Зазначені інновації можна узагальнити в дев'ять груп і виокремити три основні чинники формування: інноваційне поле (як складова зовнішніх факторів впливу на інноваційні процеси (міжнародна кон'юнктура, державне регулювання тощо), так і внутрішній потенціал організації, тобто його рівень готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін), інноваційна культура (створення умов ефективного використання інноваційного потенціалу особистості чи підприємства в інтересах суспільства та забезпечення максимальної рівноваги його реформування), інновінг (процес забезпечення людей знаннями, бажаннями, можливостями, перевагами творчої поведінки для виживання в умовах жорсткої конкуренції [9]).

Важливою складовою формування різновиду інновацій у туризмі є базові чинники їх виникнення, поширення та імплементації, такі як: новації в системах інформаційного забезпечення (information mobile systems): швидкісний Інтернет, мобільні телефони, GSM, GPS, e-mode, GPRS та UMTS; новації у виробництві, управлінні та розподілі турпродукту; зміни в процесах обслуговування споживачів; нові логістичні взаємозв'язки та ланцюги [5]; нове соціальне та економічне оточення.

За результатами опитувань з'ясовано, що більшість менеджерів упроваджують продуктивні (74 %), інформаційно-комунікаційні (60 %), кризові (48 %), сервісні (47 %), базисні (концептуальні – 41 %), маркетингові (37 %) інновації, тобто ті, які насамперед спрямовані на якість і швидкість обслуговування клієнтів турфірм, а вже потім стратегічні (14 %), економічні (12 %), системні (15 %) та управлінські (8 %), які спрямовані на стабілізацію положення компанії на ринку, підвищення конкурентоспроможності.

Характеризуючи поняття інноваційного продукту у сфері туристичної діяльності, можна розділити його на чотири основні групи:

- інновації, що актуалізують незатребувані рекреаційні ресурси;
- інновації, що сприяють диверсифікації туристичного продукту та згладжуванню сезонності;
- інновації, які залучають об'єкти рекреаційного потенціалу до загальноєвропейських туристичних програм;
- інновації, які створюють нові рекреаційні ресурси (тематичні парки, аквапарки тощо).

На сьогодні в туристичній індустрії широкого використовуються інноваційні технології – програми електронного бронювання та складання турів. Поява нової програми цього виду дозволила не тільки здешевити засоби зв'язку, але й дала можливість працювати всім учасникам туристичного ринку як єдиного офісу. Робота з такими програмами дозволяє агентству отримувати оперативну та достовірну інформацію про ціни і кількість вільних місць у будь-який момент часу, а також мати можливість стежити за проходженням замовлення на всіх етапах його здійснення. Існують різ-

ні системи бронювання, вони відрізняються одна від одної набором пропонованих послуг і технологією своєї роботи. Наприклад, найбільш популярними у світі є такі програми, як Galileo, Amadeus, Sabre, Worldspan та багато інших [7].

Amadeus є провідним процесором угоди для глобальної індустрії туризму й авіаперевезень. Охоплює майже 30 % світового ринку і переважно використовується в Європі та Азії. Обслуговування клієнтів здійснюється в 195 країнах. Ресурсна база Amadeus складається з 250 тис. готелів по всьому світу [8, с. 4]. У 2011 р. через рішення Amadeus було оброблено понад 948 млн оплачених туристичних транзакцій. На 31 грудня 2011 р. дохід компанії становив 2707 млн євро, а показник EBITDA – 1,039 млн євро. Компанія має штат співробітників, який складається із 10 тис. чоловік по всьому світу, що представляють 123 національності [9].

За даними Єврокомісії, компанія «Amadeus», провідний технологічний партнер світової туристичної галузі, знову стала лідером у своєму секторі за обсягом інвестицій у науково-дослідну роботу серед ТОП-1000 європейських компаній. Обсяг інвестицій «Amadeus» за 2011 р., спрямованих на дослідження і розробку технологій для індустрії туризму, становив 347,5 млн євро, що на 6,7 % більше проти 2010 р. Отже, компанія зберегла перше місце за загальним обсягом інвестицій у R&D у сфері туризму та подорожей [10].

Система Galileo охоплює 22 % світового ринку і здебільшого використовується в Європі та Північній Америці. Системою користуються понад 67 тис. туристичних агентств у 160 країнах світу.

Galileo обробляє близько 197 млн запитів на день, створює понад 2 млрд розрахунків тарифів на рік, генерує понад 250 млн квитків на рік. За допомогою системи Galileo користувачі отримують доступ до 420 авіакомпаній, 90 тис. готелів; 30 тис. локацій з оренди автомобілів [11].

Через Sabre пов'язані понад 55 тис. туристичних агентств, понад 400 авіакомпаній, 86 тис. готелів, 25 компаній із прокату автомобілів, 12 круїзних компаній. Охоплює 35 %

світового ринку і переважно використовується в Америці.

Важливою складовою Антикризисного пакета є наявність чітких і ефективних каналів комунікацій.

У туристичні галузі поняття комунікації неможливо ототожнювати виключно з маркетинговими комунікаціями. Для ефективного процесу створення івенту необхідною і важливою є організаційна комунікація. Це пояснюється складністю багатьох процесів, які ніяк не сприяють створенню нового туристичного продукту через складність багатьох адміністративних процедур, узгодження необхідних положень, передбачених законодавством, для реалізації будь-якого туристичного або культурного проекту (підготовки події, проведення свята тощо).

Необхідною умовою реалізації антикризового пакета реформ, по-перше, є зміна філософії державного управління із владної на сервісну. По-друге, створення сервісу для обробки пропозицій від бізнесу за принципом «Єдиного вікна». По-третє, запровадження, окрім програмно-цільового, проектного методу формування та виконання бюджету.

По-четверте, широке використання інструментів державно-приватного партнерства. На жаль, в Україні ще досі не зрозуміли переваги цього інструменту. Проте провідний міжнародний досвід свідчить про те, що це дуже ефективний спосіб взаємодії, який передбачає наявність як взаємних вигод, так і взаємних зобов'язань обох сторін під час реалізації проектів.

Взаємодія влади й бізнесу є однією з найважливіших умов успішного соціально-економічного розвитку нашої країни загалом і регіонів зокрема. Органи державної влади і бізнес повинні працювати узгоджено, в загальних інтересах населення, формуючи партнерські моделі взаємовідносин у різних сферах. Дуже важливо знайти баланс інтересів, необхідний для реалізації суспільно значущих проектів і програм. Одним із варіантів таких взаємовідносин і є державно-приватне партнерство (далі – ДПП).

Організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів із приватними партне-

рами й основні принципи ДПП на договірній основі визначаються Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р. № 2404-VI. Закон передбачає, що державно-приватне партнерство можна застосовувати для регулювання відносин, які виникають у процесі реалізації проектів у ряді сфер.

Державно-приватне партнерство – співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом України «Про державно-приватне партнерство» та іншими законодавчими актами.

Згідно із загальними положеннями Закону України «Про державно-приватне партнерство», до ознак ДПП належать:

- забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;
- довготривалість відносин (від 5 до 50 років);
- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;
- внесення приватним партнером інвестицій у об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

До основних принципів здійснення державно-приватного партнерства належать:

- рівність перед законом державних і приватних партнерів;
- заборона будь-якої дискримінації прав державних або приватних партнерів;
- узгодження інтересів державних і приватних партнерів із метою отримання взаємної вигоди;
- незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи на-

лежать Автономній Республіці Крим, переда-них приватному партнеру;

- визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного у рамках державно-приватного партнерства;

- справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов'язаних із виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства;

- визначення приватного партнера на конкурсних засадах, крім випадків, встановлених законом.

Об'єднання фінансових ресурсів державного та приватного сектора дозволяє ефективніше виконати економічні та соціальні завдання. Причому від такого об'єднання у формі ДПП вииграють і бізнес і держава. Зрештою, це служить підвищенню якості життя населення і посиленню конкурентоспроможності економіки. Основа успішності об'єднання фінансових ресурсів у концепції ДПП полягає в тому, що і держава, і приватний сектор мають свої спеціалізації діяльності та свої переваги, при об'єднанні яких формується ця кооперація і створюється ефект синергії. З'являється можливість ефективніше працювати і досягати кращих результатів, насамперед у сфері інфраструктури.

Партнерство бізнесу та влади дозволяє істотно збільшити шанси на успіх у ході реалізації крупних проектів. Об'єднання ресурсів і справедливий розподіл ризиків між сторонами партнерства дозволяють активно залучати інвестиції для реалізації суспільно та соціально значущих проектів, багато з яких навряд чи могло бути реалізованим без об'єднання зусиль приватного і державного секторів. ДПП дозволяє не просто реалізовувати проект, але реалізовувати його якісно, вводити його в строк, без затримок, це дозволяє підвищити якість державних послуг населенню і значно збільшити ефективність управління інфраструктурою, що сприяє ефективному розвитку об'єктів державного майна. Спільна робота бізнесу і влади в реалізації проектів ДПП сприяє розвитку новаторських форм проектного фінансування, стимулює підприємниць-

ке мислення і сприяє впровадженню передових методів управління в органах влади. Все це сприяє розвитку діалогу між бізнесом і владою в різних сферах.

Міжнародна туристична організація розглядає ДПП як захід ефективної боротьби з кризою в туризмі, уводить до списку пріоритетних напрямів Комітету зі сталого розвитку туризму [12].

Причини створення державно-приватного партнерства у сфері туризму різноманітні, як провідні фахівці та експерти відзначають такі: необхідність у розробці нової продукції/послуг; мобілізації ресурсів; розподіл ризиків між партнерами (не тільки фінансових, але і у царині прийняття рішень); скорочення строків упровадження нових розробок; обмін досвідом і кращими наробками й ноу-хау (або «трансфер технологій»); залучення фінансових ресурсів, що спричинено браком коштів учасників; підвищення привабливості туристичних напрямів.

Серед провідних тенденцій створення державно-приватних партнерств у сфері туризму такі:

- фінансова підтримка авіакомпаній для збільшення їх навантаження;
- організація спільних програм із просування туристичних маршрутів;
- формування програми знижок на різні види туристичних послуг;
- скорочення зборів учасників міжнародних туристичних виставок;
- створення спільних груп, зі збору та аналізу інформації про стан туристичного ринку;
- поліпшення ефективності управління об'єктами туризму.

Аналіз досвіду іноземних країн дозволяє виокремити чотири основні моделі організації державно-приватного партнерства у сфері туризму:

1) співробітництво: однакові частки участі в прибутках, управлінні (50/50) і спільна відповідальність у разі настання ризиків і прийняття рішень;

2) управління: залучення державою бізнес-структур як професійних управляючих компаній;

3) асоціація: некомерційне об'єднання, що створюється його учасниками для досягнення певних цілей;

4) концесія: передача об'єктів державної власності комерційним структурам по договору концесії в тимчасове користування.

Наведемо такі приклади державно-приватних партнерств у туризмі:

Державне агентство із просування туризму Угорщини (Magyar Turizmus) у ході співпраці з національними асоціаціями в індустрії туризму розробили маркетингову стратегію, орієнтовану на сусідні країни і тури, з мінімальним часом на переїзд/переліт [2].

Корейська туристична організація, співпрацюючи з компанією «VISA card», розробила програму знижок для туристів – власників платіжних карток VISA. Зокрема вони можуть скористатися знижками від 5 до 50 % на послуги ресторанів, мобільного зв'язку, торгових центрів, тематичних парків і туристичні послуги.

Деякі країни організували і проводять успішні маркетингові програми в поєднанні з бізнес-спільнотою.

По-п'яте, це чітке визначення зон відповідальності за реалізацію напрямів проекту (найкраще, якщо сфери відповідальності вписано персонально і такі зони відповідальності не перетинаються між собою).

Ще одним і досить важливим чинником успішного управління проектом у туристичній діяльності є реалізація програм підготовки та навчання місцевих жителів надавати якісні послуги, тому що багато залежить від того, який прийом вони нададуть туристам, кількість яких збільшується із кожним роком. З огляду на ці реалії, необхідно проводити навчання власників агроосель прийомам обслуговування та іноземним мовам. Це найсуттєвіша проблема, яка нині перешкоджає виходу сільського зеленого туризму України на міжнародний ринок.

Отже, для реалізації антикризового пакета реформ необхідно:

- на державному та регіональному рівні сформувати бачення основних туристичних продуктів;
- визначити цільову аудиторію, сегмент охоплення;
- створити всі необхідні організаційні та економічні умови для реалізації проектів зі створення туристичних продуктів;

- здійснити промоційні заходи з метою рекламування цих туристичних продуктів і заведення туристичних потоків в Україну.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Державне агентство з туризму та курортів [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/ua/>. – Назва з екрана.

Derzhavne ahentstvo z turyzmu ta kurortiv [Elektronnyi resurs] : ofits. veb-sait. – Rezhym dostupu: <http://www.tourism.gov.ua/ua/>. – Nazva z ekrana.

2. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.sts.gov.ua/>. – Назва з екрана.

Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy [Elektronnyi resurs] : ofits. veb-sait. – Rezhym dostupu: <http://www.sts.gov.ua/>. – Nazva z ekrana.

3. Всеукраїнська Федерація роботодавців у сфері туризму України [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://frtu.org.ua/uk/>. – Назва з екрана.

Vseukrainska Federatsiia robotodavtsiv u sferi turyzmu Ukrainy [Elektronnyi resurs] : ofits. veb-sait. – Rezhym dostupu: <http://frtu.org.ua/uk/>. – Nazva z ekrana.

4. Опыт инновационного сотрудничества стран ЕС и СНГ [Електронний ресурс] / [А. Н. Бойко, Г. А. Власкин, Е. Б. Ленчук и др.]. – Режим доступу: [http://iee.org.ua/files/alushta/31-boyko-opyt\\_innov\\_sotrudn.pdf](http://iee.org.ua/files/alushta/31-boyko-opyt_innov_sotrudn.pdf). – Назва з екрана.

Opyt innovatsionnogo sotrudnichestva stran ES i SNG [Elektronnyi resurs] / [A. N. Boyko. G. A. Vlaskin. E. B. Lenchuk i dr.]. – Rezhim dostupu: [http://iee.org.ua/files/alushta/31-boyko-opyt\\_innov\\_sotrudn.pdf](http://iee.org.ua/files/alushta/31-boyko-opyt_innov_sotrudn.pdf). – Nazva z ekrana.

5. Зінов'єв Ф. В. Інноваційний підхід до розвитку туристичної галузі України /

- Ф. В. Зінов'єв, О. В. Бартошук // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4 (30). – С. 161–164.
- Zinov'iev F. V. Innovatsiyni pidkhdid do rozvytku turystychnoi haluzi Ukrainy / F. V. Zinov'iev, O. V. Bartoshuk // Innovatsiina ekonomika. – 2012. – № 4 (30). – S. 161–164.
6. Стеченко Д. М. Адаптація наукових підходів для активізації розвитку туристичної сфери / Д. М. Стеченко, І. В. Безуглий // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. – № 2 (18). – С. 72–80.
- Stechenko D. M. Adaptatsiia naukovykh pidkhdidv dlia aktyvizatsii rozvytku turystychnoi sfery / D. M. Stechenko, I. V. Bezuhlyi // Naukovyi visnyk ChDIEU. – 2013. – № 2 (18). – S. 72–80.
7. Гуржій Н. М. Інноваційні технології в туристичній індустрії / Н. М. Гуржій, А. В. Третинко // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3 (20). – С. 221–224.
- Hurzhi N. M. Innovatsiini tekhnolohii v turystychnii industrii / N. M. Hurzhii, A. V. Tretynko // Stalyi rozvytok ekonomiky. – 2013. – № 3 (20). – S. 221–224.
8. Муровцев А. Отелей в Amadeus теперь больше / А. Муровцев // Украинский туризм. Приложение «Расширяя горизонты». – 2012. – № 2 (33). – С. 9.
- Murovtsev A. Oteley v Amadeus teper bolshhe / A. Murovtsev // Ukrainskiy turizm. Prilozheniye «Rasshiryaya gorizonty». – 2012. – № 2 (33). – S. 9.
9. Мельник И. «Исследования Amadeus: Азия – Мекка мирового туризма 2012» [Электронный ресурс] / И. Мельник // Независимое бюро новостей. Новости Украины : офиц. веб-сайт. – Режим доступа: <http://nbnews.com.ua/blogs/46191/>. – Назва з екрана.
- Melnik I. «Issledovaniya Amadeus: Aziya – Mekka mirovogo turizma 2012» [Elektronnyy resurs] / I. Melnik // Nezavisimoye byuro novostey. Novosti Ukrainy : ofits. veb-sait. – Rezhim dostupu: <http://nbnews.com.ua/blogs/46191/>. – Nazva z ekrana.
10. Amadeus вновь стал лидером по объемам инвестиций в научно-исследовательскую работу [Электронный ресурс] // Украинский авиационный портал. – Режим доступа: <http://www.aviation.com.ua/news/25947/remote/>. – Назва з екрана.
- Amadeus vnov stal liderom po obyemam investitsiy v nauchno-issledovatel'skuyu rabotu [Elektronnyy resurs] // Ukrainskiy aviatsionnyy portal. – Rezhim dostupu: <http://www.aviation.com.ua/news/25947/remote/>. – Nazva z ekrana.
11. О компании Galileo [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа: [http://www.galileo.com.ua/m1/ru/about/o\\_komp](http://www.galileo.com.ua/m1/ru/about/o_komp). – Назва з екрана.
- O kompanii Galileo [Elektronnyy resurs] : ofits. sayt. – Rezhim dostupu: [http://www.galileo.com.ua/m1/ru/about/o\\_komp](http://www.galileo.com.ua/m1/ru/about/o_komp). – Nazva z ekrana.
12. Всесвітня туристична організація [Електронний ресурс] // The World Tourism Organization (UNWTO) is a specialized agency of the United Nations : офиц. веб-сайт. – Режим доступа: <http://www2.unwto.org>. – Назва з екрана.
- Vsesvitnia turystychna orhanizatsiia [Elektronnyy resurs] // The World Tourism Organization (UNWTO) is a specialized agency of the United Nations : ofits. veb-sait. – Rezhym dostupu: <http://www2.unwto.org>. – Nazva z ekrana.
13. Михайліченко Г. І. Туристичний потенціал: методи оцінювання та інноваційний розвиток / Г. І. Михайліченко // Проблеми економіки. – 2013. – № 01. – С. 115–124.
- Mykhailichenko H. I. Turystychnyi potentsial: metody otsiniuvannia ta innovatsiyni rozvytok / H. I. Mykhailichenko // Problemy ekonomiky. – 2013. – № 01. – S. 115–124.



**А. В. Кравцова**, кандидат экономических наук (Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця). **Теоретико-методическое обоснование антикризисного пакета реформ для развития туризма в Украине.**

**Аннотация.** В статье представлено теоретико-методическое обоснование составляющих антикризисного пакета реформ для развития туризма в Украине. Представлено авторское видение основных положений для решения существующей проблемы с учетом мирового опыта. Сделан акцент на внедрении государственно-частного партнерства с учетом инновационного и проектного подходов к управлению.

**Ключевые слова:** туризм, инновационный подход, государственно-частное партнерство.

**A. Kravchova**, Cand. Econ. Sci. (Department of Tourism Simon Kuznets Kharkiv national university of economics). **Theoretical and methodological rationale for the anti-crisis package of reforms for the development of tourism in Ukraine.**

**Summary.** The article covers the results of theoretical and methodical reasoning of components of anti-crisis reforms for the tourism development in Ukraine. The authors' vision of main ways for this issue solving considering the worldwide experience is presented. The development of cooperation among government and business taking into account the innovation and project approaches is highlighted.

**Keywords:** Tourism, Innovation Approach, government and business cooperation.

## МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

О. П. ЛУГІВСЬКА, кандидат економічних наук;

Л. А. ЛУГІВСЬКА

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

**Анотація.** На сьогодні важливим напрямом підвищення ефективності господарської діяльності є своєчасний вплив на рівень виробничих витрат і формування оптимального обсягу собівартості продукції. Це, в свою чергу, можливо лише при такій організації і методології обліку та контролю використання ресурсів, за якої причини змін собівартості, допущення перевитрат і економія засобів виробництва розкриваються шляхом щоденного виконання плану на підставі первинної документації і поточних облікових даних. Мета статті – розглянути методологічні відмінності між різними методами обліку й контролю витрат, особливості їх використання на вітчизняних підприємствах. Розглянуто різні специфічні методи обліку й контролю витрат на підприємстві; виявлені їх особливості та обґрунтовано доцільність застосування окремих методів у ринкових умовах. На підприємствах необхідно впроваджувати таку систему обліку та контролю витрат, при якій їх можна щоденно відстежувати в процесі виконання плану на підставі первинної документації та поточних облікових записів. Таким вимогам відповідає саме нормативний метод.

**Ключові слова:** система контролю витрат, стандарт-кост, директ-костінг, нормативний метод обліку витрат, чекова форма контролю витрат, методи контролінгу, маржинальний дохід, точка беззбитковості.

Система контролю витрат виробництва та обігу за сучасних умов стає вирішальним аспектом щодо впливу на результати діяльності окремих підрозділів підприємства та його фінансово-господарської діяльності загалом. Попередження нераціонального використання ресурсів підприємства, оперативний аналіз витрат на виробництво дозволить розкрити невраховані при плануванні та в практичній роботі резерви, визначати результати госпрозрахункової діяльності підрозділів підприємства, що беруть участь у виробничому процесі.

У практиці діяльності підприємств різних галузей економіки України використовують декілька методів планування та обліку витрат, та пов'язаного з ним контролю витрат. Ці методи здобули загальне визнання в різних країнах світу (стандарт – кост, директ – костінг, нормативний метод, чекова форма контролю витрат). Вони відрізняються один від одного організаційно-правовими та методологічними

засадами. Якщо перші з названих методів, зазвичай, використовують як засоби для подальшого прийняття рішень, то чекова форма контролю є, крім того, засобом самоконтролю з боку керівників і колективу підрозділу (центру витрат чи центру прибутку) та засобом стимулювання за результатами роботи колективу.

В узагальненому вигляді особливості зазначених методів обліку та контролю витрат надано в табл. 1.

Методологічно відмінності між названими методами стосуються складу витрат, які підлягають контролю, порядку їх планування та подальшого виявлення відхилень, ступеня деталізації даних про причини відхилень від планового рівня та подальшого групування цих даних у розрізі осіб, із вини яких сталися ці відхилення.

Розглянемо можливості застосування методів обліку та контролю витрат по мірі їх розробки та впровадження у виробництво.

Таблиця 1

## Характеристика основних методів обліку і контролю витрат [2, с. 173]

Назва методу	Порядок доведення завдань до підрозділу	Склад витрат	Спосіб виявлення відхилень проти плану (бюджету)	Особи, що відповідають за відхилення	Система стимулювання
Стандарт-кост	На певний період на підставі нормативних і конкретних даних	Прямі, загально-виробничі, а в окремих випадках і загально-господарські витрати	Розрахунково	Керівники підрозділів	Побажання власника та наявність трудової угоди
Нормативний метод обліку	На звітний період та більш короткі проміжки часу	Ті самі витрати, а також витрати на збут	За допомогою сигнальних документів і розрахунково	Особи, з вини яких сталися відхилення	зазвичай, не передбачається
Директ-костінг	На звітний період	Лише прямі виробничі витрати з поділом на змінні та постійні	Розрахунково	Керівники підрозділів (центрів витрат)	Побажання власника та наявність угоди
Чекова форма контролю	На виробничий період на основі нормативів	Виробничі витрати, включаючи і пов'язані з управлінням підрозділу, а також в разі потреби відрахування на покриття загальновиробничих і загальногосподарських витрат		Увесь колектив	За підсумками звітного періоду

Нормативний метод обліку витрат, який почали впроваджувати в СРСР в 30-ті рр., суттєво не відрізнявся від стандарт-кост із методологічного аспекту. Слід погодитися з думкою Ю. Литвина та В. Олійника з цього приводу, які зазначають, що аналіз нашої вітчизняної літератури, яка висвітлює зарубіжний досвід організації обліку витрат виробництва у працях М. Чумаченка, М. Маргуліса, О. Мухіна, С. Сатубалдіна і С. Стукова та ін. переконав нас, що, наприклад, у США немає жодного підприємства, яке б не вело обліку за системою «стандарт-кост». Хоча автори вбачають у цій системі відмінності від нашого нормативного методу, але вже сьогодні глибоко переконані, що не треба шукати відмінностей там, де їх не було і немає, оскільки нинішній нормативний метод витрат – це не що інше, як

запропонований М. Жебраком у 30-ті роки із США «стандарт-кост».

Відмінності між стандарт-кост і нормативним методом полягають у порядку збирання та опрацювання даних.

На багатьох зарубіжних підприємствах бухгалтерський облік здійснювався загалом на підприємстві, матеріали списували під час їх одержання від постачальника, був відсутній облік витрат за об'єктами калькуляції та підрозділами. Тому контроль за витратами здійснювали, зазвичай, порівнюючи стандартні витрати із фактичними, але здебільшого у натуральних вимірниках. Якщо були наявні відхилення, їх оцінювали за виробничою собівартістю або за поточними цінами придбання.

При нормативному методі відхилення у витратах матеріалів та оплаті праці фіксували в

сигнальних документах, а всі інші відхилення визначали розрахунково. Цей метод давав більш точні, ґрунтовні та докладні дані про результати господарювання. При цьому суми економії і перевитрат визначали за причинами і відповідальними особами, але все це потребувало значних витрат часу на доведення лімітів до виконавців, документальне підтвердження фактів перевитрат, одночасно облік в одному регістрі нормативів, відхилень і фактичних даних про витрати за всіма видами прямих і непрямих витрат.

На підприємствах із великою номенклатурою продукції досить часто це створювало такі великі потоки інформації, що їх аналіз за допомогою контролю за відхиленнями неможливо було здійснити. Крім того, відсутність достовірних і обґрунтованих нормативів значно ускладнювало облік. Слід визнати, що в ході використання цього методу досить часто створювався істотний психологічний бар'єр між бухгалтерами та фахівцями (керівниками підрозділів), адже облік перевитрат (насамперед ставали об'єктами обліку) здійснювався по кожній особі. Це призводило до того, що в бухгалтерії заводили «досьє» на інші підрозділи та осіб, унаслідок чого виникали непорозуміння та недоречності. Нормативний метод, незважаючи на його переваги, впроваджувався під тиском і, як правило, «тримався» на ініціативі бухгалтерів. Він не набув поширення, а одержані при цьому дані не використовувалися для матеріального стимулювання працівників підрозділу за результатами діяльності за звітний період.

У літературних джерелах останніх років значна увага приділена контролінгу як важливому засобу поліпшення управління підприємством. При цьому передбачається вивчення узагальнюючого показника діяльності підприємства з подальшим поділом на чинники, що визначають його рівень. У країнах СНД подібний аналіз отримав назву факторного і був запропонований для підприємств різних галузей народного господарства. Однак слід визнати, що при цьому найбільш узагальнюючим показником був рівень рентабельності товарної продукції, тоді як у різних системах контролінгу вибір узагальнюючого показника був вищий.

Із найбільш відомих методик контролінгу, побудованих на логіко-дедуктивних схемах, слід виокремити такі [2, с. 174–175]:

1. Du Pont розроблена американською компанією з однойменною назвою, децентральним показником є рентабельність інвестованого капіталу (ROI) із такими складовими, як рентабельність обороту та обіг капіталу.

2. Pyramid Structure of Ratios запропонована Британським інститутом менеджменту, де основним показником є ROI та різні показники обороту.

3. Zvei розроблена Центральною спілкою електротехнічної промисловості Німеччини та складається з двох великих блоків: аналізу зростання та структурного аналізу.

4. RL, яка запропонована Райхманом і Ліхніттом і передбачає як основні показники рентабельність і ліквідність.

Крім того, є низка емпірико-індуктивних систем (Blaver, Weibel, Camel), побудованих на передбаченні можливих ситуацій щодо неплатоспроможності певного підприємства.

Розглянуті схеми аналізу діяльності підприємства підтверджують факт, що всі вони є системою фінансового аналізу, а під час вивчення складу, класифікації та формування витрат виробництва застосовуються загальноприйняті підходи, тобто особливих відмінностей у побудові контролю витрат, на нашу думку, не спостерігається, що визнало багато вчених.

Однак австрійські вчені, які займаються зіставленням планових і фактичних показників у системі контролінгу, зокрема Х. Рітцбергер, запропонували дещо специфічну методику розрахунку витрат і їх контролю на малих і середніх підприємствах, яку слід розглядати як один із варіантів стандарт-кост.

На таких підприємствах основою розрахунків є спеціальні одиниці вимірювання виконаної роботи, якими можуть бути кількість робочих годин основного працівника або умовні розрахункові одиниці (кількості, квадратні метри), або робочі характеристики, наприклад, під час експлуатації транспортних засобів. Подальша схема розрахунків передбачає визначення суми всіх витрат у розрахунку на цей показник, зокрема витрат на оплату праці всіх категорій працівників підприємства, нараху-

вання на оплату праці, витрати матеріалів і накладні витрати, включаючи відсотки на власний і залучений капітал, винагороду підприємцю (власнику) за працю та його соціальне страхування, податки і втрати тощо [3].

Ці планові розрахунки на певний проміжок часу (рік) є підставою для визначення ціни виконаних робіт і наданих послуг (при цьому допускається врахування чинних положень щодо знижок) і можуть бути використані не лише на малих і середніх підприємствах, а й у центрах прибутку, що входять до складу великих підприємств. Вони дають змогу швидко визначити кошторисну вартість робіт, особливо якщо вартість матеріалів і запасних частин сплачуватиметься окремо.

Така схема розрахунків досить проста, вона дає можливість швидко визначити вартість виконаних робіт і в подальшому легко здійснити контроль за фактичними даними.

Нормативні калькуляції, складені за допомогою розглянутих вище методів обліку, давали більш-менш точні дані для контролю за умови дотримання передбачуваного обсягу виробництва. Однак, якщо відбувалися зміни в цьому показнику, витрати згідно із зробленими розрахунками могли значно відрізнятись від фактичних. Це пояснюється наявністю постійних і змінних витрат. Такий поділ є основою застосування ще одного методу, який значно поширився в розвинених країнах – директ-костингу. Особливістю цього методу обліку і контролю виробництва є те, що контроль здійснюється лише за прямими витратами, тобто витратами, які стосуються конкретного центру витрат (центру прибутку) чи госпрозрахункового підрозділу.

Більшість авторів поділ витрат на постійні та змінні пов'язують із визначенням точки беззбитковості. На нашу думку, цей момент має велике значення під час нормування витрат, оскільки дає змогу більш точно запрограмувати суму витрат, визначити економію чи перевитрати та розрахувати маржинальний дохід. Однак при цьому потрібно врахувати деякі особливості функціонування директ-костингу за сучасних умов. А. Павленко та М. Чумаченко зазначають, «що ступінь відхилення розрахункових результатів за моделлю залежить від

ряду факторів, а саме: діапазон зміни показників в обсягу реалізації; питома вага у витратах постійних витрат; період, за який проводиться аналіз; зміна реалізованої продукції; зміна цін і рівня інфляції» [1]. Ці автори посилаються на К. Друрі, який досліджує низку допущень при визначенні точки беззбитковості, а отже, всі інші змінні залишаються незмінними; єдиний виріб або постійна номенклатура реалізованих виробів; прибуток розраховується за змінними витратами; сукупні витрати і сукупний дохід є лінійними функціями обсягу виробництва; витрати можна точно розподілити на постійні та змінні.

Чекова форма контролю досить поширена в сільськогосподарських підприємствах і будівельних організаціях. Ю. Литвин та В. Олійник цього приводу писали: «Важливо зазначити, що це єдина, проста, зрозуміла практика, розумна, діюча і прийнята на озброєння спеціалістами сільського господарства система планування, обліку і контролю витрат на виробництво. Але це не метод і не форма обліку, а система, яка виникла з причин недосконалості діючої системи обліку витрат на виробництво, її неоперативності та відставання від тих процесів, які підлягають обліку».

Не спиняючись на визначенні чекової форми контролю витрат, доцільно наголосити на особливостях її застосування [4]:

1. Госпрозрахункові завдання доводилися до великих підрозділів підприємства.

2. Завдання обліку виробництва встановлювалися на підставі продуктивності за попередній період.

3. Ліміти витрат розраховувалися за технологічними картками.

4. Вироблена продукція оцінювалася за встановленими цінами (по суті, справи встановлювали трансферні ціни, взяті на рівні собівартості виробництва, а також інші схеми їх обчислення; окремі автори налічували сім баз для встановлення цих цін).

5. Застосовувалося матеріальне стимулювання за результатами діяльності підрозділу, розмір якого визначався відрахуваннями від госпрозрахункового доходу (різниці між вартістю продукції за встановленими цінами та фактичними витратами на її виробництво).

6. Контроль за витратами й доходами здійснювали керівники підрозділу за допомогою чеків, які склали керівники підрозділу ще до моменту здійснення операції або відразу після її завершення.

Практика свідчила, що підрозділи спершу охоче переходили на чекову форму контролю витрат, хоча згодом це бажання поступово згасало. На нашу думку, це пояснюється тим, що під час формування внутрішньогосподарських цін і встановлення лімітів витрат досить часто виникали ситуації, коли за рахунок організаційних і економічних заходів (повне оприбуткування продукції, належний облік витрат тощо) підвищувався вихід продукції, що призводило до виникнення значної маржі внаслідок економії на постійних і умовно-змінних витратах, які, по суті, залишалися в розпорядженні госпрозрахункового підрозділу і виплачувалася йому за підсумками року. Це значно знижувало ефективність застосування чекової форми контролю.

Вивчення позитивних і негативних сторін окремих методів контролю витрат дає змогу визначити реальні шляхи побудови управління витратами виробництва в сучасних умовах.

На нашу думку, найвищі результати підприємство матиме тоді, коли в економії будуть зацікавлені виконавці, тобто застосовуватиметься матеріальне стимулювання за підсумками діяльності підрозділу. Однак при цьому слід визнати, що застосування цього заходу насамперед визначає власник, який може вважати, що найбільш повне і раціональне використання ресурсів залежить від його керівництва і тому в приватних підприємствах запровадження засад госпрозрахунку слід регулювати за допомогою колективного договору.

Особливо це доцільно робити щодо підрозділів, які розташовані далеко від підприємства і де власникові важко контролювати виконання технологічних операцій, витрати і вихід продукції. На всіх інших підприємствах питання про застосування госпрозрахункових засад має вирішувати безпосередньо його керівництво [1].

Однак при цьому потрібно врахувати два важливі моменти: кому (власнику чи госпрозрахунковому підрозділу) слід зарахову-

вати маржинальний дохід, який виникає у разі переконання планових завдань і обґрунтувати методику визначення рівня виконання завдань із виходу продукції.

Вважаємо, що маржинальний дохід не повинен включатися до госпрозрахункового доходу підрозділу, тому економію витрат (перевитрати) слід визначати, порівнюючим фактичну суму з розрахунковою.

Така методика визначення відхилень від запланованих витрат потребує належної побудови обліку факторів, які визначатимуть нормативні витрати з метою їх порівняння з фактичними, а поглиблений аналіз – істотної перебудови обліку витрат. По-перше, необхідно виокремити ті статті витрат, які є змінними й умовно-змінними, і вести їх облік із якомога більшою деталізацією з метою вивчення і узагальнення, тоді як постійні можна укрупняти, виокремлюючи лише найбільш значущі, що важливо для контролю за виконанням кошторису. По-друге, особливої уваги потрібно приділяти тим статтям, до складу яких входять витрати, які залежать від кількості виготовленої продукції.

Наприклад, у багатьох виробництвах до складу прямої оплати входить погодинний заробіток, нарахований окремим працівникам при виробництві конкретної продукції. Наявність подібних сум приводить до виникнення маржинального доходу при зростанні обсягів виробництва, або, навпаки, – до перевитрат на оплату праці при зменшенні обсягу виробництва. Вплив цього фактора залежить від питомої ваги почасової оплати в конкретному періоді [4].

Тут можна було б рекомендувати запровадження такої системи оплати праці, за якої всім працівникам оплата нараховувалася б за вихід продукції. Однак при цьому слід врахувати, що для розрахунків потрібно брати середній рівень виходу продукції, оскільки при завищенні обсягу виробництва в розцінці може бути закладено маржинальний дохід, що може піти на користь власника, але зменшить заробіток працівників підрозділу.

У центрах прибутку велику увагу необхідно приділяти питанням контролю за обсягами реалізації і насамперед щодо інформаційного

забезпечення. Труднощі виникають на тих підприємствах, підрозділи яких надають аналогічні послуги (наприклад, бригади в будівельних організаціях) чи виробляють аналогічні види продукції (наприклад, рослинницькі бригади в сільськогосподарських підприємствах), адже при цьому виникає потреба у деталізації даних про обсяги та якість реалізованої продукції в розрізі підрозділів.

У подібних умовах матеріальне стимулювання можна здійснювати залежно від розміру створеного підрозділом госпрозрахункового доходу, порівнюючи виручку від реалізації з фактичною або скоригованою сумою витрат на фактичний обсяг виробництва. При цьому потрібно враховувати, що госпрозрахунковий дохід слід зменшити на витрати, пов'язані зі збутом продукції, адже ціна на продукцію може залежати від умов постачання, тобто прямі витрати на збут впливають на розмір госпрозрахункового доходу.

Отже, головною метою контролю та обліку витрат є ефективне використання виробничих витрат, їх видів, виявляючи причинно-наслідкові фактори, приймаючи своєчасні рішення щодо врегулювання відхилень, оптимізації співвідношення «витрати – прибуток».

## ЛІТЕРАТУРА

1. Артамонова Н. С. Впровадження сучасних методів управління витратами задля забезпечення конкурентних переваг / Н. С. Артамонова, Н. М. Доба // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 3. – С. 16–21.

Artamonova N. S. Vprovadzhennia suchasnykh metodiv upravlinnia vytratamy zadlia zabezpechennia konkurentnykh perevah /

N. S. Artamonova, N. M. Doba // Ekonomika: realii chasu. – 2013. – № 3. – С. 16–21.

2. Іванюта П. В. Управління ресурсами та витратами : навч. посіб. / П. В. Іванюта, О. П. Лугівська. – 2-ге вид. – Київ : Центр учбової л-ри, 2011. – 320 с.

Ivaniuta P. V. Upravlinnia resursamy ta vytratamy : navch. posib. / P. V. Ivaniuta, O. P. Luhivska. – 2-he vyd. – Kyiv : Tsentr uchbovoi l-ry, 2011. – 320 s.

3. Чернишова Л. І. Особливості формування системи управління витратами на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / Л. І. Чернишова, А. С. Дженкова // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3. – С. 61–68.

Chernyshova L. I. Osoblyvosti formuvannia systemy upravlinnia vytratamy na vitchyznianskykh pidpriemstvakh [Elektronnyi resurs] / L. I. Chernyshova, A. S. Dzhenkova // Innovatsiina ekonomika. – 2014. – № 3. – С. 61–68.

4. Шульга А. В. Методи управління витратами виробництва / А. В. Шульга, Я. В. Семейко // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – 2008. – Вип. 22. – С. 283–286.

Shulha A. V. Metody upravlinnia vytratamy vyrobnytstva / A. V. Shulha, Ya. V. Semieiko // Visnyk Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana. – 2008. – Vyp. 22. – С. 283–286.

**О. П. Луговская, кандидат экономических наук; Л. А. Луговская (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»).** **Методические аспекты учета и контроля затрат на предприятии.**

**Аннотация.** В настоящее время важным направлением повышения эффективности хозяйственной деятельности является своевременное влияние на уровень производственных затрат и формирования оптимального объема себестоимости продукции. Это, в свою очередь, возможно только при такой организации и методологии учета и контроля использования ресурсов, при которой причины изменений себестоимости, допущение перерасходов и экономия

средств производства раскрываются путем ежедневного выполнения плана на основании первичной документации и текущих учетных данных. Цель статьи – рассмотреть методологические различия между разными методами учета и контроля затрат, и особенности их использования на отечественных предприятиях. Рассмотрены различные специфические методы учета и контроля затрат на предприятии, выявлены их особенности и обоснована целесообразность применения отдельных методов в рыночных условиях. На предприятиях необходимо внедрять такую систему учета и контроля расхода, при которой они ежедневно бы отслеживались в процессе выполнения плана на основании первичной документации и текущих учетных записей. Таким требованиям отвечает именно нормативный метод.

**Ключевые слова:** система контроля затрат, стандарт-кост, директ-костинг, нормативный метод учета затрат, чековая форма контроля затрат, методы контроллинга, маржинальный доход, точка безубыточности.

**O. Lugivska, Cand. Econ. Sci.; L. Lugivska (Poltava University of Economics and Trade).  
Methodical aspects of accounting and cost control on the enterprise.**

**Summary.** Today, an important way to increase the efficiency of economic activities is timely impact on production costs and the formation of the optimal level of production costs. This, in turn, is only possible with this organization and methodology of accounting and control of resources by reason of changes cost overruns and savings assumptions of production revealed by the daily implementation of the plan on the basis of primary documents and current credentials. To examine methodological differences between the different methods of accounting and cost control, and especially their use in domestic enterprises. Various specific methods of accounting and cost control in the company; found their features and expediency of application of certain methods in market conditions. Enterprises should introduce a system of accounting and cost control, in which they would daily monitoring in the implementation of the plan on the basis of primary documents and current accounts. So it meets the requirements of the normative method.

**Keywords:** system control costs, methods of control and cost accounting standard-cost, direct kostinh, regulatory cost accounting method, check form control costs, methods of controlling, margin income break-even point.



# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЗДАТНОСТІ АВІАПІДПРИЄМСТВ НАДАВАТИ ПОСЛУГИ

I. M. САБІРОВА

(Національний авіаційний університет, м. Київ)

**Анотація.** Безперервний характер діяльності, нестабільність бізнес-середовища, зростання конкуренції встановлює вимоги до авіатранспортних підприємств стосовно обсягу капіталу, ліквідності балансу та прибутковості операцій, що обумовлює необхідність якісної діагностики спроможності до надання послуг. Мета статті – оцінити здатність авіапідприємств надавати послуги, використовуючи розроблений автором підхід. Проаналізовано наявні наукові підходи до оцінювання спроможності підприємств до надання послуг, обґрунтовано вибір системи показників діагностики, розроблено та застосовано до вітчизняних авіатранспортних підприємств власний підхід, зроблено висновки щодо зміни здатності надавати послуги. Оцінювання спроможності авіапідприємств до надання послуг доцільно здійснювати в розрізі основного, оборотного та фінансового капіталу, які відображають обсяг, структуру та ефективність його використання.

**Ключові слова:** підхід до оцінювання, здатність надавати послуги, авіапідприємство.

На ведення господарської діяльності потрібне фінансування, з огляду на це питання формування капіталу для підприємств залишається в центрі уваги менеджменту. Специфіка авіатранспортної галузі встановлює високий вхідний бар'єр для нових учасників бізнесу, що об'єднує витрати на придбання, оренду, ремонт і обслуговування літаків, сплату зборів за аеронавігаційні послуги, послуги аеропортів тощо. Недостатній обсяг коштів або їх несвоєчасне надходження на практиці спричиняє затримки польотів, їх скасування, що призводить до недоотримання авіакомпаніями прибутків, а отже, до втрати конкурентних позицій на ринку. Нестача коштів на здійснення своєчасного якісного ремонту та обслуговування літальних апаратів може позначатися на безпечності польотів, виходу з ладу техніки, що негативно позначається на репутації авіакомпанії та може позначатися на обсягах замовлень, збільшувати розмір недоотриманих прибутків, що зумовлює зниження ефективності функціонування.

Здатність авіакомпанії до ведення господарської діяльності безпосередньо залежить від забезпеченості капіталом, його структури та ефективності використання, оскільки до-

статність капіталу є необхідною передумовою безперервного надання послуг авіакомпаніями, його структура визначає фінансову стійкість при несприятливій кон'юнктурі ринку, а ефективність використання визначає конкурентні переваги за ціною, спроможність збільшення авіапарку, підвищення якості послуг.

Оцінка спроможності авіакомпаній надавати послуги є агрегованою величиною, яка інформує власників, менеджмент та інвесторів про перспективи розвитку бізнесу та слугує базисом для розробки й реалізації стратегічних завдань. Наявні підходи до оцінювання спроможності авіапідприємств надавати послуги з авіаперевезень передбачають класичну діагностику ефективності таких видів діяльності, як основна, фінансова та інвестиційна, що розроблена для загального використання підприємствами різних галузей народного господарства та не враховує специфіки діяльності авіатранспортних компаній, зокрема капіталоємності послуг, що свідчить про доцільність розробки відповідного теоретико-методичного підходу.

Аналіз наукових джерел із питань оцінювання спроможності підприємств надавати послуги показав, що праці вчених і економістів-

практиків охоплюють такі суміжні напрями, як оцінювання потенціалу, фінансового стану та конкурентоспроможності підприємств. Розробкою методичних підходів до оцінювання здатності підприємств надавати послуги через дослідження потенціалу займалися О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, Л. О. Жилінська, через оцінювання фінансового стану – І. М. Суворова, І. М. Мягких, через оцінювання конкурентоспроможності – Т. Олешко, М. В. Мальчик, Н. О. Пархоменко та ін. До спільних груп показників, що характеризують потенціал [3, с. 55; 4, с. 161] і фінансовий стан підприємств [2, с. 14–26; 8, с. 722] автори зарахували рентабельність, структуру майна та джерел фінансування, стан і ефективність використання основних засобів, тоді як набір показників для визначення конкурентоспроможності [1, с. 133; 5, с. 74; 7, с. 131; 9, с. 331] має найбільшу варіативність, що пов'язано з оцінкою конкурентоздатності продукції та маркетингової складової, проте праці, орієнтовані на комплексне оцінювання конкурентоспроможності підприємств, включають показники, властиві першим двом групам.

В основу наявних у науковій літературі методичних підходів до оцінювання потенціалу, фінансового стану та конкурентоспроможності підприємств як складових здатності до надання послуг покладено розрахунок середньозваженого інтегрального показника [1, с. 136; 4, с. 158; 9, с. 332], який відображає загальний стан суб'єкта оцінювання, що ускладнює процес виявлення факторів, які його зумовлюють.

Мета статті – оцінити здатність авіапідприємств надавати послуги з використанням розробленого науково-методичного підходу.

Одностайність думок науковців щодо груп показників, які включаються до систем діагностики підприємств у процесі оцінювання спроможності надавати послуги, вказує на доцільність аналізу рентабельності, структури майна та джерел фінансування, стану та навантаженості основних засобів. Для підвищення якості аналізу підприємства з метою забезпечення керівництва необхідною інформацією для прийняття адекватних управлінських рішень доцільно розраховувати інтегральні показники у розрізі структури та ефективності використання капіталу, що дозволить виявляти дис-

пропорції в складі джерел фінансування господарської діяльності та зміну її ефективності.

Підхід до оцінювання здатності авіапідприємств надавати послуги передбачає вибір періоду діагностування результатів діяльності авіапідприємств, вхідних даних із фінансової звітності для розрахунку показників, власне розрахунок показників, побудову регресійних моделей оцінювання основного, оборотного та фінансового капіталу, порівняння їх динаміки, що інформує про зміну спроможності компанії надавати послуги (рис. 1).

Оскільки модель оцінки економічної стійкості передбачає побудову економіко-математичної моделі із застосуванням методу регресійного аналізу, для перевірки якості якої розраховується число степенів свободи як різниця кількості спостережень і факторів моделі зменшена на одиницю, то для збільшення точності моделі, період діагностування обрано тривалістю вісім років. Отже, регресійна модель може включати до шести факторів, що є достатнім для забезпечення її точності.

В основу підходу до оцінювання спроможності авіакомпанії надавати послуги закладено базовий принцип розмежування в бухгалтерському обліку майна та джерел його формування. З огляду на це, виокремлено дві групи показників: показники, які відображають ефективність використання активів у розрізі оборотності, та ті, що характеризують структуру джерел фінансування і віддачу на одиницю інвестованого капіталу.

Група показників, що відображає ефективність використання основного та оборотного капіталу, як складової моделі оцінки здатності авіапідприємств надавати послуги, складається з коефіцієнтів співвідношення валових капітальних інвестицій, нематеріальних активів, валового прибутку, ефективності основної діяльності, навантаження основних засобів, оборотності дебіторської заборгованості, показників рентабельності необоротних і оборотних активів. Оптимальність структури й ефективність використання фінансового капіталу характеризують такі показники, як коефіцієнти фінансового ризику, автономії, фінансової стійкості, оборотності власного капіталу, показників рентабельності довгострокових зобов'язань, власного та позикового капіталу.

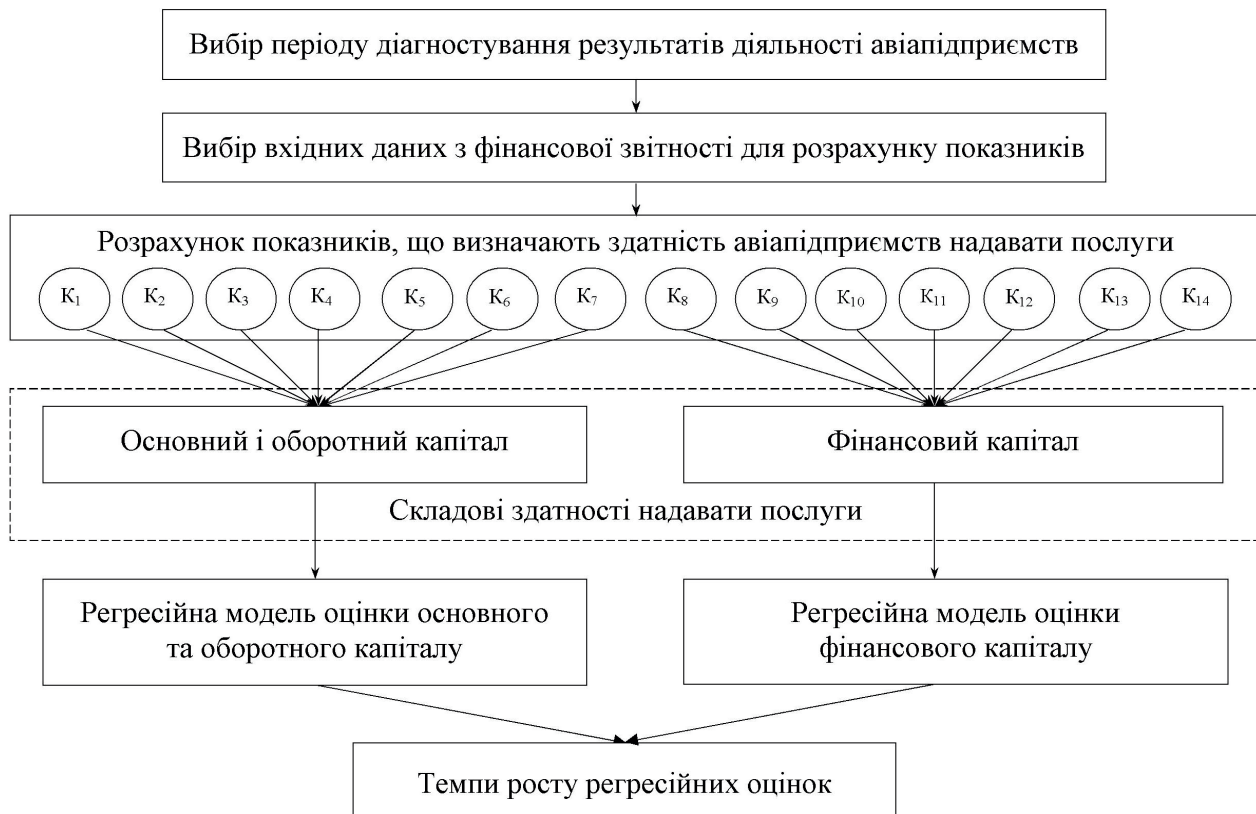


Рис. 1. Модель оцінки здатності авіапідприємств надавати послуги

Вибір вищезазначених показників для оцінювання основного та оборотного капіталу авіакомпаній ґрунтується на тому, що ефективність використання активів характеризується віддачею від їх використання, яка, у свою чергу, залежить від рівня залучення у виробничий процес і політикою керівництва щодо стратегічного управління розвитком. З огляду на це, показники рентабельності оборотних і необоротних активів відображають водночас віддачу від основного та оборотного капіталу і їх структуру, що дозволяє виявляти структурні зміни у складі майна компанії; коефіцієнти валового прибутку та ефективності основної діяльності вказують відповідно на ефективність виробничого процесу та операційної діяльності загалом; коефіцієнт навантаження основних засобів свідчить про ступінь залучення основних фондів до господарської діяльності, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості – про рівень ділової активності компанії, а коефіцієнтів співвідношення валових капітальних інвестицій і нематеріальних активів – про характер розвитку виробництва.

Для оцінювання оптимальності структури фінансового капіталу та виявлення тенденцій щодо її трансформації обрано показники фінансового ризику, автономії та фінансової стійкості, які акцентують увагу на співвідношенні джерел фінансування господарської діяльності у різних площинах та інформують про обрану політику менеджменту щодо стратегічного плану розвитку, показники рентабельності власного та позикового капіталу відображають дохідність інвестованих коштів власниками та інвесторами в компанію, рентабельність довгострокових зобов'язань інформує про ефективність використання капіталу, залученого на строк понад рік, а оборотність власного капіталу на активність його залучення до фінансування господарських процесів.

На підставі даних фінансової звітності ПрАТ АК «Міжнародні авіалінії України» за період з 2006 по 2013 рр. розраховано показники, що визначають здатність підприємства надавати послуги та оцінюють фінансовий, основний і оборотний капітал (табл. 1). Ключовими показниками, що характеризують стан основно-

го та оборотного капіталу авіакомпаній, є рентабельність необоротних і оборотних активів, які відображають ефективність використання відповідного капіталу. Зважаючи на те, що частка оборотних активів у складі майна компанії

перевищує частку пасивів, то віддача від їх використання більшою мірою впливає на фінансовий результат, що вказує на доцільність вибору показника рентабельності оборотних активів за основу при побудові регресійних моделей.

Таблиця 1

**Показники діяльності ПрАТ АК «Міжнародні авіалінії України» за період із 2006 по 2013 рр.**

Показник	Рік							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Основний і оборотний капітал								
1. Коефіцієнт співвідношення валових капітальних інвестицій і нематеріальних активів	0,16	0,15	0,13	0,07	0,07	0,07	0,06	0,05
2. Коефіцієнт валового прибутку	6,14	8,47	8,8	-4,92	-1,28	-30,09	8,99	9,62
3. Коефіцієнт ефективності основної діяльності	0,001	0,046	0,006	-0,039	-0,081	-1,364	0,017	0,003
4. Коефіцієнт навантаження основних засобів	36,12	30,62	11,20	10,26	11,21	1,31	11,92	32,55
5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,15	6,28	5,53	5,58	6,68	0,90	8,06	17,16
6. Рентабельність необоротних активів, %	0,70	30,64	5,02	-35,68	-80,29	-140,09	4,89	5,16
7. Рентабельність оборотних активів, %	0,05	303,24	2,86	-23,84	-51,17	-158,11	7,87	3,51
Фінансовий капітал								
8. Коефіцієнт фінансового ризику	1,8	1,06	1,64	5,23	-10,24	-1,28	-1,64	-2,05
9. Коефіцієнт автономії	0,25	0,36	0,23	0,09	-0,07	-0,82	-0,67	-0,45
10. Коефіцієнт фінансової стійкості	0,41	0,74	0,36	0,14	-0,08	-0,52	-0,45	-0,31
11. Рентабельність власного капіталу, %	1,2	48,54	7,79	-143,87	439,8	90,34	-6,08	-4,61
12. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	12,51	15,59	12,65	10,82	10,53	0,80	10,01	17,74
13. Рентабельність позикового капіталу, %	0,49	35,78	2,79	-20,36	-34,88	-47,29	2,72	1,44
14. Рентабельність довгострокових зобов'язань, %	1,84	53,28	6,76	-42,46	-185,72	-143,38	6,69	3,99

Упродовж 2006–2013 рр. рентабельність оборотних активів ПрАТ АК «МАУ» зростає із 0,05 до 3,51 %, а необоротних – із 0,7 до

5,16 %, що вказує на підвищення ефективності використання основного та оборотного капіталу, що зумовлено збільшенням кількості

перевезених пасажирів протягом зазначеного періоду в 2,4 раза – із 1882 тис. до 4436 тис. і вантажів у 2,6 раза – з 7150 до 18826 т. Зростання віддачі від основного та оборотного капіталу позначилося на коефіцієнті ефективності основної діяльності, який збільшився із 0,001 2006 р. до 0,003 2013 р. попри зменшення навантаженості основних засобів на 9,87 %. Збільшенню прибутковості капіталу також сприяло пришвидшення оборотності дебіторської заборгованості із 8 до 17 разів на рік, що зменшувало частку відлученого від фінансування господарської діяльності фінансового забезпечення.

З метою визначення впливу факторів на рентабельність оборотного капіталу побудова-

но матрицю парних коефіцієнтів кореляції, яка вказує на те, що у період 2006–2013 рр. усі фактори, які характеризують основний і оборотний капітал, сприяли його зростанню (табл. 2). Згідно зі шкалою Чеддока на результуючий показник помітно впливали коефіцієнти співвідношення валових капітальних інвестицій і нематеріальних активів, валового прибутку, ефективності основної діяльності та навантаження основних засобів, оскільки їх значення коливалися в межах 0,5–0,7, значно впливала рентабельність необоротних активів зі значенням 0,74 і слабше впливав коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, що набув значення 0,19.

Таблиця 2

**Матриця парних коефіцієнтів кореляції показників основного та оборотного капіталу ПрАТ АК «Міжнародні авіалінії України»**

	Y	1	2	3	4	5	6
Рентабельність оборотних активів, %	1						
1. Коефіцієнт співвідношення валових капітальних інвестицій і нематеріальних активів	0,5778	1					
2. Коефіцієнт валового прибутку	0,6114	0,3582	1				
3. Коефіцієнт ефективності основної діяльності	0,5683	0,3067	0,9398	1			
4. Коефіцієнт навантаження основних засобів	0,5906	0,5257	0,6459	0,5611	1		
5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,1939	-0,1868	0,6541	0,5714	0,6709	1	
6. Рентабельність необоротних активів, %	0,7405	0,4801	0,9299	0,8485	0,6972	0,5571	1

Для побудови математичної моделі опису залежності рентабельності оборотних активів від решти показників групи здійснено регресійний аналіз, якому передувало виключення з часового ряду значень показників за 2007 і 2011 рр. через надмірну дисперсію, за результатами якого, враховуючи обсяг вибірки, було включено чотири фактори і найкраща модель із множинним коефіцієнтом детермінації 0,99, критерієм Фішера 298 і значимістю 0,04 набула такого вигляду:

$$Y = 4,3166 - 39,4162 \cdot X_1 + 965,177 \times \\ \times X_2 + 0,02 \cdot X_3 - 0,3199 \cdot X_4,$$

де  $X_1$  – коефіцієнт співвідношення капітальних інвестицій і нематеріальних активів;

$X_2$  – коефіцієнт ефективності основної діяльності;

$X_3$  – коефіцієнт навантаження основних засобів;

$X_4$  – рентабельність необоротних активів.

При цьому слід зазначити, що в побудованій регресійній моделі  $X_1$  та  $X_4$  обумовлюють зниження рентабельності оборотних активів, а  $X_2$  та  $X_3$  – підвищення.

Застосування розробленої регресійної моделі до оцінювання основного та оборотного капіталу як складової здатності надавати послуги дозволило встановити, що показник зріс із  $-0,25$  до  $4,62$ , що вказує на збільшення спроможності компанії здійснювати авіаперевезення.

Головним показником, який характеризує фінансовий капітал, обрано рентабельність власного капіталу, як показник, що відобра-

жає віддачу на вкладені в діяльність компанії кошти власників та інвесторів і слугує індикатором для зовнішніх зацікавлених осіб.

Для оцінки міри впливу показників на рентабельність власного капіталу побудовано матрицю парних коефіцієнтів кореляції, на підставі якої виявлено дуже значний зворотний зв'язок із коефіцієнтом фінансового ризику, який становить  $0,93$ , значний зворотний зв'язок із рентабельністю довгострокових зобов'язань на рівні  $0,73$ , помірний зворотний зв'язок із рентабельністю позикового капіталу на рівні  $0,38$  і слабкий зворотний зв'язок із рештою показників (табл. 3).

Таблиця 3

**Матриця парних коефіцієнтів кореляції показників фінансового капіталу ПрАТ АК «Міжнародні авіалінії України»**

	Y	8	9	10	12	13	14
11. Рентабельність власного капіталу, %	1						
8. Коефіцієнт фінансового ризику	-0,9265	1					
9. Коефіцієнт автономії	-0,0625	0,3287	1				
10. Коефіцієнт фінансової стійкості	-0,1390	0,4112	0,9606	1			
12. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	-0,1737	0,1057	0,5522	0,5160	1		
13. Рентабельність позикового капіталу, %	-0,3805	0,3716	0,5165	0,6410	0,7662	1	
14. Рентабельність довгострокових зобов'язань, %	-0,7278	0,6551	0,3595	0,4677	0,6554	0,8889	1

Побудована регресійна модель оцінки фінансового капіталу ПрАТ АК «МАУ» з коефіцієнтом детермінації  $0,99$ , критерієм Фішера  $294$  та значимістю  $0,04$  набула такого вигляду:

$$Y = 62,397 - 38,5225 \cdot X_1 - 42,6526 \times \\ \times X_2 + 225,81 \cdot X_3 - 5,3053 \cdot X_4 - 1,0917 \times \\ \times X_5 - 0,0879 \cdot X_6,$$

де  $X_1$  – коефіцієнт фінансового ризику;

$X_2$  – коефіцієнт автономії;

$X_3$  – коефіцієнт фінансової стійкості;

$X_4$  – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;

$X_5$  – рентабельність позикового капіталу;

$X_6$  – рентабельність довгострокових зобов'язань.

Варто зазначити, що в розрахованій регресійній моделі збільшенню рентабельності власного капіталу сприяє лише коефіцієнт фінансової стійкості, зростання решти показників обумовлює її зниження.

Унаслідок застосування побудованої регресійної моделі оцінки фінансового стану ПрАТ АК «МАУ» було з'ясовано, що 2013 р. показник зменшився до  $-5,54$ , а 2006 р. становив  $7,85$ , що свідчить про зниження здатності авіакомпанії надавати послуги та наявність протилежної тенденції, виявленої внаслідок оцінювання основного та оборотного капіталу (рис. 2).

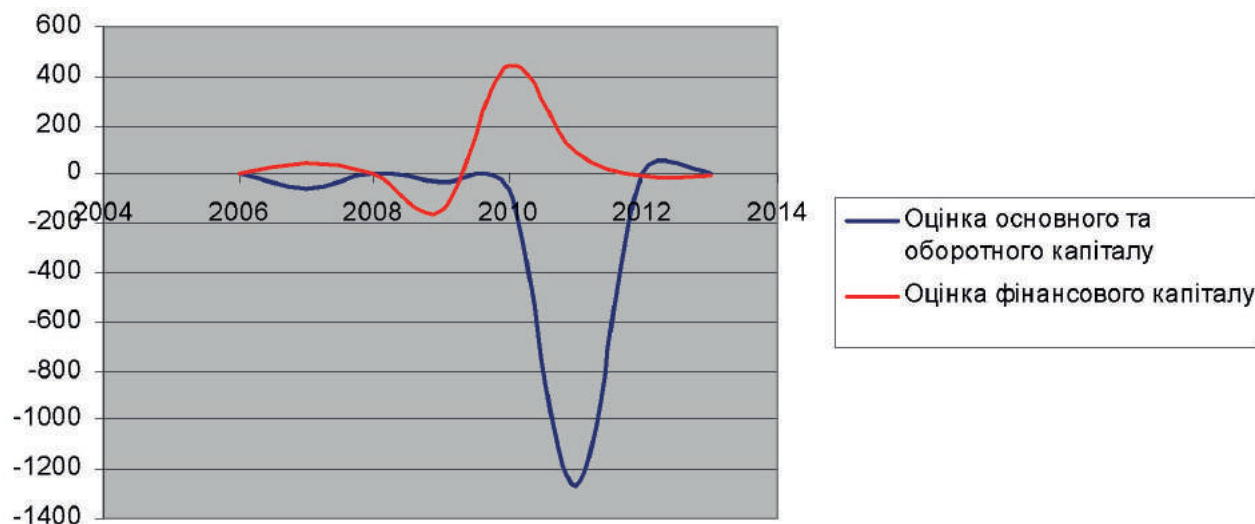


Рис. 2. Динаміка оцінок фінансового, основного та оборотного капіталів  
ПрАТ АК «МАУ» за період із 2006 по 2013 рр.

Розроблений науковий підхід до оцінювання здатності авіакомпаній до надання послуг дозволяє проводити комплексний економіко-математичний аналіз фінансового, основного й оборотного капіталу авіаперевізників, структура та трансформація якого інформує про зміну спроможності надавати послуги. Поділ системи показників на групи основний, оборотний і фінансовий капітал дозволяє визначити джерело появи несприятливих тенденцій, що перешкоджають стабільній роботі авіакомпанії, та вжити адекватних управлінських рішень відповідно до результатів діагностики. Регресійні моделі оцінювання капіталу підвищують якість прогнозування майбутнього стану компанії та інформують про необхідність коригування стратегічного плану розвитку.

## ЛІТЕРАТУРА

- Oleshko T. Evaluation of the Ukraine international airlines (UIA) competitiveness on the air carriage market [Електронний ресурс] / Tamara Oleshko // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2015. – Вип. 1 (12). – С. 132–139. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2015/15otiatm.pdf>. – Назва з екрана.
- Aviation Finance Fasten your Seatbelts / Shamshad Ali, Neil Hampson, Will Inglis, Anna Sargeant and Arsalan Ali // Pricewaterhouse Coopers LLP. – 2013. – 40 p.
- Жилінська Л. О. Основні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства / Л. О. Жилінська // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 9–10. – С. 53–56.  
Zhylynska L. O. Osnovni pidkhydy do otsinky ekonomichnoho potentsialu pidpryiemstva / L. O. Zhylynska // Ekonomichnyi chasopys – XXI. – 2012. – № 9–10. – S. 53–56.
- Кузьмін О. Є. Діагностика потенціалу підприємства / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155–166. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi\\_2011\\_1\\_20.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2011_1_20.pdf). – Назва з екрана.  
Kuzmin O. Ie. Diahnostyka potentsialu pidpryiemstva / O. Ie. Kuzmin, O. H. Melnyk // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2011. – № 1. – S. 155–166. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi\\_2011\\_1\\_20.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2011_1_20.pdf). – Nazva z ekrana.
- Мальчик М. В. Конкурентоспроможність промислових підприємств / М. В. Мальчик // Наукові записки [Національного уні-

- верситету «Острозька академія»]. Серія: Економіка. – 2009. – Вип. 12. – С. 72–78. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa\\_2009\\_12\\_13.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2009_12_13.pdf). – Назва з екрана.
- Malchuk M. V. Konkurentospromozhnist promyslovykh pidpriemstv / M. V. Malchuk // Naukovi zapysky [Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia»]. Serii: Ekonomika. – 2009. – Vyp. 12. – S. 72–78. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa\\_2009\\_12\\_13.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2009_12_13.pdf). – Nazva z ekrana.
6. Мягких І. М. Методичний підхід до аналізу та оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості як складових управління фінансової стійкості авіакомпаній України [Електронний ресурс] / І. М. Мягких // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 255–262. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre\\_2013\\_4\\_56.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2013_4_56.pdf). – Назва з екрана.
- Miahkykh I. M. Metodichnyi pidkhid do analizu ta otsinky debitorskoi ta kredytorskoi zaborhovanosti yak skladovykh upravlinnia finansovoi stiikosti aviakompanii Ukrainy [Elektronnyi resurs] / I. M. Miahkykh // Stalyi rozvytok ekonomiky. – 2013. – № 4. – S. 255–262. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre\\_2013\\_4\\_56.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2013_4_56.pdf). – Nazva z ekrana.
7. Пархоменко Н. О. Формування та запровадження нових компонентів розвитку, що підвищують конкурентоспроможність підприємства / Н. О. Пархоменко, А. С. Проценко // Технологія і техніка друкарства. – 2012. – Вип. 4. – С. 129–134. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Titd\\_2012\\_4\\_18.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Titd_2012_4_18.pdf). – Назва з екрана.
- Parkhomenko N. O. Formuvannia ta zaprovadzhennia novykh komponentiv rozvytku, shcho pidvyshchuiut konkurentospromozhnist pidpriemstva / N. O. Parkhomenko, A. S. Protsenko // Tekhnolohiia i tekhnika drukarstva. – 2012. – Vyp. 4. – S. 129–134. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Titd\\_2012\\_4\\_18.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Titd_2012_4_18.pdf). – Nazva z ekrana.
8. Суворова І. М. Проблеми оцінювання фінансового стану авіатранспортних підприємств України для забезпечення ефективного процесу проактивного управління / І. М. Суворова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 720–724.
- Suvorova I. M. Problemy otsiniuvannia finansovoho stanu aviatransportnykh pidpriemstv Ukrainy dlia zabezpechennia efektyvnoho protsesu proaktyvnoho upravlinnia / I. M. Suvorova // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2014. – Vyp. 2. – S. 720–724.
9. Суворова І. М. Критерії оцінки конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України [Електронний ресурс] / І. М. Суворова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 327–333. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu\\_e\\_2014\\_26\\_46.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2014_26_46.pdf). – Назва з екрана.
- Suvorova I. M. Kryterii otsinky konkurentospromozhnosti aviatransportnykh pidpriemstv Ukrainy [Elektronnyi resurs] / I. M. Suvorova // Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky. – 2014. – Vyp. 26. – S. 327–333. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu\\_e\\_2014\\_26\\_46.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2014_26_46.pdf). – Nazva z ekrana.

**И. М. Сабирова** (Национальный авиационный университет, г. Киев). **Теоретико-методический подход к оценке способности авиапредприятий предоставлять услуги.**

**Аннотация.** Непрерывный характер деятельности, нестабильность бизнес-среды, рост конкуренции усугубляет требования к авиатранспортным предприятиям относительно объема капитала, ликвидности баланса и прибыльности операций, что обуславливает необходимость качественной диагностики способности к оказанию услуг. Цель статьи – оценить способность авиапредприятий предоставлять услуги с использованием



разработанного автором подхода. Проанализированы имеющиеся научные подходы к оценке способности предприятий к предоставлению услуг, обоснован выбор системы показателей диагностики, разработан и применен к отечественным авиатранспортным предприятиям собственный подход, сделаны выводы по изменению способности оказывать услуги. Оценка способности авиапредприятий к предоставлению услуг целесообразно осуществлять в разрезе основного, оборотного и финансового капитала, которые отражают объем, структуру и эффективность его использования.

**Ключевые слова:** подход к оценке, способность предоставлять услуги, авиапредприятие.

**I. Sabirova (National Aviation University, Kyiv). Theoretical and methodological approach to the evaluation of ability of airlines to provide services.**

**Summary.** The continuous nature of activity, the instability of the business environment, increasing competition establish requirements by air transport enterprises regarding to capital, balance sheet liquidity and profitability of operations, that reason the need for high-quality diagnostic of airline's ability to provide services. To assess the ability of airlines to provide services using the developed approach. Analyzed the available scientific approaches to evaluation ability to provide services, reasonable choice of diagnostic parameters grounded and own approach applied to domestic air transport companies, conclusions about changes in the ability to provide services done. Evaluation airline's ability to provide services appropriate to carry out in the context of the core, and finance working capital, which reflect the volume, structure and efficiency of its use.

**Keywords:** approach to the evaluation, the ability to provide services, ability, airline.

# СПЕЦІАЛЬНИЙ РЕЖИМ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ю. Л. ЯКУБЕНКО, кандидат економічних наук  
(Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет)

**Анотація.** На сьогодні аграрії мають певні переваги у сплаті податків, адже зважаючи на особливості ведення сільського господарства, Міністерство фінансів України розробило спеціальний режим оподаткування – сплата фіксованого сільськогосподарського податку. Мета статті – розкрити особливості спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських підприємств. У ході дослідження особливостей оподаткування аграрних підприємств було виокремлено переваги фіксованого сільськогосподарського податку. Сплата фіксованого сільськогосподарського податку для сучасних аграріїв – це можливість знизити податкове навантаження на них.

**Ключові слова:** оподаткування, спеціальний режим, сільськогосподарські підприємства, фіксований сільськогосподарський податок.

Особливого значення для сільськогосподарських підприємств набуває фіксований сільськогосподарський податок, який являє собою особливий типовий механізм оподаткування сільськогосподарських товаровиробників.

Особливості спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських підприємств відкривають праці таких вітчизняних авторів, як М. Г. Михайлов, М. І. Телегунь, А. М. Калацька, О. О. Баранік, В. Я. Плаксієнко, Л. М. Пісьмаченко, Є. І. Рябий.

Метою запровадження цієї податкової форми є необхідність зменшення податкового тиску на сільськогосподарських товаровиробників галузі та суттєво спростити податкові відносини.

Фіксований сільськогосподарський податок – це спеціальний режим прямого оподаткування доходів від ведення сільськогосподарського виробництва.

Згідно зі ст. 301.1 Податкового кодексу України платником фіксованого сільськогосподарського податку можуть бути сільськогосподарські підприємства, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий рік дорівнювала або перевищувала 75 %.

Однак слід пам'ятати, якщо аграрне підприємство утворюється шляхом злиття, приєднання, перетворення, поділу або виділення

згідно з відповідними нормами Цивільного кодексу України, то норма щодо дотримання частки сільськогосподарського товаровиробництва, яка дорівнювала або перевищувала 75 % за попередній податковий рік, поширюється на:

- усіх осіб окремо, які зливаються або приєднуються;
- кожному окрему особу, утворену шляхом поділу або виділення;
- особу, утворену шляхом перетворення [5, с. 377].

Також платниками фіксованого сільськогосподарського податку можуть бути:

- сільськогосподарські підприємства утворені шляхом злиття або приєднання в рік утворення, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий рік всіма підприємствами, які беруть участь у їх утворенні, дорівнювала або перевищувала 75 %;
- сільськогосподарські підприємства утворені шляхом перетворення платника податку в рік перетворення, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий рік, дорівнювала або перевищувала 75 %;
- сільськогосподарські підприємства утворені шляхом поділу або виділення з наступного року, якщо частка сільськогосподарського

товаровиробництва, отримана за попередній податковий рік, дорівнює або перевищує 75 %;

- новоутворені сільськогосподарські підприємства з наступного року, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий рік, дорівнювала або перевищувала 75 %.

Слід врахувати, що платниками фіксованого сільськогосподарського податку не можуть бути такі аграрні підприємства:

- сільськогосподарські підприємства, понад 50 % доходу яких отримано від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продукції її переробки; декоративних рослин (за винятком зрізаних квітів, вирощених на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, та продуктів їх переробки), диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра (крім хутрової сировини);

- сільськогосподарські підприємства, що виробляє підакцизні товари, крім виноматеріалів виноградних, вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції;

- сільськогосподарські підприємства, які станом на 1 січня звітного року мають податковий борг, крім безнадійного податкового боргу, що виник унаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин) [1].

Для набуття і підтвердження статусу платника фіксованого сільськогосподарського податку сільськогосподарським підприємствам достатньо щороку до 20 лютого подати до контрольного органу за місцем знаходження підприємства або контрольному органу за місцем розташування земельної ділянки такий перелік документів:

- загальну податкову декларацію з податку на поточний рік щодо всієї площі земельних ділянок, із яких справляється податок;

- звітну податкову декларацію з податку на поточний рік окремо щодо кожної земельної ділянки;

- розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва;

- відомості про наявність земельних ділянок.

Сільськогосподарські підприємства, утворені протягом року шляхом злиття, приєднання або перетворення, подають протягом 20 календарних днів місяця, що настає за місяцем його утворення, до контрольних органів за своїм місцезнаходженням і за місцем розташування земельних ділянок декларацію з податку за період від дати утворення до кінця поточного року для набуття статусу платника податку, а також усіх прав і обов'язків щодо погашення податкових зобов'язань або боргів, які передані йому як правонаступнику [3].

Довідка про набуття або підтвердження статусу платника фіксованого сільськогосподарського податку видається протягом 10 робочих днів із дати подання сільськогосподарським товаровиробником податкової декларації або заяви контрольним органом за місцезнаходженням такого платника (місцем перебування на податковому обліку).

Також досить важливо визначити дохід сільськогосподарських підприємств, який вони отримують від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції, включає доходи, отримані від:

- реалізації продукції рослинництва, що вироблена на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, а також продукції рибництва, зібраної, розведеної, вирощеної у внутрішніх водоймах (озерах, ставках і водосховищах), та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях;

- реалізації продукції рослинництва на закритому ґрунті та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях;

- реалізації продукції тваринництва і птахівництва та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях;

- реалізації сільськогосподарської продукції, що вироблена із сировини власного виробництва на давальницьких умовах, незалежно від територіального розміщення переробного підприємства.

У разі якщо сільськогосподарське підприємство утворюється шляхом злиття, приєднання, перетворення, поділу або виділення, то у рік такого утворення до суми, отриманої від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки (крім підакцизних товарів, за винятком виноматеріалів виноградних, вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції), включаються також доходи, отримані протягом останнього податкового періоду від надання супутніх послуг:

- збирання врожаю, його брикетування, складування, пакування та підготовки продукції до збуту (сушіння, обрізування, сортування, очистка, розмелювання, дезінфекція (за наявності ліцензії), силосування, охолодження), що надається покупцю такої продукції сільськогосподарським виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

- догляду за худобою і птицею, які надаються їй покупцю сільськогосподарським виробником (із моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

- зберігання сільськогосподарської продукції, що надається їй покупцю сільськогосподарським виробником (із моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

- відгодівлі та забою свійської худоби і птиці, що надається їй покупцю сільськогосподарським виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію до дати її фактичної передачі покупцю) [2].

Об'єктом оподаткування фіксованим сільськогосподарським податком для сільськогосподарських підприємств є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень) і земель водного

фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що є власністю аграрних підприємств або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди.

При цьому базою оподаткування для сільськогосподарських підприємств є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), проведена станом на 1 липня 1995 р., для земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ) – нормативна грошова оцінка одного гектара землі в області, проведена станом на 1 липня 1995 р.

Розмір ставок фіксованого сільськогосподарського податку з одного гектара сільськогосподарських угідь і земель водного фонду визначається в залежності від категорій (типу) земель, їх розташування та становить (у відсотках до бази оподаткування):

- для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди) – 0,15;

- для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах і на поліських територіях, – 0,09;

- для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах і на поліських територіях) – 0,09;

- для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах і на поліських територіях, – 0,03;

- для земель водного фонду – 0,45;

- для ріллі, сіножатей, і пасовищ, що є власністю сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди – 1,0 [4].

Сільськогосподарські підприємства самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року подають відповідному контроль-

ному органу за місцезнаходженням платника фіксованого сільськогосподарського податку та місцем розташування земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за встановленою формою.

Сплачується фіксований сільськогосподарський податок щомісяця протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) місяця, у розмірі третини суми податку, визначеної на кожний квартал від річної суми податку, у таких розмірах:

- I квартал – 10 %;
- II квартал – 10 %;
- III квартал – 50 %;
- IV квартал – 30 %.

Проте, якщо протягом податкового періоду у платника фіксованого сільськогосподарського податку змінилася площа сільськогосподарських угідь і земель водного фонду через набуття чи втрату на неї права власності або користування, такий платник зобов'язаний:

- уточнити суму податкових зобов'язань із податку на період із дати набуття чи втрати такого права до останнього дня податкового року;
- подати протягом 20 календарних днів місяця, що настає за звітним періодом, контрольним органам за місцезнаходженням платника фіксованого сільськогосподарського податку та місцем розташування земельної ділянки декларацію з уточненою інформацією про площу земельної ділянки, а також відомості про наявність земельних ділянок і їх нормативну грошову оцінку.

Перевагою цього спеціального режиму оподаткування – сплата податку частинами в залежності від сезонності виробництва, що є досить актуальним зважаючи на особливості ведення сільського господарства. Також скорочення податкового навантаження шляхом виключення сплати таких податків і зборів:

- податку на прибуток підприємства;
- земельного податку (крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення сільського господарства);
- збору за спеціальне використання води;
- збору за впровадження деяких видів підприємницької діяльності (щодо впровадження торговельної діяльності).

## ЛІТЕРАТУРА

1. Войнаренко М. П. Податковий облік і аудит : підручник / М. П. Войнаренко, Г. В. Пухальська. – Київ : ВЦ «Академія», 2009. – 376 с. – Серія «Альма-матер».

Voinarenko M. P. Podatkovyi oblik i audyt : pidruchnyk / M. P. Voinarenko, H. V. Pukhalska. – Kyiv : VTs «Akademii», 2009. – 376 s. – Serii «Alma-mater».

2. Левицька С. О. Звітність підприємств : підручник / Левицька С. О., Лебедзевич Я. В., Осадча О. О. – Острого : НУ «Острозька академія», 2012. – 230 с.

Levytska S. O. Zvitnist pidpriemstv : pidruchnyk / Levytska S. O., Lebedzevych Ia. V., Osadcha O. O. – Ostroh : NU «Ostrozka akademii», 2012. – 230 s.

3. Максимова В. Ф. Взаємозв'язок облікових підсистем: методологічний аспект : монографія / Максимова В. Ф., Артюх О. В. – Одеса : ОНЕУ, 2012. – 187 с.

Maksimova V. F. Vzaiemoz'v'iazok oblikovykh pidsystem: metodolohichni aspekt : monohrafiia / Maksimova V. F., Artiukh O. V. – Odesa : ONEU, 2012. – 187 s.

4. Облік у механізмі реалізації ефективного управління : монографія / за наук. ред. проф. В. Ф. Максимової. – Одеса : ОНЕУ, 2012. – 318 с.

Oblik u mekhanizmi realizatsii efektyvnoho upravlinnia : monohrafiia / za nauk. red. prof. V. F. Maksimovoi. – Odesa : ONEU, 2012. – 318 s.

5. Податковий кодекс України // Все про бухгалтерський облік. – 2014. – № 19–20. – 450 с.

Podatkovyi kodeks Ukrainy // Vse pro bukhalterskyi oblik. – 2014. – № 19–20. – 450 s.

**Ю. Л. Якубенко**, кандидат экономических наук (Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет). **Специальный режим налогообложения сельскохозяйственных предприятий.**

**Аннотация.** На сегодня аграрии имеют определенные преимущества в уплате налогов, ведь учитывая особенности ведения сельского хозяйства, Министерство финансов Украины разработало специальный режим налогообложения – уплата фиксированного сельскохозяйственного налога. Цель статьи – раскрыть особенности специального режима налогообложения сельскохозяйственных предприятий. Рассматривая особенности налогообложения аграрных предприятий, мы выделили преимущества фиксированного сельскохозяйственного налога. Уплата фиксированного сельскохозяйственного налога для современных аграриев – это возможность снизить налоговую нагрузку.

**Ключевые слова:** налогообложение, специальный режим, сельскохозяйственные предприятия, фиксированный сельскохозяйственный налог.

**Yu. Yakubenko**, Cand. Econ. Sci. (Dnepropetrovsk state agrarian-economics university). **Special regime of taxation of agricultural enterprises.**

**Summary.** At present, farmers have certain advantages in paying taxes, because despite the peculiarities of Agriculture Ministry of Finance of Ukraine has developed a special tax regime – fixed agricultural tax. To reveal the features of special tax treatment of agricultural enterprises. Looking at specific taxation farms are allocated benefits of the fixed agricultural tax. Fixed agricultural tax for modern farmers - an opportunity to reduce the tax burden on them.

**Keywords:** tax, a special regime, the farms, the fixed agricultural tax.

## АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ТНК В УКРАЇНІ

Т. В. ШТАЛЬ, доктор економічних наук;  
Ю. Б. ДОБРОСКОК, кандидат економічних наук;  
О. О. ТИЩЕНКО

(Харківський державний університет харчування та торгівлі)

**Анотація.** На сучасному етапі розвитку економічного простору – етапі глобалізації – визначну роль відіграють транснаціональні корпорації, які стають провідними торговими підприємствами, інвесторами, поширювачами сучасних технологій, науково-технічного прогресу, стимуляторами міжнародної трудової міграції. Мета статті – дослідити особливості функціонування, проблем і перспектив створення і розвитку ТНК на території України на основі аналізу світового досвіду діяльності транснаціональних компаній. У ході дослідження було визначено, що Україна посідає досить низьке місце у структурі країн-доменів міжнародних корпорацій. Систематизовано погляди науковців на проблеми функціонування транснаціональних корпорацій. Створення відповідного внутрішнього та зовнішнього середовища для залучення іноземних інвестицій, сприяння підвищенню конкурентоспроможності українських виробників на зовнішніх ринках, і забезпечення за рахунок інвестиційних ресурсів ТНК розвитку вітчизняних товаровиробників має стати одним зі стратегічних пріоритетів української державної політики.

**Ключові слова:** транснаціональні корпорації, глобалізація, міжнародні компанії, глобальне економічне середовище.

Актуальність обраної теми зумовлена постійно зростаючим впливом транснаціональних корпорацій на процеси світового відтворення. Транснаціональні корпорації стають визначальним чинником у світовій економічній системі, адже все більше встановлюють світове панування як на товарних ринках, так і в провідних сферах світового господарства, інвестиційній і фінансовій політиці.

Дослідженням проблем глобалізації світової економіки, зокрема проблем функціонування ТНК, присвячені праці таких науковців, як Дж. Даннінг, В. Девідсон, А. Семенова, Є. Ендерсона та ін.

Метою статті є дослідження особливостей функціонування, проблем і перспектив створення і розвитку ТНК на території України, на основі аналізу світового досвіду діяльності транснаціональних компаній.

На сучасному етапі розвитку економічного простору – етапі глобалізації – визначну роль відіграють транснаціональні корпорації,

які стають провідними торговими підприємствами, інвесторами, поширювачами сучасних технологій, науково-технічного прогресу, стимуляторами міжнародної трудової міграції. Саме транснаціональні корпорації заклали основу взаємозалежної економічної діяльності різних країн світу, а згодом і стали основою глобальної економіки. За офіційним визначенням ЮНКТАД транснаціональна корпорація (transnational corporation, multinational enterprise) – це підприємство, яке об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох чи більше країнах світу і впроваджує єдину політику та стратегію завдяки єдиному центру прийняття рішень. Кількість ТНК зростає надшвидкими темпами, якщо 1970 р. у світі нараховувалося 7,3 тис. компаній, і їх обіг становив близько 626 млрд дол., на початку 90-х рр. їх налічувалося 37 тис. з обігом у 7 млрд дол., то нині у світі нараховується близько 82 тис. ТНК і їх філій, обіг яких понад 30 трлн дол. На ТНК при-

падає 50 % світової торгівлі та 67 % зовнішньої торгівлі, також 80 % винаходів і ліцензій. Доменами найбільших ТНК переважно є держави із сильними, стабільними економіками, такі як США, Великобританія, Німеччина, Китай, Японія, Франція та ін. На територіях промислово розвинутих держав розміщено понад 80 % материнських компаній і близько 33 % філій іноземних доменів, у країнах, які розвиваються, відповідно 19,5 і майже 50 %, у постсоціалістичних – близько 0,5 і 17 %. ТНК контролюють понад до 90 % світового ринку пшениці, кофе, кукурудзи, 80 % ринку чаю, 75 % ринку бананів і натурального каучуку. У значній мірі підконтрольні ТНК ринки металів, енергоносіїв, лісоматеріалів, озброєння. ТНК контролюють приблизно 2/3 світової торгівлі, причому 40 % такої торгівлі здійснюється всередині ТНК, тобто вона здійснюється не за ринковими цінами, а за так званими трансфертними цінами, які формуються не під впливом ринку, а під контролем материнської корпорації. На долю ТНК припадає близько 50 % світового промислового виробництва. На підприємствах ТНК працює приблизно 10 % усіх зайнятих у несільськогосподарському виробництві (з них майже 60 %

працюють у материнських компаніях, 40 % – у дочірніх підрозділах. ТНК контролюють приблизно 4/5 усіх існуючих у світі патентів, ліцензій, ноу-хау [1].

У щорічному рейтингу 500 найбільших корпорацій світу Fortune Global 500 за 2013 р., у якому компанії ранжуються за обсягом виручки за попередній фінансовий рік, очолив список нафтовидобувний гігант Royal Dutch Shell (Великобританія), річна виручка якого становила 481,7 млрд дол., а чистий прибуток – 26,6 млрд дол. На другому місці – мережа торгових центрів Wal-Mart (США). Компанія за рік заробила понад 469,2 млрд дол., що на 5 % більше, ніж 2011 р. Третє місце посіла ще одна нафтова компанія Exxon Mobil (США), річна виручка якої становить 449,9 млрд дол. і чистий прибуток – 44,9 млрд дол. [2].

Майже всі найбільші ТНК за національною приналежністю належать до «тріади» – економічного центру нашої планети – США, ЄС, Японія. Останнім часом активно розвивають свою діяльність на світовому ринку транснаціональні корпорації нових індустріальних країн. У табл. 1 наведені особливості географічного розміщення транснаціональних корпорацій у світі за 2013 р.

Таблиця 1

### Особливості географічного розміщення ТНК у світі за 2013 р. (ТОР-15 країн)

Країни світу	Кількість головних офісів національних ТНК	Кількість філій закордонних ТНК	Кількість країн розміщення філій національних ТНК
США	23	66	170
Японія	16	53	180
Великобританія	13	66	145
Франція	13	67	103
Германія	10	70	131
Голландія	5	70	103
Швейцарія	3	58	87
Швеція	3	58	105
Італія	2	67	66
Канада	2	73	58
Австралія	2	73	21
Іспанія	2	77	134
Китай	1	72	14
Фінляндія	1	56	34
Мексика	1	67	14



Збільшення кількості ТНК пояснюється багатьма причинами, серед яких на першому місці – конкуренція, що змушує знижувати видатки, тоді як зростають масштаби виробництва і впроваджуються новітні технології, шукати нові ринки збуту, дешевшу робочу силу, розміщувати виробництво там, де нижче податкове навантаження.

У сучасних умовах країни-реципієнти як розвинені, так і ті, що розвиваються, схвалюють діяльність ТНК на своїй території. Зауважимо, що у світі існує конкуренція між країнами за залучення прямих іноземних інвестицій, унаслідок чого ТНК отримують податкові та інші пільги, і Україна не є винятком.

На сьогодні найбільш привабливими сферами українського господарства для провідних ТНК із країн США та Європейського Союзу є українська харчова промисловість. У харчовій індустрії лідерами ринку є швейцарська компанія «Nestle», бельгійська «ABInBev», американські «Kraft foods» та «Coca-Cola Company», англо-голландська «Unilever». Серед підприємств торгівлі на український ринок вже зайшли Wal-Mart Stores, Carrefour SA, McDonalds Corporation. У фінансовому секторі найкрупнішим представником ТНК є Райффайзен Інтернаціональ Банк-Холдинг АГ. У сфері фармакології найбільш відомими в Україні є німецькі BASF SE та Bayer AG. Саме в цих галузях обіг капіталу є швидким, а комерційні ризики – мінімальними. Привабливим для ТНК із промислово розвинутих країн є також інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг для обслуговування, насамперед підприємств з іноземними інвестиціями. Російським ТНК і компаніям, які зареєстровані в офшорних зонах, до недавнього часу були властиві інші пріоритети в інвестуванні, насамперед це український паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість і металургія. Ця ситуація пояснюється тим, що саме в цих галузях російські ТНК мають конкурентні переваги на світовому ринку та фінансові можливості для закордонного інвестування, та розширення своєї ринкової влади за рахунок придбання виробничих потужностей у постсоціалістичних країнах.

Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що протягом останніх двох років на

різних рівнях розглядається можливість створення в енергетичній галузі державної вертикально інтегрованої компанії «Нафта України» на базі «Укрнафти», ЗАТ «Укртатнафта» і НПК «Галичина», яка мала б у своєму складі 700–800 АЗС і контролювала до 15 % ринку світлих нафтопродуктів країни. Водночас впритул до створення вітчизняної ТНК – інтегрованої нафтової компанії з усіма елементами технологічного ланцюжка «видобуток – переробка – збут» підійшли Приватбанк та УкрСиббанк. Структури Приватбанку (група Приват) володіють найбільшою в Україні мережею АЗС «Сентоза», контрольним пакетом акцій НПЗ «Нафтохімік Прикарпаття» і понад 30 % акцій НПК «Галичина». Керівництво провідних харківських промислових об'єднань і облдержадміністрація приділяє значну увагу створенню вітчизняних ТНК, підтримці, розвитку та підвищенню конкурентоспроможності на світових ринках продукції українських підприємств. У галузі авіабудування потенційними учасниками ТНК є Харківський авіазавод і завод «ФЕД», енергообладнання – ВАТ «Турбоатом» і об'єднання «Електроважмаш», електроніки – Харківський електроапаратний завод, ВО «Моноліт», Харківський релейний завод [3].

Діяльність транснаціональних корпорацій в Україні має як позитивні, так і негативні наслідки. До позитивних наслідків, на нашу думку, належать такі: значне інвестування капіталів в економіку України, створення додаткових робочих місць і підвищення кваліфікації робітників, збільшення податкових надходжень до бюджету країни, поживлення внутрішньої торгівлі в середині країни, насичення ринку високоякісними товарами та послугами, впровадження інновацій, ноу-хау та найновіших розробок, модернізація підприємств та поширення міжнародних стандартів виробництва. Водночас необхідно назвати і негативні наслідки діяльності ТНК на території України, адже держава стає фінансово залежною від стратегії діяльності ТНК; ТНК впливають на уряди країн, диктуючи правила гри на ринку, відстоюючи власні інтереси, інтенсивно використовуючи природні та трудові ресурси. Транснаціональні корпорації приду-

шують національних виробників, які мають низьку конкурентоспроможність продукції на світовому ринку, використовують небезпечне та шкідливе виробництво для власного збагачення тощо.

Аби подолати негативні наслідки діяльності ТНК, на нашу думку, українському уряду необхідно ухвалити законодавчі акти, в яких було б чітко прописано межі та контроль за діяльністю ТНК; здійснити модернізацію вітчизняних підприємств, підвищуючи конкурентоспроможність вітчизняної продукції, сфер і галузей; вкладати фінансові ресурси у власне виробництво і не залежати від діяльності закордонних ТНК; створювати сприятливий інвестиційний і бізнес-клімат для залучення інвестицій і вдосконалювати вітчизняне законодавство.

Отже, в ході дослідження ми з'ясували, що Україна посідає досить низьке місце у структурі країн-доменів міжнародних корпорацій, тому створення відповідного внутрішнього та зовнішнього середовища з метою залучення іноземних інвестицій, сприяння підвищенню конкурентоспроможності українських виробників на зовнішніх ринках і забезпечення за рахунок інвестиційних ресурсів ТНК розвитку вітчизняних товаровиробників має стати одним зі стратегічних пріоритетів української державної політики. Перспективи подальших досліджень полягають у вивченні перспектив створення, розвитку та діяльності українських ТНК у глобальному економічному просторі.

**Т. В. Шталь**, доктор економічних наук; **Ю. Б. Доброскок**, кандидат економічних наук; **О. О. Тищенко** (Харьковский государственный университет питания и торговли). **Анализ особенностей функционирования и перспектив развития ТНК в Украине.**

**Аннотация.** На современном этапе развития экономического пространства – этапе глобализации – выдающуюся роль играют транснациональные корпорации, которые становятся ведущими торговыми предприятиями, инвесторами, распространителями современных технологий, научно-технического прогресса, стимуляторами международной трудовой миграции. Цель статьи – исследовать особенности функционирования, проблем и перспектив создания и развития ТНК на территории Украины, на основе анализа мирового опыта деятельности транснациональных компаний. В ходе исследования было установлено, что Украина занимает довольно низкое место в структуре стран-доменов международных корпораций. Систематизированы взгляды ученых на проблемы функционирования транснациональных корпораций. Создание соответствующей внутренней и внешней среды для привлечения иностранных инвестиций, содействие повышению конкурентоспособности украинских производителей на внешних рынках, и обеспечение за счет инвестиционных ресурсов

## ЛІТЕРАТУРА

Онгоро Т. Н. Экономическая глобализация / Онгоро Т. Н. // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3/4. – С. 243–245.

Ongoro T. N. Ekonomicheskaya globalizatsiya / Ongoro T. N. // Problemy sovremennoy ekonomiki. – 2006. – № 3/4. – S. 243–245.

1. Руденко Л. Транснаціональні корпорації / Руденко Л. – Київ : КНЕУ, 2006. – 218 с.

Rudenko L. Transnatsionalni korporatsii / Rudenko L. – Kyiv : KNEU, 2006. – 218 s.

2. Рейтинг 500 найбільших корпорацій світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fortune.com/global500/>. – Назва з екрана.

Reitynh 500 naibilshykh korporatsii svitu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://fortune.com/global500/>. – Nazva z ekrana.

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіц. сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs] : ofits. sait. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Nazva z ekrana.

ТНК развития отечественных товаропроизводителей должно стать одним из стратегических приоритетов украинской государственной политики.

**Ключевые слова:** транснациональные корпорации, глобализация, международные компании, глобальная экономическая среда.

**T. Shtal**, Dc. Econ. Sci.; **Y. Dobroskok**, Cand. Econ. Sci.; **O. Tyschenko** (Kharkiv State University of Food Technology and Trade). **Analys of the functioning and development prospects of TNCs in Ukraine.**

**Summary.** At the present stage of development of economic space – stage of globalization – a prominent role played by transnational corporations, which are the leading trading companies, investors, distributors of modern technologies, scientific and technological progress, stimulants international labor migration. The study of the functioning, problems and prospects for the creation and development of TNC in Ukraine, based on the analysis of the global experience of multinational companies. Was found that Ukraine is in a fairly weak spot in the structure of domains international corporations. Views of scientists were systematized on problems of functioning of transnational corporations. The establishment of an appropriate internal and external environment to attract foreign investments, promote competitiveness of Ukrainian producers in foreign markets, and to ensure due to investment resources TNC development of domestic producers should be one of the strategic priorities of the Ukrainian state policy.

**Keywords:** multinational corporations, globalization, multinational companies, global economic environment.

## СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ» ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

Т. І. БАТРАКОВА, кандидат економічних наук  
(Запорізький національний університет)

**Анотація.** У статті досліджено та узагальнено теоретичні підходи до визначення сутності ефективності діяльності промислових підприємств. Удосконалено теоретичні засади поняття «ефективність діяльності підприємства» як властивості та здатності підприємства формулювати і досягати свої цілі, враховуючи впливу зовнішніх чинників і використовуючи внутрішні умови функціонування, досягати поставлених завдань, використовуючи всі наявні ресурси й засоби для розв'язання соціальних, екологічних, бюджетних та інших проблем як суспільства, так і підприємства за встановленого співвідношення витрат і результатів.

**Ключові слова:** ефективність, результативність, раціональне використання, управління, відносини, рішення, переваги, сутність, ринкові відносини.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин при розгляді ефективності як характеристики системи, де внутрішні зв'язки між її базовими елементами є основним системоформуючим чинником, точнішим її віддзеркаленням буде відображення вектора, переміщення цих зв'язків у просторі та часі. Найбільш ефективний вибір напряму розвитку, визначуваний співвідношенням результату й витрат як грошового феномена, відбувається у разі орієнтації на прибуток, період часу отримання якого може бути короточасним. Отже, ефективність як співвідношення результату до витрат абсолютно не визначає найбільш правильного напряму розвитку економіки підприємства, коли за критерій замість короткострокового прибутку вибраний орієнтир довгострокового, інноваційного та, відповідно, перспективнішого, хоча і менш прибуткового розвитку виробництва. Рентабельність як числовий феномен і ефективність – це не одне й те саме, і це усе більше визнають як українські, так і західні економісти.

Отже, актуальності набуває удосконалення поняття «ефективність діяльності підприємства». Заміна категорії «ефективність» – коефіцієнт на категорію ефективність – «вектор»

сприятиме точнішому розумінню процесів, що протікають в економіці.

Проблеми ефективності підприємства розглядаються через систему суспільних цінностей, що відповідають потребам громадського розвитку, і трактується як здатність системи до виконання функцій цілого підприємства, цілезабезпечення, досягнення мети, економічності, факторної обумовленості. Це визначення досить широке й охоплює як внутрішні, так і зовнішні аспекти ефективності. Серед наукових праць, у яких досліджуються теоретичні підходи до визначення сутності ефективності діяльності промислових підприємств можна виокремити дослідження таких науковців, як Р. В. Андрійчук, Р. Беннет, Р. Блейк, П. Ю. Буряк, О. Г. Гупало, О. О. Воронін, Ф. В. Зинов'єв, Н. В. Савенко, Т. Ю. Сидора, С. Н. Немирович.

Ключове місце категорії «ефективність» в економічній і організаційній науці та практиці зумовлює підвищену увагу до її тлумачення і осмислення. Проте, беручи до уваги поняття, що давно склалося, пояснити це складне і не до кінця зрозуміле явище до сьогодні не вдається, сучасна наука не знає, як розв'язати проблему ефективності складних систем [11, с. 199].

Таблиця 1

## Визначення категорії «ефективність»

Джерело	Трактування визначення
1	2
Словник Даля В. І.	Ефективність – в макроекономічному аналізі – показник випуску товарів і послуг в розрахунку: - на одиницю витрат; - на одиницю витраченого капіталу; - на одиницю сукупних витрат усіх виробничих ресурсів
Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.	Ефективність – відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, визначувані як відношення ефекту, результату до витрат, витрат, що зумовили, забезпечили його отримання
Буряк П. Ю., Гупало О. Г., Стасюк І. В.	Ефективність, за Парето, – рівень організації економіки, при якому: - вже неможливо здійснити які-небудь зміни на користь однієї особи або групи осіб, не погіршивши положення іншої особи або групи осіб; - вхідні ресурси використовуються найефективніше (ефективність виробництва), а результат забезпечує максимально можливу корисність для споживачів (ефективність розподілу ресурсів)
Велика енциклопедія Кирила і Мефодія	Ефективність – здатність приносити ефект, чинити дію. Показник економічної ефективності – частка національного доходу в зробленому сукупному громадському продукті
Велика енциклопедія Кирила і Мефодія, 2004	Економічна ефективність, результативність виробництва, співвідношення між результатами господарської діяльності та витратами праці. Приватні показники економічної ефективності виробництва – продуктивність праці, фондовіддача та матеріаломісткість продукції у масштабах суспільства
Андрійчук Р. В.	Економічна ефективність – відношення між отримуваними результатами виробництва – продукцією і матеріальними послугами, з одного боку, і витратами праці та засобів виробництва – з іншого
Савенко Н. В.	Економічна ефективність – результат виробничої діяльності, що виражається у вигляді співвідношення між підсумками господарської діяльності та витратами ресурсів
Беннет Р.	Економічна ефективність, результативність виробництва, співвідношення між результатами господарської діяльності та витратами праці. Приватні показники економічної ефективності виробництва, продуктивність праці, фондовіддача та матеріаломісткість продукції. У масштабах суспільства показник економічної ефективності – частка національного доходу в сукупному суспільному продукті
Блейк Р.	Ефективність економічна – результативність економічної діяльності, економічних програм і заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту, результату до витрат чинників, ресурсів, що зумовило отримання цього результату, досягнення найбільшого обсягу виробництва із застосуванням ресурсів певної вартості

В умовах розвитку ринкових відносин економічна діяльність підприємства, що прагне нарощувати свої конкурентні переваги та забезпечувати за їх допомогою стійкість своїх ринкових позицій, використовує як цільові орієнтири широку сукупність результатуючих показників (як кількісних, так і якісних): приріст обсягу продажів і прибутку, оволодіння

великим цільовим сегментом, пристосування характеристик виготовлюваного товару до потреб споживачів продукції підприємства. Такі орієнтири, як і найбільш економічні способи їх досягнення, спрямовують виробників на чітке оволодіння загальними поняттями, різними видами ефективності складних систем, а також сприйняття їх сутності. Лише

в разі чіткого розуміння ефективності можна застосовувати і додавати існуюче теоретичне поняття до управлінських рішень із метою досягнення операційного та стратегічного успіху в організаційній діяльності підприємства [5, с. 145].

Існує безліч спроб дати визначення категорії «ефективність», і всі вони практично подібні (табл. 1). Одночасно відбувається рівнозначне тлумачення понять «ефективність», «результативність», «економічність» (використання засобів для досягнення цілей, намагання отримати якомога більше з доступних нам обмежених ресурсів).

Подане у підручнику К. Р. Макконнелла, С. Л. Брю «Економікс: Принципи, проблеми і політика» поняття «економічна ефективність» дещо подібне до поняття «ефективність», що використовується в техніці [8, с. 207].

Економічна ефективність також охоплює проблему «витрати – випуск». Ще більш розпливчате визначення, яке дав К. Еклунд: ефективність – це «необхідні товари, що робляться за рахунок необхідних ресурсів».

Широко відомі показники ефективності виробництва: його результативність, інтенсивність функціонування системи, міра досягнення мети і рівень організованості системи тощо [6, с. 11]. Усе це свідчить про багатогранність категорії «ефективність», з одного боку, і з іншого – про невизначеність суті категорії і складності її представлення в показниках і вимірниках.

Наведені визначення і показники лише дозволяють проілюструвати ситуацію, при якій гранично широке тлумачення категорії має безліч недоліків, головним із яких є невизначеність поняття ефективності, яке спричиняє усі інші наслідки. Проте існуючий підхід зіграв найважливішу роль у розвитку сучасної економічної науки.

Якщо не визначена суть категорії, то приєднання прикметника «економічна», «організаційна» до невизначеного поняття не полегшує його сприйняття, робить сферу його використання більш невизначеною. Якщо невідома суть категорії, відсутні роз'яснення і коментарі цієї категорії, то неможливо добитися правильного прийняття рекомендацій

і відповідних рішень його виміру й оцінки реальної ефективності підприємств.

На підставі проведеного аналізу наукової літератури зауважимо, що «ефективність» – оцінна категорія, вона завжди пов'язана з відношенням цінності результату до цінності витрат. Ефективність завжди має об'єктивний компонент: наші симпатії і антипатії не визначають потенційну ефективність тієї або тієї компанії. Проте фінансові кількісні параметри ніколи не можуть визначити ефективність. Ефективність будь-якого процесу, у тому числі й інноваційного, може мінятися зі зміною оцінок, а оскільки все залежить від усього, будь-яка зміна у будь-якій суб'єктивній перевазі в принципі може змінити ефективність будь-якого процесу [4, с. 99]. Отже, ефективність можна сприймати як суб'єктивну особову оцінку.

У наведених визначеннях ефективність є співвідношенням результату до зроблених витрат і є лише вираженням, визначуваним у математиці як коефіцієнт, який характеризує міру віддачі від вкладених коштів. Тут видима тотожність категорій коефіцієнта й ефективності, існування коефіцієнта корисної дії другого виду – економічного. Проте важко погодитись із твердженням, що коефіцієнт будь-якого виду здатний служити показником ефективності. Відомо, що коефіцієнт, навіть маючи самостійну назву, не здатний виразити суть тих процесів, для характеристики яких використовується внаслідок того, що він лише простий множник [7, с. 154].

У цьому випадку абсолютно зникає потреба використовувати категорію «ефективність», інакше слід визнати тотожність вказаних виразів – ефективності. Отже, в економічній літературі має бути більш правильним визнання використання словосполучення коефіцієнт ефективності.

Але подібне визнання означає відмову від сенсу самостійно існуючої категорії. Але напевно чи хто-небудь із економістів погодиться із твердженням, що ефективність, яка розглядається як співвідношення, є просто пропорційність, простий коефіцієнт іншого виду.

Ефективність за умови, що є кількісні стосунки дійсного світу, отже дуже є реальним

об'єктом, припускає наявність необхідної і достатньої умови її існування. Отже, ефективність зобов'язана мати якісну та кількісну визначеність. Кількісно ефективність завжди можна визначити, а якісне визначення її суті важке.

Вихід із ситуації, що склалася, полягає у відході від існуючого погляду на ефективність як співвідношення «результат до витрат» і сприйняття ефективності як поняття, що відбиває самостійний процес в економіці.

Ефективність – це показник прагнення до кінцевого результату, але не сам результат, а варіант правильності, точність напрямку до нього (кінцевого результату). Отже, для визначення ефективності необхідно відмовитися від звичного розуміння її як простого відношення або коефіцієнта. Сенса ефективності виражається в чомусь іншому. Необхідно лише запропонувати заміник, із яким погодяться фахівці, зайняті вивченням економічних процесів, а саме: визначити ефективність таким математичним поняттям як вектор, що дозволяє визначити напрям розвитку виробництва, який є найбільш правильним. Підприємство є ефективним, якщо рухається в правильному напрямі.

Вектор можна розглядати як спрямований відрізок, як клас еквівалентних спрямованих відрізків, як елемент векторного простору, паралельне перенесення. При будь-якому підході до цього поняття вектор є геометричним об'єктом, що характеризується напрямом, довжиною (величиною) і правилом складання векторів. У такому контексті стає зрозумілим висловлювання П. Друкера з курсу менеджменту: «ефективність є наслідком того, що правильно створюються речі. Правильно відбиває напрям вектора, в правильному напрямі розвивається виробництво, рухається до успіху організації» [3, с. 177].

При розгляді ефективності як характеристики системи, де внутрішні зв'язки між її базовими елементами є основним системним чинником, точнішим її віддзеркаленням буде відображення вектора, переміщення даних зв'язків у просторі та часі.

Заміна категорії «ефективність» – коефіцієнт на категорію «ефективність – век-

тор» сприятиме точнішому розумінню процесів, що протікають в економіці, а прийняття пропозиції щодо визнання тотожності категорій «ефективність» і «вектор» дозволить формалізувати категорії, якими ми оперуємо у ході виміру й оцінки організаційної ефективності виробничих систем.

Про співвідношення результативності й ефективності згадується у праці Г. Саймона, Д. Смитбурга, В. Томпсона. «Щоб бути успішною впродовж тривалого часу, щоб вижити і досягти своїх цілей організація має бути як ефективною, так і результативною». За словами відомого ученого Пітера Друкера, результативність є наслідком того, що «робляться потрібні, правильні речі». І перше, і друге однаково важливе. Результативність, у тому сенсі, що робляться правильні речі, є чимось невідчутним, тим, що важко визначити, особливо якщо організація внутрішньо не ефективна. Але ефективність зазвичай можна виміряти та виразити кількісно, тому що можна визначити грошову оцінку її входів і виходів [9, с. 259].

Саме результативність як показник, що відбиває правильну роботу речей, зобов'язана мати кількісне вираження. Отже, результативність – певний показник деякого процесу, показник того, що у кінці процесу виходить щось, заздалегідь заплановане. Суть результативності – щось таке, що можна охарактеризувати деяким числом (досягнутим результатом), тобто традиційним відношенням результату до витрат.

В англійській мові існують два терміни – «efficiency» і «effectiveness», які у словниках трактуються однаково – «ефективність». Однак між цими термінами існує змістова відмінність: «efficiency» зазвичай належить до використання засобів (ресурсів), тоді як «effectiveness» (результативність) має відношення до організаційних цілей, поведінки та розвитку. У першому випадку поняття «ефективність» характеризує міра раціональності використання фінансових, організаційних, матеріальних, тимчасових і людських ресурсів. Ефективна організація сфокусована на досягненні ефектів за рахунок структурної і ресурсної оптимізації і контролю

внутрішньоорганізаційних витрат. У другому випадку термін «ефект» використовується в контексті співвідношень «причина – результат» [10, с. 85].

Підприємствам, що зайняті в інноваційній сфері, необхідно розрізняти категорії «результативність» і «ефективність». Результативність організації слід розуміти як її здатність досягти встановлених зовнішніх цілей, націленість на те, щоб усі її організаційні рішення і дії відповідали критеріям, установленим зовнішнім середовищем. Це фокусування підприємств на постійному пошуку нових можливостей у створенні нових видів продукції, інвестицій, на пристосуванні свого внутрішнього середовища до зовнішніх обставин і умов діяльності, на майбутнє. Отже, підприємства можуть бути дуже ефективними, але абсолютно не результативними. Підприємства машинобудування можуть за рахунок заводської технології досягти низької собівартості, проте через відсутність попиту на цей вид продукції вони можуть працювати не результативно.

Відоме відношення результату до витрат характеризує результативність дій як деякий коефіцієнт, а ефективність для цих явищ здатна виступати показником правильності обраного напрямку [1, с. 109]. Тобто можна працювати дуже результативно (прибутково в короткому проміжку часу) і рухатися при цьому у напрямі створення нових видів продукції і комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності.

Отже, об'єктивно існує «стріла процесу», що називається результативністю, але не стріла ефективності, що характеризує оптимальне для майбутнього напрямку розвитку.

Отже, сформулюємо визначення ефективності діяльності підприємства – це властивість і здатність підприємства формулювати і досягати свої цілі з урахуванням впливу зовнішніх чинників і використання внутрішніх умов функціонування і досягати поставлених цілей, використовуючи всі наявні ресурси та засоби, орієнтуючись на розв'язання соціальних, екологічних, бюджетних та інших проблем як суспільства, так і підприємства за встановленого співвідношення витрат і результатів.

Наведене вище визначення відбиває і «внутрішній», і «зовнішній» бік ефективності підприємства, а саме раціональне використання ресурсів і досягнення результату з урахуванням зовнішніх чинників – умов функціонування підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Давиденко Н. М. Оцінювання ефективності корпоративного управління акціонерними товариствами / Н. М. Давиденко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна. – 2011. – Вип. 35. – С. 108–111.  
Davydenko N. M. Otsiniuvannia efektyvnosti korporativnoho upravlinnia aktsionernymu tovarystvam / N. M. Davydenko // Visnyk Lvivskoi komertsiinoi akademii. Serii: Ekonomichna. – 2011. – Vyr. 35. – S. 108–111.
2. Десслер Г. Управление персоналом : [пер. с англ.] / Г. Десслер. – Москва : БИНОМ, 1997. – 432 с.  
Dessler G. Upravleniye personalom : [per. s angl.] / G. Dessler. – Moskva : BINOM. 1997. – 432 s.
3. Друкер П. Управление, нацеленное на результаты : [пер. с англ.] / П. Друкер. – Москва : Технол. шк. бизнеса, 1994. – 191 с.  
Druker P. Upravleniye, natselennoye na rezultaty : [per. s angl.] / P. Druker. – Moskva : Tekhnol. shk. biznesa. 1994. – 191 s.
4. Іенекенс Ж. Менеджмент в умовах ринкової економіки. Теорія і практика / Ж. Іенекенс. – Київ : Вища шк., 2005. – 206 с.  
Ienekens Zh. Menedzhment v umovakh rynkovoї ekonomiky. Teoriia i praktyka / Zh. Ienekens. – Kyiv : Vyshcha shk., 2005. – 206 s.
5. Лановенко О. А. Социальная эффективность предоставления социальных услуг: критериальные показатели ее оценки / О. А. Лановенко // Вісник Харківського



національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2010. – № 889. – С. 142–147.

Lanovenko O. A. Sotsialnaya effektivnost predostavleniya sotsialnykh uslug: kriterialnyye pokazateli eye otsenki / O. A. Lanovenko // Visnik Kharkivskogo natsionalnogo universitetu imeni V. N. Karazina. – 2010. – № 889. – S. 142–147.

6. Левицька І. В. Економічна ефективність виробництва підприємств бурякоцукрового підкомплексу АПК : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І. В. Левицька. – Київ, 2004. – 20 с.

Levytska I. V. Ekonomichna efektyvnist vyrobnytstva pidpriemstv buriakotsukrovoho pidkompleksu APK : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.06.01 «Ekonomika, orhanizatsiia i upravlinnia pidpriemstvamy» / I. V. Levytska. – Kyiv, 2004. – 20 s.

7. Ленд П. Е. Менеджмент – мистецтво управляти / П. Е. Ленд. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 329 с.

Lend P. E. Menedzhment – mystetstvo upravliaty / P. E. Lend. – Kyiv : TsUL, 2002. – 329 s.

8. Макконнел К. Р. Экономика: принципы, проблемы и политика : [пер. с англ.] / К. Р. Макконнел, С. Л. Брю: [изд. 13-е]. – Москва : ИНФРА-М, 1999. – 974 с.

Makkonnel K. R. Ekonomiks: printsipy, problemy i politika : [per. s angl.] / K. R. Makkonnel. S. L. Bryu: [izd. 13-e]. – Moskva : INFRA-M, 1999. – 974 s.

9. Саймон Г. Менеджмент в организациях / Г. Саймон, Д. Смитбург, В. Томпсон. – Москва : Экономика, 1995. – 335 с.

Saymon G. Menedzhment v organizatsiyakh / G. Saymon, D. Smitburg, V. Tompson. – Moskva : Ekonomika, 1995. – 335 s.

10. Холт Р. Н. Основы финансового менеджмента / Р. Н. Холт. – Москва : Дело, 1995. – 128 с.

Kholt R. N. Osnovy finansovogo menedzhmenta / R. N. Kholt. – Moskva : Delo, 1995. – 128 s.

11. Цал-Цалко Ю. С. Экономика предприятия : навч. посіб. / Ю. С. Цал-Цалко, Б. І. Холод. – Житомир : ЖГП, 2002. – 388 с.

Tsal-Tsalko Yu. S. Ekonomika pidpriemstva : navch. posib. / Yu. S. Tsal-Tsalko, B. I. Kholod. – Zhytomyr : ZhHP, 2002. – 388 s.

12. Эклунд К. Наша экономика. Введение в макроэкономику / К. Эклунд. – Москва : Статистика, 2004. – 527 с.

Eklund K. Nasha ekonomika. Vvedeniye v makroekonomiku / K. Eklund. – Moskva : Statistika, 2004. – 527 s.

**Т. І. Батракова**, кандидат экономических наук (Запорожский национальный университет).  
**Сущность понятия «экономическая эффективность» деятельности предприятия в рыночных условиях.**

**Аннотация.** В статье исследованы и обобщены теоретические подходы к определению сущности эффективности деятельности промышленных предприятий. Усовершенствованы теоретические аспекты определения сущности понятия «эффективность деятельности предприятия» как способности предприятия формулировать и достигать свои цели, учитывая при этом влияние внешних факторов и использование внутренних резервов функционирования, достигать поставленных заданий путем использования всех имеющихся ресурсов и инструментов, ориентируясь на решение социальных, экологических, бюджетных и других проблем как общества, так и предприятия при установленном соотношении затрат и результатов.

**Ключевые слова:** эффективность, результативность, рациональное использование, управление, отношения, решение, преимущества, сущность, рыночные отношения.

**T. Batrakova, Cand. Econ. Sci. (Zaporozhya National University). Concept of nature «economic efficiency» of the enterprise in market environment.**

**Abstract.** It has been studied and generalized theoretical approaches to defining the essence of the efficiency of industrial enterprises activity. It has been improved theoretical basis of the concept "efficiency of the enterprise" regarded as its ability and property to represent and achieve its goals under impact of the external factors and using the internal operating conditions, to achieve its goal by using all available resources and tools oriented to solve social, environmental, fiscal and other problems of both society and enterprise at established cost-benefit ratio.

**Keywords:** efficiency, productivity, sustainable use, management, relationships, solutions, benefits essence, market relations.

# III. ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

УДК 336.22(477):339.94(100)

## ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

**Н. С. ПЕДЧЕНКО**, доктор економічних наук;  
**В. Ю. СТРИЛЕЦЬ**, кандидат економічних наук  
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

**Анотація.** Податкова політика є одним із найважливіших важелів регулювання соціально-економічних процесів, що зумовлюється підвищенням впливу держави на економіку. Мета статті – дослідити реалізацію податкової політики України з використанням світових критеріїв. Проведений порівняльний аналіз зарубіжного й українського досвіду ведення податкової політики дозволив визначити позитивний вплив заходів податкової реформи на місце України у рейтингу групи Світового банку. Визначено напрями вдосконалення податкової політики, що дозволить підвищити якість її реалізації.

**Ключові слова:** податкова політика, зарубіжний досвід, рейтинг Paying Taxes.

Відновлення економічної рівноваги та забезпечення стабільності розвитку країни повною мірою залежить від правильно обраної податкової політики, основним завданням якої є акумуляція податкових надходжень, необхідних для виконання державою своїх функцій. При цьому важливим етапом формування і реалізації податкової політики є аналіз досвіду зарубіжних країн щодо пошуку ефективних податкових механізмів позитивних зрушень в економіці. Особливо це стосується України, яка прагне прискорити вступ до європейського інтеграційного утворення, а тому важливий інтерес наразі становить дослідження та оцінка світових тенденцій в оподаткуванні.

Питання реалізації податкової політики в зарубіжних країнах було висвітлено у працях таких вітчизняних учених: Д. Веремчука [7], В. Мельника [9], А. Соколовської, Т. Кощука [11]

та інших, проте недостатньо уваги було приділено інструментарію оцінки податкової політики України в межах світових критеріїв.

Реалізація податкової політики є ключовим інструментом соціально-економічного розвитку кожної країни. Тому не дивно, що дослідження особливостей ведення податкової політики знаходиться в полі зору міжнародних організацій: групи Світового банку, Європейського Союзу, Міжнародного валютного фонду, Європейської бізнес-асоціації та ін. Усі вони провадять оцінку ефективності податкової політики країн на основі виділення ключових критеріїв її реалізації та здійснення рейтингування. Найбільш відомим і вагомим міжнародним рейтингом є рейтинг Світового банку Doing Business [1]. Одним із критеріїв побудови цього рейтингу є стан оподаткування в країнах – рейтинг Paying Taxes [2–5, 6],

у межах якого щорічно надається детальний аналіз стану податкової системи кожної із 185 представлених країн.

У ході здійснення оцінки реалізації податкової політики група Світового банку використовує такі критерії: кількість платежів, що здійснюють підприємства; час, що потрібний для сплати податків; загальна податкова ставка.

Перший критерій допомагає оцінити, як змінюється підприємницьке нормативно-правове середовище в тій чи тій країні по відношенню до світових лідерів по кожному з напрямів. Податкові платежі підприємств є загальною кількістю податків, що сплачують підприємства, в тому числі електронної подачі.

Наступний критерій – загальна податкова ставка суми податків і обов'язкових внесків, що підлягають сплаті підприємствами після врахування допустимих відрахувань і звільнень як частка від комерційного прибутку.

Останній критерій, за яким група Світового банку провадить оцінку податкової політики – час на підготовку та сплату податків: час у годинах на рік, який необхідний для підготовки документів, сплати (або стягнення) трьох основних видів податків: податку на прибуток, податку на додану вартість (або податку з продажів), податку на робочу силу, у тому числі податки на заробітну плату та відрахування на соціальне страхування.

Розглядаючи світові тенденції за визначеними критеріями (табл. 1), слід відмітити зниження загальної податкової ставки із 42,2 % 2013 р. до 40,9 %. Відбулося зменшення і часу, необхідного для сплати податків. Якщо, наприклад, 2011 р. для сплати податків необхідно було 268 годин, то 2013 р. – на 4 години менше – 264. Незначне зменшення спостерігається і за кількістю платежів – середня кількість 2012 р. становила 26,9, а вже 2013 р. – 26,1.

Таблиця 1

#### Світові середні критерії реалізації податкової політики за 2011–2013 рр. [1, 6, 8]

Показник	Загальна податкова ставка, %			Час, необхідний для сплати податків			Кількість платежів		
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Прибуткові податки	16,2	16,1	16,3	71	71	71	3,3	3,4	3,1
Податки та збори з доходів	16,2	16,3	16,2	96	96	94	10,2	10,5	10,4
Податки на майно та споживання	9,8	10,7	8,4	101	101	99	12,9	13	12,6
Разом	42,2	43,1	40,9	268	268	264	26,4	26,9	26,1

Оскільки Україна вибрала шлях євроінтеграції, то доцільно під час проведення порівняльного аналізу реалізації податкової політики країни та зарубіжних країн провадити оцінку за цими критеріями. Погоджуємося з думкою Д. Веремчука [7, 9, 11], В. Мельника, А. Соколовської, що перелік критеріїв оцінки має бути розширений, а тому пропонуємо доповнити його критерієм співвідношення податкових ставок податків на прибуток (податки, що сплачують підприємці), податків на доходи (податки, що сплачують фізичні особи з доходів), податки на майно і споживання (рис. 1).

Запропонований критерій дозволить визначити тип податкової політики в залежності

від джерел основного податкового навантаження. Зокрема податкова політика може бути направлена на перекидання основного податкового тягаря на суб'єкти підприємницької діяльності (перший тип). Така податкова політика є доцільною в тому разі, якщо економіка країни знаходиться на високому рівні розвитку, і великі ставки податків лише допомагають наповнювати бюджет для забезпечення достойного рівня соціальних гарантій населення. Якщо ж економіка країни знаходиться в кризовому стані, то обтяження податками підприємств спричинює лише занепад економіки країни та формування тіньового сектора.

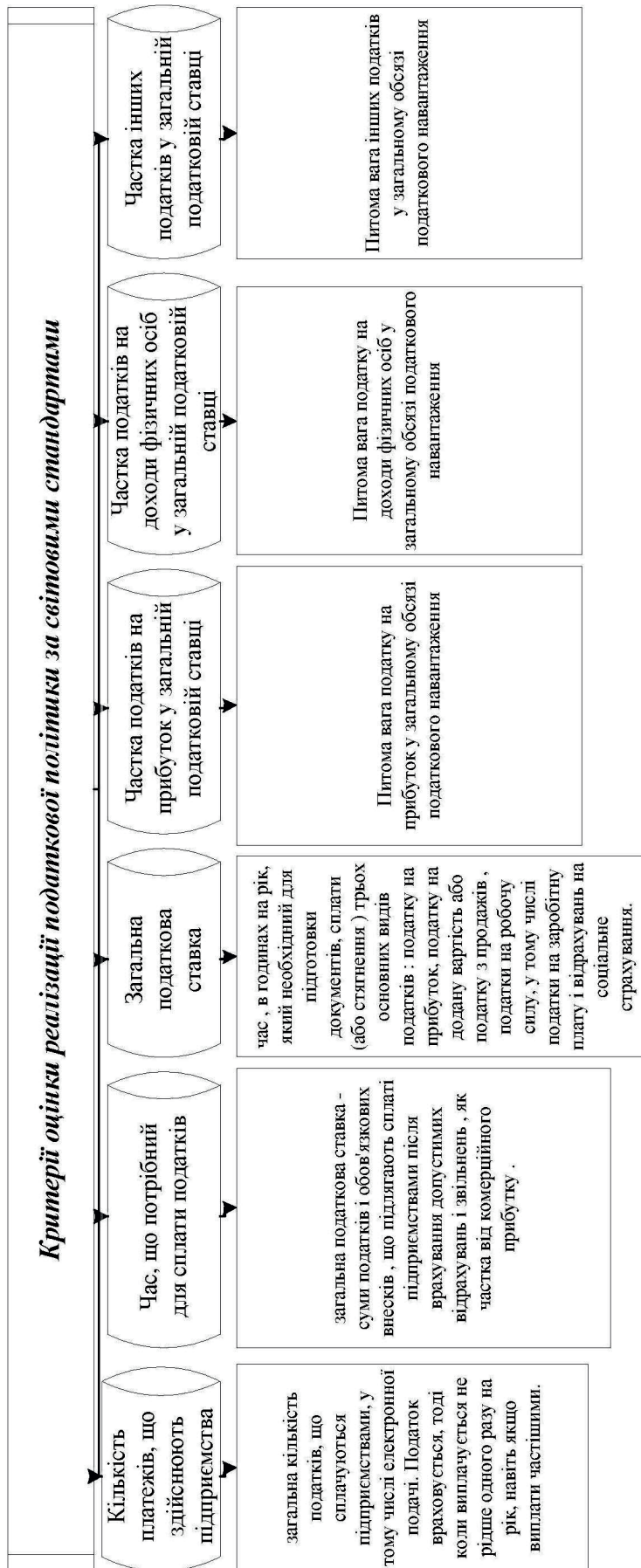


Рис. 1. Критерії оцінки реалізації податкової політики за світовими стандартами

Другий тип податкової політики в залежності від джерел податкового навантаження направлений на стягнення основної частини податків із населення. Така політика доцільна в тому випадку, якщо країна поряд із високими податками надає значне соціальне забезпечення та підтримує високий рівень життя громадян. У країнах, де більшість мешканців живуть за межею бідності, така податкова політика неприпустима.

Останній тип політики в межах цієї класифікації направлений на диверсифікацію податкового навантаження між різними видами

податків. Вважаємо, що цей тип політики доцільний для країн із економікою, що розвивається, оскільки не накладає великий тягар ні на суб'єкти підприємництва, ні на населення країни.

Розглядаючи розподіл податків між підприємствами та фізичними особами в країнах центральної Азії та Східної Європи (рис. 2), відзначимо, що, загалом, найбільшу частку у структурі становлять податки на доходи фізичних осіб. При цьому в Україні частка цих доходів найвища з усіх досліджуваних країн – 43,1 %.

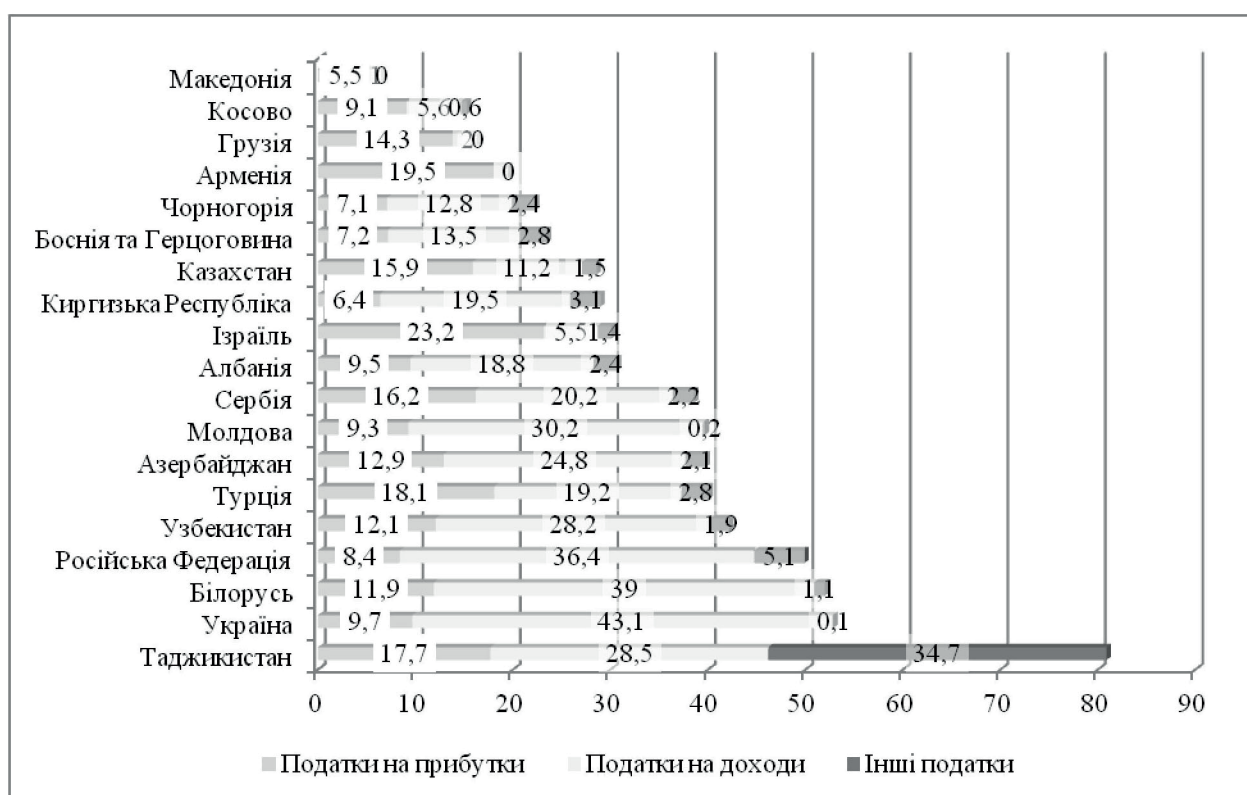


Рис. 2. Розподіл податкового навантаження за різними джерелами у країнах Центральної Азії та Східної Європи у 2014 р., % [6]

Досліджуючи інші критерії реалізації податкової політики в Україні (табл. 2) відзначимо, що з 2010 р., коли було прийнято Податковий кодекс, кількість податків, що сплачують підприємства, почала різко знижуватися.

Упродовж 2005–2009 рр. кількість платежів становила 147, протягом 2010–2011 рр. зменшилася до 135, 2012–2013 рр. скороти-

лася майже у 5 разів – до 28 платежів, і вже 2014 р. – лише 5 платежів.

Розглядаючи середнє значення цього критерію за 2010–2014 рр. у межах країн Європи та Азії (рис. 3), можемо побачити, що протягом досліджуваного періоду Україна мала найбільшу кількість платежів, порівняно з іншими країнами.

Таблиця 2

**Критерії реалізації податкової політики України за показниками  
кількості платежів, загальної податкової ставки та часу,  
необхідного для сплати податків упродовж 2005–2014 рр.**

Рік	Критерій		
	Кількість платежів	Загальна податкова ставка, %	Час, необхідний для сплати податків, год
2005	147	57,3	2085
2006	147	57	2085
2007	147	56,6	2085
2008	147	57,2	860
2009	147	57,2	736
2010	135	55,5	657
2011	135	57,1	657
2012	28	55,4	491
2013	28	54,4	390
2014	5	52,9	350

Джерело: складено на основі даних Світового банку [2–6, 8].

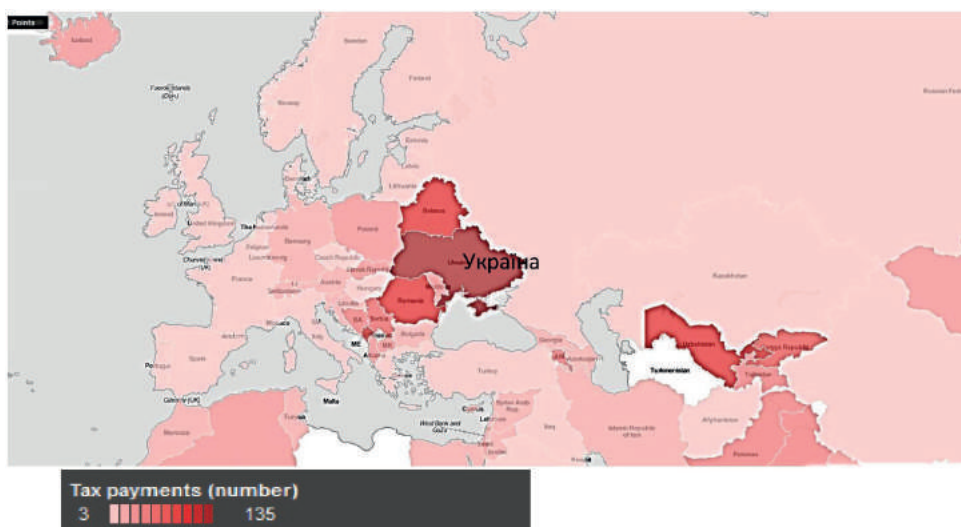


Рис. 3. Кількість податкових платежів, що здійснюють підприємці України та зарубіжних країн (середнє значення за 2010–2014 рр.) (складено на основі даних [8])

Проте у звіті «Paying Taxes 2014» [6] зазначається, що в Україні із трьох основних критеріїв, які розглядається у сплаті податків, два значно покращились із моменту її створення: кількість платежів і час для виконання. Порівняння показника кількості платежів України із середньосвітовим засвідчило, що зміни у податковій політиці останніх років спричинили різке зниження цього показника. Вже 2014 р.

його значення нижче, ніж середньосвітове. Наразі серед країн Центральної Азії та Європи Україна за кількістю платежів поділяє перше місце із Грузією – по 5 платежів [1].

Динаміка критерію «Загальна податкова ставка» в Україні знижується, при цьому загальні тенденції до зниження збігаються зі світовими тенденціями, проте ставки податків вищі від світових. Серед країн Центральної

Азії і Європи Україна поки що є аутсайдером і посідає передостаннє місце.

Останній критерій, за яким група Світового банку провадить оцінку податкової політики, – час на підготовку та сплату податків. Значення цього критерію має позитивну динаміку в Україні за рахунок спрощення процедури оподатку-

вання, зокрема впровадження можливості електронного надання даних і здійснення розрахунків середніми й великими підприємствами.

Досліджуючи цей показник у країнах Центральної Азії і Європи (табл. 3), відмітимо, що Україна знаходиться на передостанньому місці із загальною кількістю часу – 390 год.

Таблиця 3

**Час, необхідний на сплату податків у країнах Центральної Азії та Європи (станом на кінець 2014 р.), год**

Країна	Податки на прибутки	Податки на доходи	Інші податки	Загальна ставка
Македонія	19	56	44	119
Косово	32	41	89	162
Молдова	42	94	45	181
Казахстан	75	70	48	193
Узбекистан	66	69	70	205
Киргизька Республіка	60	71	79	210
Азербайджан	60	97	57	214
Таджикистан	80	48	96	224
Турція	49	80	97	226
Ізраїль	110	60	65	235
Сербія	48	126	105	279
Грузія	109	56	115	280
Білорусь	157	88	74	319
Російська Федерація	43	98	179	320
Чорногорія	43	98	179	320
Албанія	119	94	144	357
Арменія	121	162	97	380
Україна	100	140	150	390
Боснія та Герцоговина	68	81	258	407

Джерело: складено на основі даних [8].

Загалом, за результатами рейтингування Україна посідає 164-те місце із 181 країни, проте експерти Світового банку відзначили поліпшення умов ведення бізнесу в Україні – позиція країни в рейтингу покращилася.

Для більш чіткої оцінки реалізації податкової політики пропонуємо провести інтегральний аналіз у розрізі аналізованих критеріїв. Для цього використаємо формулу (1):

$$ПП = \sqrt[n]{X_1 \cdot X_2 \dots X_n}, \quad (1)$$

де ПП – рівень реалізації податкової політики;  
n – кількість критеріїв,

X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>n</sub> – унормовані значення критеріїв, що визначаються за формулою (2):

$$X_n = \frac{X_{\text{факт}}}{X_{\text{сер}}} \quad (2)$$

де X<sub>факт</sub> – фактичне значення показника у i-му році;

X<sub>сер</sub> – середнє світове значення показника.



Таблиця 4

## Розрахунок інтегрального показника оцінки реалізації податкової політики в Україні у 2007–2014 рр.

Рік	Критерій											Інтегральний показник	
	Кількість платежів, фактично	Унормоване значення	Загальна податкова ставка, %	Унормоване значення	Час, необхідний для сплати податків, год	Унормоване значення	Питома вага податків і зборів із доходів	Унормоване значення	Питома вага податків і зборів із доходів	Унормоване значення	Інші податки		Унормоване значення
2007	147	5,632	56,6	1,384	2085	7,898	13,5	0,828	45,4	2,802	1,4	0,167	1,696
2008	147	5,632	57,2	1,399	860	3,258	12,2	0,748	43,4	2,679	1,8	0,214	1,492
2009	147	5,632	57,2	1,399	736	2,788	11,5	0,706	43,3	2,673	3,7	0,440	1,622
2010.	135	5,172	55,5	1,357	657	2,489	12,3	0,755	43,1	2,660	1,8	0,214	1,400
2011	135	5,172	57,1	1,396	657	2,489	10,4	0,638	43,3	2,673	1,8	0,214	1,368
2012	28	1,073	55,4	1,355	491	1,860	12,2	0,748	43,3	2,673	1,6	0,190	1,005
2013	28	1,073	54,4	1,330	390	1,477	11,6	0,712	43,1	2,660	0,7	0,083	0,832
2014	5	0,192	52,9	1,293	350	1,326	11,2	0,687	43,1	2,660	0,6	0,071	0,592
Середнє світове значення	26,1	X	40,9	X	264	X	16,3	X	16,2	X	8,4	X	X

$$ПП = \sqrt[n]{X_1 \cdot X_2 \cdot \dots \cdot X_n}$$

де ПП – інтегральний показник рівня реалізації податкової політики;  
n – кількість критеріїв;  
X1, X2, Xn – унормовані значення критеріїв, що визначаються за формулою:

$$X_n = \frac{X_{факт}}{X_{сер}}$$

де X<sub>факт</sub> – фактичне значення показника у і-му році;  
X<sub>сер</sub> – середнє світове значення показника.

Джерело: складено на основі даних [2–6, 8]

Результати розрахунку (табл. 4) свідчать про покращення рівня реалізації податкової політики в Україні. А тому можемо впевнено сказати, що податкові реформи, що відбуваються останнім часом, ефективно впливають на підвищення якості податкової політики України.

Проте наразі існує ряд проблем, які перешкоджають Україні піднятися вище в рейтингу: податкова політика спрямована на збільшення податкового тягаря фізичних осіб із відповідним зменшенням навантаження на юридичних осіб. Поряд із цим, недосконалість нарахування податкових пільг, нестабільність податкового законодавства, великі штрафні санкції, низький рівень державного менеджменту економічних процесів спричинює недоотримання значних коштів через маніпулювання ними. Тому актуалізується питання спрощення податкової системи, перетворення її на прозору та зрозумілу з урахуванням досвіду зарубіжних країн.

На нашу думку, поліпшення податкової політики слід проводити в таких напрямках:

1. Удосконалення податків на споживання. Вважаємо, що ставка цих податків має бути диференційованою: від найменшої – для продуктів першого вжитку, до найвищої – для предметів розкоші.

2. Покращення системи оподаткування юридичних осіб. Необхідно, зокрема, удосконалити податкове законодавство, щоб ліквідувати неоднозначність трактування окремих ситуацій різними нормативними актами, а також спростити систему адміністрування податків.

3. Використання досвіду оподаткування доходів фізичних осіб зарубіжних країн в Україні. Зокрема необхідно при стягненні податку враховувати фінансовий стан сім'ї та ввести прогресивну шкалу оподаткування залежно від сумарного доходу сім'ї.

4. Покращення системи нарахування податкових пільг: доцільно переглянути перелік і кількість податкових пільг, скасувати неефективні пільги, які призводять до значних втрат бюджету, та усунути можливість маніпулювання пільгами.

Отже, реалізація перелічених заходів дозволить удосконалити процедуру формуван-

ня і реалізації податкової політики України та створить умови для становлення конкурентного середовища.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Doing business 2014: Measuring business regulation. – [Електронний ресурс] / The World Bank, IFC, 2014. – Режим доступу: [www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/#paying-taxes](http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/#paying-taxes). – Назва з екрана. – Дата перегляду: 12.01.2015.
2. Paying taxes 2010: The global picture [Електронний ресурс] / The word Bank. – Режим доступу: [www.pwc.com/payingtaxes](http://www.pwc.com/payingtaxes). – Назва з екрана. – Дата перегляду: 12.01.2015.
3. Paying taxes 2011: The global picture [Електронний ресурс] / The word Bank. – Режим доступу: [www.pwc.com/payingtaxes](http://www.pwc.com/payingtaxes). – Назва з екрана. – Дата перегляду: 12.01.2015.
4. Paying taxes 2012: The global picture [Електронний ресурс] / The word Bank. – Режим доступу: [www.pwc.com/payingtaxes](http://www.pwc.com/payingtaxes). – Назва з екрана. – Дата перегляду: 12.01.2015.
5. Paying taxes 2013: The global picture [Електронний ресурс] / The word Bank. – Режим доступу: [www.pwc.com/payingtaxes](http://www.pwc.com/payingtaxes). – Назва з екрана. – Дата перегляду: 12.01.2015.
6. Paying taxes 2014: The global picture [Електронний ресурс] / The word Bank. – Режим доступу: [www.pwc.com/payingtaxes](http://www.pwc.com/payingtaxes). – Назва з екрана. – Дата перегляду: 12.01.2015.
7. Веремчук Д. В. Сутність податкової політики та її роль у державному регулюванні економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/195/1/1.pdf>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 1.01.2015.

Veremchuk D. V. Sutnist podatkovoi polityky ta yii rol u derzhavnomu rehuliuванні ekonomiky. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/>

- bitstream/123456789/195/1/1.pdf. – Nazva z ekrana. – Data perehliadu: 1.01.2015.
8. Інформація групи Світового банку [Електронний ресурс] / Світовий банк : веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/eca/russian/>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 12.05.2015.
- Informatsiia hrupy Svitovoho banku [Elektronnyi resurs] / Svitovyi bank : veb-sait. – Rezhym dostupu: <http://www.worldbank.org/eca/russian/>. – Nazva z ekrana. – Data perehliadu: 12.05.2015.
9. Мельник В. Сучасна податкова політика у країнах ЄС-15 [Електронний ресурс] / В. Мельник, Т. Кошук. – Режим доступу: <http://www.irbis-nbu.gov.ua> – Назва з екрана. – Дата перегляду: 01.01.2015.
- Melnyk V. Suchasna podatкова polityka u krainakh YeS-15 [Elektronnyi resurs] / V. Melnyk, T. Koshchuk. – Rezhym dostupu: <http://www.irbis-nbu.gov.ua> – Nazva z ekrana. – Data perehliadu: 01.01.2015.
10. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI станом на 29.05.2015. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 1.01.2015.
- Podatkovyi kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs] : Kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI stanom na 29.05.2015. – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Nazva z ekrana. – Data perehliadu: 1.01.2015.
11. Соколовська А. М. Податкова політика в Україні в контексті тенденцій реформування оподаткування у країнах ЄС / А. М. Соколовська, Т. В. Кошук // Фінанси України. – 2012. – № 1. – С. 94–115.
- Sokolovska A. M. Podatkova polityka v Ukraini v konteksti tendentsii reformuvannya opodatkuvannya u krainakh YeS / A. M. Sokolovska, T. V. Koshchuk // Finansy Ukrainy. – 2012. – № 1. – S. 94–115.

**Н. С. Педченко**, доктор економічних наук; **В. Ю. Стрілець**, кандидат економічних наук (Вищеє учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»).  
**Имплементация зарубежного опыта реализации налоговой политики в Украине.**

**Аннотация.** Налоговая политика является одним из важнейших рычагов регулирования социально-экономических процессов, что обусловлено повышением влияния государства на экономику. Цель статьи – исследование реализации налоговой политики Украины с использованием мировых критериев. Проведённый сравнительный анализ зарубежного и украинского опыта ведения налоговой политики позволил определить положительное влияние налоговой реформы на место Украины в рейтинге группы Всемирного банка. Определены направления совершенствования налоговой политики, что позволит повысить качество ее реализации.

**Ключевые слова:** налоговая политика, зарубежный опыт, рейтинг Paying Taxes.

**N. Pedchenko**, Dc. Econ. Sci.; **V. Strilets**, Cand. Econ. Sci. (Poltava University of Economics and Trade). **Implementation of foreign experience of tax policy in Ukraine.**

**Summary.** Tax policy is one of the most important levers of regulation the social and economic processes, which is due to increase state influence on the economy. To study the implementation of tax policy Ukraine using international criteria. The comparative analysis of foreign and Ukrainian experience of tax policy has allowed to define a positive impact of tax reform measures on Ukraine's place in the ranking of the World Bank. The ways of improvement of tax policies that will improve the quality of its implementation.

**Keywords:** tax policy, international experience, Paying Taxes ranking.

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

Я. П. КВАЧ, доктор економічних наук  
(Одеський інститут фінансів Українського державного  
університету фінансів і міжнародної торгівлі)

**Анотація.** Мета статті – розглянути сучасні проблеми державних фінансів і пріоритетні напрями їх реформування. Актуалізовано завдання формування засад стратегії нового етапу реформ системи державних фінансів. Виокремлено проблеми, які потрібно якомога швидше розв'язати. Надано рекомендації щодо напрямів реформування системи державних фінансів. Обґрунтовано конкретні заходи щодо їх реалізації з урахуванням актуалізації нових викликів перед Україною. Найважливішими напрямками реформи державних фінансів пропонуються бюджетна та податкова реформа, бюджетна та фіскальна децентралізація, які дадуть змогу усунути недоліки системи державних фінансів.

**Ключові слова:** державні фінанси, дефіцит державного бюджету, державний борг, оптимізація державних видатків, реформування податкової системи.

Стан державних фінансів і тенденції їх розвитку належать до ключових чинників економічного зростання будь-якої країни. Збалансована система державних фінансів і ефективне управління бюджетними ресурсами забезпечують формування сприятливого макроекономічного середовища для активізації підприємницької діяльності, збільшення інвестицій, належного соціального захисту населення.

Водночас дисбаланси та проблеми в системі державних фінансів, особливо коли вони сягають критичного рівня, здатні продукувати економічні загрози національного масштабу. Зрозуміло, що розрив між доходами та видатками бюджету, неефективне й нецільове використання бюджетних ресурсів посилюють тиск на стабільність національної валюти, обумовлюють недофінансування видатків бюджету, погіршення системи соціального забезпечення та активне нарощування державного боргу, що закладає економічні проблеми для наступних поколінь. Усе зазначене наразі переживає Україна, система державних фінансів якої опинилася в кризовому стані.

Розвитку державних фінансів України присвячено праці таких відомих вітчизняних науковців: С. С. Гасанова, Т. І. Єфименко, В. П. Куд-

ряшова, І. О. Луніної, О. О. Молдован, Л. Л. Тарангул, І. Я. Чугунова та ін. Вони досить детально досліджують проблеми державних фінансів України, зокрема бюджетної й податкової систем, а також працюють над розробленням механізмів їх розв'язання. На думку більшості з них, вітчизняна система державних фінансів потребує глибинних реформ, які сприятимуть започаткуванню низки позитивних тенденцій у цій сфері.

Враховуючи актуальність дослідження, метою статті є розгляд сучасних проблем державних фінансів і пріоритетних напрямів їх реформування.

Значну роль у розвитку країни відіграють державні фінанси. В умовах ринкової економіки завдяки державним фінансам здійснюється державне регулювання та фінансування програм, які спрямовані на підтримку конкурентоспроможності бізнесу, забезпечення стандартів життєдіяльності громадян, проведення реформ оновлення економічної системи загалом. У періоди поглиблення кризових явищ в економіці під час проведення структурної перебудови господарського комплексу країни, реалізації програм економічного зростання, впровадження системи міжнародного співро-

бітництва та інноваційного розвитку економіки ця роль зростає.

Для країн із перехідною економікою актуальними стають питання розвитку державних фінансів, адже вони повинні розв'язувати проблеми формування ринкової економіки, фінансово забезпечувати проведення реформ майже в усіх сферах діяльності. Використання ресурсів, накопичених у секторі державних фінансів, сприяє забезпеченню стабільності розвитку країни в економічній, соціальній, політичній та інших сферах, підтримки цінової й валютної стабільності [1, с. 11].

У зарубіжних країнах у післякризовий період було взято курс на проведення більш жорсткої політики щодо розвитку державних фінансів. Вона полягала в обмеженні витрат у державному секторі, консолідації бюджетної системи, підвищенні фінансової дисципліни та ефективності витрачання державних ресурсів, вжитті заходів, спрямованих на реформування пенсійної системи, посиленні контролю формування й використання активів сектора державних фінансів, створенні (розширенні) стабілізаційних фондів. Метою такої політики було зменшення дефіциту державних фінансів, обмеження державних запозичень і державного боргу. Разом із тим зростало державне фінансування заходів, націлених на сприяння розвиткові бізнесу, розширення програм зайнятості, підвищення енергоефективності, підтримку малозабезпечених груп населення [2, с. 41].

Зазначені проблеми супроводжували Україну від часу відновлення незалежності 1991 р. Загалом, можна констатувати, що за весь цей період країні так і не вдалося сформувати ефективну систему державних фінансів, яка б принаймні наближалася до стандартів розвинутих країн. Проте якщо до 2009 р. вона принаймні рухалася в цьому напрямі, то фінансово-економічна криза в Україні та низка політичних чинників сформували новий комплекс проблем.

Протягом 2008–2009 рр. посилювався вплив зовнішніх чинників на розвиток України: спостерігалося істотне скорочення зовнішнього попиту на продукцію вітчизняних підприємств, погіршення умов залучення фінансових ресурсів на зовнішніх ринках, різке обмежен-

ня припливу капіталу нерезидентів, збільшення його відпливу. Унаслідок цього підвищилися ризики розвитку реального сектора (який орієнтований на експорт продукції), фінансової системи (через обмеження можливостей залучення фінансових ресурсів і загострення проблем реструктуризації заборгованості за позиками), зменшились обсяги кредитування підприємств і домогосподарств. Відзначалося різке скорочення внутрішнього попиту (особливо на інвестиційні ресурси), зниження ділової активності, зайнятості й реальних доходів населення, заощаджень, ліквідності фінансового сектора, погіршення показників платіжного балансу.

Такі зміни призвели до загострення проблем розвитку державних фінансів України, зокрема ускладнення умов формування доходів (бюджетної системи, державних цільових фондів, державних фінансових і нефінансових корпорацій), перевищення бюджетних зобов'язань над обсягами мобілізованої ресурсної бази, погіршення показників фінансової діяльності державних корпорацій, зниження результативності державних видатків, розбалансування сектора державних фінансів і зростання його дефіциту.

Затверджена 2010 р. Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. охоплювала перелік заходів щодо реформування головних складових елементів системи державних фінансів, зокрема бюджетної та податкової систем, державного кредиту, місцевих фінансів, позабюджетних соціальних фондів. Попри значну кількість зауважень, маємо зазначити, що ця програма була цілісним планом реформ. Зокрема в розділі «Сталий економічний розвиток» було виокремлено такі напрями реформування системи державних фінансів: стабілізація Державного бюджету, реформа податкової системи, реформа міжбюджетних відносин. Крім того, в розділі «Підвищення стандартів життя» важливе значення для системи державних фінансів мав напрям «Реформа системи пенсійного страхування». Низка напрямів реформ в інших блоках стосувалася такого важливого складника системи державних фінансів, як фінанси державного корпоративного сектора [3, с. 4].

У межах кожного напряму було реалізовано низку заходів, проте результати проведених реформ є досить неоднозначними. Частина новацій дійсно сприяла поліпшенню стану державних фінансів. Поряд із цим виконання окремих важливих завдань мало формальний характер, низку завдань так і не було реалізовано попри закінчення термінів, відведених на їх виконання. При цьому якість реалізації багатьох завдань була низькою, що нівелювало їх позитивний ефект. Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. забезпечила низку позитивних змін, але вона так і не сприяла розв'язанню більшості фундаментальних проблем у системі державних фінансів України.

Останні роки пріоритетами бюджетної політики були спрямовані на соціальні видатки. Уряд спочатку визначав рівень видатків, потім визначався обсяг необхідних доходів. За таких умов виникали певні проблеми для державної політики, тому що політичні чинники змушують уряд щороку збільшувати видатки (передусім соціального спрямування), відповідно, щорічно зростає і план збору доходів, який став у меншій мірі ґрунтуватися на економічних можливостях держави [4, с. 9].

Запровадження в бюджетну політику принципу пріоритетності плану доходів, який необхідно забезпечити для фінансування видатків, призвело до низки негативних тенденцій: до фіскалізації податкової політики, яка спрямована на мобілізацію необхідного обсягу доходів, різкого зростання державного боргу України, активного залучення НБУ для фінансування дефіциту бюджету, регулярного недофінансування бюджетних видатків.

Реформа бюджетної системи, пов'язана із прийняттям нової редакції Бюджетного кодексу України, не змогла кардинально змінити ситуацію. Понад те, протягом 2013–2014 рр. ситуація погіршилася. У 2014 р. із метою стабілізації бюджету вперше за останні роки уряд почав скорочувати бюджетні видатки, в тому числі соціального спрямування.

Значною проблемою державних фінансів є надмірна централізація бюджетної системи, що послаблює зацікавленість органів місцевого самоврядування у збільшенні доходів за чинними статтями та пошуку нових дже-

рел доходів. Така модель бюджетної системи сформувала пасивні органи місцевого самоврядування, які покладаються на допомогу з держбюджету і не є активними щодо розвитку власних територій. Фінансова залежність від центру також погіршила якість надання суспільних товарів і послуг на місцях, оскільки органи місцевого самоврядування завжди можуть посперитися на брак фінансових ресурсів [5, с. 61].

Проблеми ефективної системи контролю за витрачанням бюджетних коштів є одним із найголовніших. Реформа у системі державного контролю за витрачанням бюджетних коштів була спрямована на розширення компетенції Державної фінансової інспекції України та створення підрозділів внутрішнього аудиту, але ситуацію поліпшити не вдалося. Відсутня взаємодія із засобами масової інформації та громадськими організаціями, що здійснюють моніторинг витрачання бюджетних коштів; немає реакції з боку органів державної влади на виявлені й доведені інститутами громадянського суспільства зловживання чиновників, що утверджує в суспільній думці переконання щодо безкарності чиновників.

У державі спостерігається надмірна фіскальна орієнтація податкової системи. Податкова політика орієнтована виключно на вилучення фінансового ресурсу із корпоративного сектора для забезпечення надто високих видатків бюджету. Пріоритет мобілізації необхідної суми коштів об'єктивно спричиняє посилення реального рівня податкового навантаження на підприємства. Зниження ставок основних податків, запровадження податкових стимулів та інші заходи щодо полегшення фіскального тягаря нівелюються іншими діями контрольних органів щодо вилучення фінансового ресурсу підприємств. Надмірна фіскальна орієнтація податкової системи є одним із головних чинників стримування підприємницької активності, оскільки зумовлює вилучення фінансових ресурсів, необхідних для підтримки поточної діяльності та здійснення інвестицій [6, с. 25].

Безсистемна боргова політика держави формує значні ризики для економічного розвитку. Надмірно висока боргова активність

уряду на внутрішньому фінансовому ринку призводить до зменшення фінансового ресурсу в державі та зростання його вартості. Через наявність на ринку державних цінних паперів з високою дохідністю, інвестиції в які є менш ризикованими за інвестиції у підприємницький сектор, вартість боргових ресурсів для бізнесу зростає. Фактично так держава дестимулює передусім банківську систему щодо кредитування економіки. Залучені кошти спрямовуються на фінансування переважно поточних потреб. Така практика посилює тиск на національну валюту й цінову стабільність. Крім того, використання залучених коштів на покриття поточних видатків, по суті, є перекладанням поточних фінансових зобов'язань на бюджети майбутніх періодів, що є значним ризиком для активізації економічного зростання в майбутньому [6, с. 79].

Названі вади державних фінансів України є досить значними, а щоб їх подолати, потрібно застосувати комплексний підхід. Сьогодні економіка та державні фінанси України перебувають у кризовому стані, що зумовлено як внутрішніми й зовнішніми факторами, так і наслідками розпаду збанкрутілої системи державного управління, невідповідністю здійснюваної останніми роками економічної й соціальної політики реальним викликам і загрозам. В Україні сформувався вакуум у сфері стратегічного планування реформ у системі державних фінансів. Тому необхідно розробити новий план дій, у якому слід урахувати фактичний стан системи державних фінансів.

Уряд, що ініціюватиме новий пакет реформ, повинен системно підійти до питання реформ державних фінансів. Вони мають включати реалізацію низки важливих завдань, окремі з яких створюють певні економічні суперечності. Зокрема треба забезпечити зростання доходів бюджету за одночасного зниження фіскального тиску на підприємницький сектор. Окрім того, уряд повинен істотно підвищити ефективність розподілу й витрачання бюджетних коштів, а також управління державним боргом. Саме в цих напрямках міститься фінансовий ресурс, який можна спрямувати на реалізацію важливих державних завдань без посилення податкового тягаря для підприємств і громадян.

Паралельне виконання перелічених завдань потребує цілісної й системної середньострокової стратегії реформ системи державних фінансів. Тому особливої актуальності набуває завдання розроблення концептуальних засад і стратегічних пріоритетів реформування системи державних фінансів у середньостроковій перспективі.

Досвід показує, що розширення сфери реформ призводить до зниження їх результативності. Отже, у середньостроковій перспективі доцільно сконцентрувати ресурси й увагу на подоланні низки найбільш важливих проблем і досягненні обмеженого переліку цілей.

У реформуванні державних фінансів Україні потрібно враховувати світовий досвід, зокрема країн ЄС і США, розуміючи разом із тим необхідність його адаптації та гармонізації до українських реалій. Аби розв'язати проблеми розвитку сектора державних фінансів у зазначених країнах, необхідно вжити заходів щодо зменшення державної підтримки соціальної сфери, скорочення дефіциту державного бюджету, зниження обсягів державних запозичень, зміцнення фіскальної дисципліни, реформування пенсійної системи тощо. Аналіз світового досвіду показує, що без забезпечення довгострокової фінансової стабільності неможливе зростання реального сектора економіки, створення сприятливого середовища для ведення бізнесу й поліпшення становища в соціальній сфері. Водночас реалізація заходів бюджетної консолідації в Україні має бути всебічно узгоджена з потребами розвитку реального сектора та забезпеченням соціальних стандартів. Отже, стабілізація державних фінансів можлива лише на основі консенсусу та за умов широкого діалогу влади із суспільством, важливу роль у якому має відіграти державно-приватне партнерство [7, с. 9].

Перехід до стабільного економічного зростання в Україні залежить від темпів відновлення зовнішнього й внутрішнього попиту. Це має стати наслідком результативних заходів держави в напрямі формування засад стабільного розвитку вітчизняного виробництва, передусім за рахунок зміцнення внутрішнього ринку та державної підтримки реального сектора економіки, а також відновлення фінансової

системи. Заходи щодо збереження фінансової стабільності й забезпечення стійкого розвитку державних фінансів мають бути спрямовані на зменшення доларизації економіки та недопущення зловживань на валютному ринку країни, розвиток імпортозаміщення, підвищення привабливості безготівкових розрахунків; стимулювання кредитних операцій комерційними банками реального сектора економіки; проведення урядом і Національним банком України узгодженої бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики, спрямованої на забезпечення економічного зростання.

Аналізуючи розвиток державних фінансів України в докризовий і кризовий періоди, відзначимо фрагментарність і несистемний характер їх побудови, що зумовило неможливість протистояти глобальним кризовим явищам на фінансових ринках, численні проблеми. Тому реформування системи державних фінансів на основі застосування інноваційних механізмів є важливою складовою – фундаментом стійкого розвитку України, основою започаткованих реформ. Поряд з тим, як показує досвід, розширення сфери реформ призводить до зниження їх результативності. Отже, у середньостроковій перспективі доцільно сконцентрувати ресурси й увагу на подоланні низки найбільш важливих проблем і досягненні обмеженого переліку цілей. На наш погляд, головними пріоритетами мають стати такі:

1. Для ефективного розвитку підприємницької діяльності слід знизити податковий тиск, створивши фіскальний простір, який стимулюватиме підприємства здійснювати активну інвестиційну політику. Необхідно запровадити податкові стимули, спрямовані на досягнення таких цілей:

- модернізація виробничих фондів і впровадження новітніх технологій;
- збільшення інвестиції в інновації і науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи;
- упровадження енергоефективних заходів, що дозволяють зменшити та раціоналізувати споживання енергії;
- підвищення екологічності виробництва і продукції;
- створення нових робочих місць;

- підтримка малого бізнесу [8].

2. Реформування системи оподаткування в напрямі посилення соціальної справедливості слід реалізувати в середньостроковій перспективі, вживши таких заходів, як:

- поглиблення прогресивності податку на доходи фізичних осіб;
- підвищення порогу для отримання податкової соціальної пільги;
- оподаткування товарів розкоші.

3. Підвищення ефективності використання бюджетних коштів, раціоналізація і упорядкування видатків соціального спрямування. Зменшення масштабу використання бюджетних інструментів підтримки економічної діяльності на користь податкових. У середньостроковій перспективі необхідно зробити акцент на розвитку податкових інструментів, зокрема недискримінаційному наданні податкових пільг і стимулів для реалізації тих напрямів економічної діяльності, які узгоджуються з пріоритетами економічної політики держави. До таких варто зарахувати активізацію інвестиційно-інноваційної діяльності, підвищення енергоефективності економіки та екологічності продукції, розвиток малого бізнесу тощо.

4. Пріоритетним інноваційним напрямом реформування державних фінансів є запровадження стратегічного державного планування розвитку державних фінансів (спрямування державних фінансових ресурсів на реалізацію національних пріоритетів, удосконалення планування розвитку державних корпорацій та орієнтація на підвищення конкурентоспроможності), створення умов для стабілізації фінансової діяльності державних фінансових і нефінансових корпорацій.

5. Для підвищення фінансової забезпеченості місцевих бюджетів треба здійснити перерозподіл фінансових ресурсів держави та коректувати структуру доходів місцевих бюджетів. Стабільність і надійність системи оподаткування на місцевому рівні визначатиме міцність відповідних бюджетів, достатність джерел їх доходів і, зрештою, зумовлюватиме добробут територіальних громад. Така модель податкової системи стимулюватиме ділову активність у кожному регіоні, а отже, й у державі загалом [8].



6. Для системного управління державним боргом в Україні слід запровадити такі заходи:

- закріпити на законодавчому рівні обмеження вартості, валюти та терміну залучених коштів;
- ресурси дефіцитного фінансування слід спрямовувати виключно на інвестиційні проекти, за рахунок прибутку яких покриється вартість обслуговування боргу;
- частину надпланових доходів відповідного бюджетного періоду слід спрямовувати на погашення боргових зобов'язань держави, що сприятиме заощадженню коштів на обслуговування боргів.

7. Для підвищення ефективності системи інформаційного управління державними фінансами та забезпечення її прозорості треба вжити таких заходів:

- упорядкувати статистику державних фінансів шляхом удосконалення правової бази організації збору первинних даних для забезпечення моніторингу соціально-економічних перетворень;
- удосконалити статистику державних фінансів відповідно до рекомендацій МВФ, міжнародних стандартів і системи національних рахунків;
- упровадити якісне прикладне програмне забезпечення системи;
- удосконалити нормативно-правове забезпечення формування й використання інформаційної бази системи управління державними фінансами;
- посилити захист фінансової інформації, що використовується в системі;
- поліпшити адміністрування процесів формування й використання баз даних, сховищ даних і доступу до них;
- створити єдину мережу на основі окремих мереж відомств, які беруть участь в управлінні державними фінансами;
- упровадити програмний продукт, розроблений із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

В Україні тривалий час реалізується реформа державних фінансів, було вжито низку заходів, проте результати проведених реформ є досить неоднозначними. Виконання окремих

важливих завдань мало формальний характер, низку завдань так і не було реалізовано попри закінчення термінів, відведених на їх виконання. При цьому якість реалізації багатьох завдань була низькою, що нівелювало їх позитивний ефект. На нашу думку, нова стратегія реформ має базуватися на ідентифікації ключових проблем системи державних фінансів. Пріоритети реформи державних фінансів окреслюють її найважливіші напрями, а конкретні заходи дадуть змогу зменшити негативні наслідки. Робота над усуненням недоліків системи державних фінансів повинна тривати.

Реформування бюджетної системи має бути спрямоване на підвищення ефективності та продуктивності використання бюджетних коштів, децентралізацію фінансових ресурсів і зміну підходів до боргової політики держави. Слід кардинально реформувати архітектуру бюджетної системи, яка має відповідати новим вимогам і завданням.

Особливо важливим завданням у середньостроковій перспективі реформ має стати проведення бюджетної децентралізації. Децентралізація не є ознакою ослаблення центральної влади. Децентралізація – це, радше, ефективний інструмент поліпшення якості управління фінансовими потоками. Фіскальна децентралізація сприяє підвищенню ефективності використання бюджетних коштів і підвищує політичну відповідальність місцевих чиновників, що стимулює їх працювати результативніше.

Стратегічною метою податкової реформи має стати перехід від домінування фіскального принципу податкової політики, коли вона розглядається виключно як інструмент мобілізації доходів до бюджету, до формування нової моделі податкової політики, яка б забезпечувала необхідний для підтримки функціонування держави обсяг бюджетних надходжень, не пригнічуючи при цьому підприємницьку діяльність, і втілювати на практиці принцип соціальної справедливості розподілу податкового тягаря в державі.

У межах реформування податкової системи необхідно поліпшити податковий простір для підприємницької діяльності, модернізувати

систему фіскальних інструментів підтримки господарської діяльності, податкову систему в напрямі посилення її соціальної справедливості, збільшити доходи бюджету без додаткового посилення фіскального тиску на підприємницький сектор.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ : у 4 т. – Т. 1: Стабілізація державних фінансів у контексті стратегії реформ / ДННУ «Академія фінансового управління» ; за заг. ред. М. Я. Азарова. – Київ, 2011. – 1016 с.  
Derzhavnyi biudzheth i biudzhethna stratehiia v umovakh ekonomichnykh reform : u 4 t. – Т. 1: Stabilizatsiia derzhavnykh finansiv u konteksti stratehii reform / DNNU «Akademiiia finansovoho upravlinnia» ; za zah. red. M. Ia. Azarova. – Kyiv, 2011. – 1016 s.
2. Кудряшов В. П. Державні фінанси в період проведення реформ / В. П. Кудряшов // Фінанси України. – 2012. – № 1. – С. 41–57.  
Kudriashov V. P. Derzhavni finansy v period provedennia reform / V. P. Kudriashov // Finansy Ukrainy. – 2012. – № 1. – S. 41–57.
3. Молдован О. О. Стратегія реформування системи державних фінансів України: завдання, пріоритети, механізми : аналіт. доп. / О. О. Молдован. – Київ : НІСД, 2014. – 48 с.  
Moldovan O. O. Stratehiia reformuvannia systemy derzhavnykh finansiv Ukrainy: zavdannia, priorytety, mekhanizmy : analit. dop. / O. O. Moldovan. – Kyiv : NISD, 2014. – 48 s.
4. Луніна І. О. Проблеми й перспективи розвитку системи державних фінансів в Україні / І. О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 3–12.  
Lunina I. O. Problemy i perspektyvy rozvytku systemy derzhavnykh finansiv v Ukraini /
5. І. О. Lunina // Finansy Ukrainy. – 2010. – № 2. – С. 3–12.
5. Молдован О. О. Новий етап реформи системи державних фінансів України: ключові пріоритети та завдання / О. О. Молдован // Фінанси України. – 2014. – № 8. – С. 57–69.  
Moldovan O. O. Novyi etap reformy systemy derzhavnykh finansiv Ukrainy: kliuchovi priorytety ta zavdannia / O. O. Moldovan // Finansy Ukrainy. – 2014. – № 8. – S. 57–69.
6. Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації : кол. моногр. / [Луніна І. О., Булана О. О., Фролова Н. Б. та ін.] за ред. д. е. н. І. О. Луніної; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Київ, 2014. – 296 с.  
Rozvytok derzhavnykh finansiv Ukrainy v umovakh hlobalizatsii : kol. monohr. / [Lunina I. O., Bulana O. O., Frolova N. B. ta in.] za red. d. e. n. I. O. Luninoi; NAN Ukrainy, DU «In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy». – Kyiv, 2014. – 296 s.
7. Шлапак О. В. Державні фінанси України в сучасних умовах: проблеми стабілізації та антикризового управління / О. В. Шлапак // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 7–31.  
Shlapak O. V. Derzhavni finansy Ukrainy v suchasnykh umovakh: problemy stabilizatsii ta antykrizovoho upravlinnia / O. V. Shlapak // Finansy Ukrainy. – 2014. – № 4. – S. 7–31.
8. Елерс Герд. Стратегії реформ у сфері державних фінансів. Національні програми та міжнародні вимоги (МВФ, ЄС, Світовий банк) / Герд Елерс // Фінанси України. – 2014. – № 7. – С. 7–16.  
Eliers Gerd. Stratehii reform u sferi derzhavnykh finansiv. Natsionalni prohramy ta mizhnarodni vymohy (MVF, YeS, Svitovyi bank) / Gerd Eliers // Finansy Ukrainy. – 2014. – № 7. – S. 7–16.

**Я. П. Квач**, доктор экономических наук (Одесский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли). **Проблемы и перспективы реформирования государственных финансов в Украине.**

**Аннотация.** Цель статьи – рассмотреть нынешние проблемы государственных финансов и приоритетные направления их реформирования. Актуализирована стратегия нового этапа реформ системы государственных финансов. Выделены проблемы, которые требуют скорейшего решения. Рекомендованы пути реформирования системы государственных финансов. Обоснованы конкретные мероприятия по их реализации. Ближайшими направлениями реформы государственных финансов предлагается бюджетная и налоговая реформы, бюджетная и фискальная децентрализация, которые позволят устранить недостатки системы государственных финансов.

**Ключевые слова:** государственные финансы, дефицит государственного бюджета, государственный долг, оптимизация государственных расходов, реформирование налоговой системы.

**Ya. Kvach**, Dc. Econ. Sci. (Odessa Institute of Finance of the Ukrainian State University of Finance and International Trade). **Problems and prospects of reforming of state in Ukraine.**

**Summary.** Today's economy and the country's state finances are in crisis, due to both internal and external factors, and also consequences of the collapse of the bankrupt system of state government, mismatching of economic and social policy to the real challenges and threats in recent years. However, without clear and systematic plan of activities to conduct deep and effective reform in this area in such difficult conditions, in which Ukraine is today, it is almost impossible. To examine the current problems of public finances and the priority areas of reform. In this regard, the tasks of forming the foundations of a new stage of reform strategies of state finances are updated in the article. The problems which require quicker resolution are determined. The recommendations according to the ways of reforming of the system of state finances are given. Concrete measures for their implementation considering updating the new challenges facing Ukraine are grounded. The most important areas of public finance reform proposed budget and tax reform, budget and fiscal decentralization, which will make it possible to eliminate the shortcomings of public finances.

**Keywords:** state finances, the budget deficit, state debt, optimization of state spending, reforming of the tax system.

# IV. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

УДК 336.74:004

## ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ЕЛЕКТРОННИМИ ГРОШИМА В ОБЛІКУ ЕМІТЕНТА

**В. В. ЄВДОКИМОВ**, доктор економічних наук  
(Житомирський державний технологічний університет);  
**О. О. НЕСТЕРЕНКО**, кандидат економічних наук  
(Харківський державний університет харчування та торгівлі)

**Анотація.** У статті досліджено виникнення і розвиток інституту електронних грошей в Україні. Розглядаються питання нормативно-правового регулювання емісії і використання електронних грошей різними групами користувачів. Унаслідок систематизації характеристик електронних грошей доповнена їх класифікація ознаками, які будуть ключовими у ході організації їх обліку. Для облікового відображення операцій із електронними грошима розроблено алгоритм їх використання з урахуванням типу емітента та користувача. Доведено, що системи типу WebMoney фактично є емітентами електронних грошей, і повинні відображати в обліку виникнення цих грошових еквівалентів як емісію, а користувачі електронних грошей, емітованих такими системами, повинні використовувати для їх обліку субрахунок 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті».

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, електронні гроші, емітент, користувач, розрахункові операції.

Бурхливий розвиток інформаційних і телекомунікаційних технологій, електронної торгівлі, поява інтернет-магазинів та інтернет-аукціонів, корпоративних комерційних сайтів сприяли швидкому розповсюдженню в Україні та світі новітніх розрахункових засобів – електронних грошей. Попри суттєві успіхи, отримані Україною в період формування ринкової економіки, український електронний платіжний ринок значно відстає від розвинених країн світу, що, перш за все, пов'язано з недостатнім дослідження економічної природи електронних грошей, недосконалим правовим ре-

гулюванням електронних платіжних систем, не розробленістю проблем теорії, методики й організації обліку електронних грошей, що, безумовно, позначається на якості інформаційного забезпечення управління суб'єктами господарювання, які використовують у своїй діяльності сучасні платіжні засоби.

Ще 2003 р. на українському ринку з'явилася електронна система платежів WebMoney Transfer, яка відповідно до термінології, прийнятої в країнах ЄС, є емітентом електронних грошей, номінованих в українських гривнях, гарантом гривневих платежів якої стало

ТОВ «Українське гарантійне агентство», 2006 р. на ринок України вийшло відразу два дніпропетровських проекти електронних грошей на програмній основі: система UkrMoney, запроваджена ЗАТ «Купуй», і система Limonex, запроваджена ТОВ «Приват Екю».

В той же час нормативне регулювання ринку електронних грошей розпочато в Україні лише 2008 р. на підставі Постанови Правління Національного банку «Про затвердження положення про електронні гроші в Україні» № 178, якою вперше в Україні було зафіксовано термін «електронні гроші». Постанова втратила чинність на підставі Постанови Національного банку № 481 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України з питань регулювання випуску та обігу електронних грошей», якою було введено в дію нове положення про електронні гроші, яке є чинним до цього часу.

Стосовно бухгалтерського обліку електронних грошей, то до 2013 р. в нормативних документах з організації та ведення бухгалтерського обліку в Україні взагалі не було жодної згадки про електронні гроші та особливості відображення розрахункових операцій з їх використанням. Усі ці проблемні питання підтверджують актуальність дослідження, потрібно розробити організаційно-методичне забезпечення обліку електронних грошей у сучасних умовах інформаціології суспільно-економічних відносин.

Оцінка появи та використання в розрахунках електронних грошей є предметом багаточисельних досліджень міжнародних кредитно-фінансових інститутів (питання забезпечення безпеки розрахунків з використанням електронних грошей, зниження платіжних ризиків та ін.): Банка міжнародних розрахунків, Європейського центрального банку, Міжнародного валютного фонду, Федеральної резервної системи США, центральних банків Великої Британії, Німеччини, Канади, Фінляндії, Японії, органів грошово-кредитного регулювання Сінгапуру тощо. В науковій спільноті питання виникнення та перспективи розвитку електронних грошей досліджували М. І. Дзямулич, Н. В. Гришук, П. М. Сенищ, В. М. Кравець, В. В. Крилова, Л. А. Некрасенко, О. О. Махасва, В. І. Міщенко, окремі питання обліку роз-

рахунків електронними грошми досліджували М. В. Корягіна, А. С. Крутової, О. П. Лесика, А. П. Сиротинської, В. В. Скоробогатової, Т. О. Тарасової. Проте до цього часу немає комплексних досліджень питань бухгалтерського обліку електронних грошей, ефективності їх застосування, що значно ускладнює практичне використання їх у діяльності різних груп користувачів і гальмує їх розвиток. Тому метою статті є дослідження особливостей бухгалтерського обліку електронних грошей у емітентів і користувачів системи. З метою розв'язання цих проблем були поставлені такі завдання: дослідити особливості обліку електронних грошей у користувачів і емітентів, доповнити класифікацію електронних грошей, яка б враховувала особливості їх обліку, надати рекомендації з удосконалення облікового відображення електронних грошей у різних типів емітентів.

Визначення електронних грошей наведено в «Положенні про електронні гроші в Україні» № 481, згідно з яким, електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов'язанням емітента [4].

У нормативно-правових документах, які регулюють бухгалтерський облік в Україні, визначення електронних грошей з'явилося лише 2013 р., після внесення змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку. Зокрема в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій наведено майже аналогічне визначення поняття «електронні гроші», лише поняття «емітент», замінено на «особа, яка їх випускає» та доповнено, що зобов'язання виконується в готівковій або безготівковій формі [2]. При цьому з метою бухгалтерського обліку не визнаються електронними грошима наперед оплачені картки одноцільового використання: дисконтні картки торговців, картки автозаправних станцій, квитки для проїзду в міському транспорті тощо, які приймають як засіб платежу виключно їх емітенти.

З технічного погляду електронні гроші – це набори цифр, що замінюють банківські купюри й монети. Існують різні види систем

електронних грошей. Для розробки методики відображення електронних грошей в обліку їх емітентів і користувачів необхідною є науково обґрунтована класифікація цього економічного феномена, що полегшить подальше угруповання даних і встановить взаємозв'яз-

ки між ними. Дослідивши класифікації електронних грошей, які представлені в працях С. А. Кузнецової, А. С. Крутової, Т. О. Тарасової, В. В. Скоробогатової, необхідно доповнити класифікацію ознаками, які будуть ключовими у процесі організації їх обліку (табл. 1).

Таблиця 1

## Класифікація систем електронних грошей

Класифікаційні ознаки	Види систем	Характеристика
Тип технології зберігання	Із централізованим уведенням рахунків	Усі транзакції записуються та авторизуються через централізовану систему рахунків, управління якою здійснює система електронних грошей
	Із використанням електронних записів/ символів	Транзакцію не потрібно авторизувати, електронні гроші існують у формі електронних символів, які обертаються всередині комп'ютерної чи телекомунікаційної мережі, або шляхом прямого під'єднання до такої мережі електронних пристроїв
Спосіб обробки та зберігання даних	Централізовані системи	З відображенням усіх операцій за рахунком клієнта («balance – based systems»)
	Децентралізовані системи	З функціями запам'ятовування окремих грошових одиниць, які ідентифікуються за номером і відповідним номіналом («notebased systems»)
Форма організації даних	Однорівневі	Включають тільки емітента (емітентів)
	Дворівневі	Включають емітента (емітентів) і банки-розповсюджувачі
Форма організації даних	Трирівневі	Включають емітента (емітентів), банки-розповсюджувачі й кліринговий банк (банки), які забезпечують завершення міжбанківських розрахунків по операціях із електронними грошми
Форма обліку балансових зобов'язань	Балансові	Облік зобов'язань у розмірі суми емісії електронних грошей здійснюється на балансі емітента
	Небалансові	Зобов'язання обліковуються на балансі уповноваженої емітентом організації, що не має права здійснювати активні операції
Спосіб переказу грошей	Відкриті	Системи з можливістю безпосереднього переказу грошової суми від одного клієнта до іншого, без обов'язкової участі емітента
	Обмежені	Системи, в яких переказ грошової суми від одного клієнта до іншого здійснюється за участю емітента
Валюта зобов'язання	Національні	Одновалютні системи
	Міжнародні	Мультивалютні системи
Ступінь анонімності	Повної анонімності	Особистість клієнта не може бути встановлена
	Обмеженої анонімності	З використанням певних технічних процедур
Необхідність підтвердження емітента	Кредитні	Припускають виникнення кредитних зобов'язань клієнта і потребують підтвердження емітента або уповноваженого їм процесингового центра (CyberCash)
	Дебетні	Не припускають виникнення кредитних зобов'язань клієнта і не потребують підтвердження емітента (DigiCash, CyberCoin, NetCash й ін.)
Розмір платежу	Системи пікоплатежів	Можна здійснювати платежі розміром від менш ніж 1 копійки до 10 гривень
	Системи мікроплатежів	Можна здійснювати платежі розміром від 10 гривень до 100 гривень
	Системи макроплатежів	Можна здійснювати транзакції більшого розміру

Електронні гроші – це фактично засіб обліку права вимоги їх користувачів особі, яка їх випустила. На цьому акцентується увага і на офіційному сайті WebMoney в Україні, на якому, зокрема, не згадується поняття «електронні гроші», а оперують поняттям «титольні знаки WMU», які пропонують розуміти як візуально відображувані на Реквізиті одиниці обліку права вимоги, якими володіє власник цього Реквізиту. Один WMU враховує одну гривню боргу, що є предметом прав вимоги [1]. Крім гривні, в системі можна користуватися іншими валютами, відповідно до валюти розподіляються на типи й електронні гаманці.

Ігнорування терміна «електронні гроші» в усіх офіційних документах системи WebMoney пов'язано з тим, що відповідно до «Положення про електронні гроші в Україні» емітентом електронних грошей в Україні можуть бути лише банки, а відповідно до п. 6.1 Положення № 481 правила системи електронних грошей до здійснення їх випуску слід обов'язково узгодити з Національним банком України (НБУ) [4]. Наразі узгоджено, а отже, працюють у рамках чинного законодавства, лише дві системи електронних грошей: «Максі» (емітент ПАТ «Альфа-Банк») та «MoneyХu» (емітент ПУАТ «Фідобанк»).

А. С. Крутова вважає, що, незважаючи на те, до якої групи належать електронні гроші, вони мають єдиний алгоритм використання [3, с. 316-318]. Такий підхід не враховує обмежень, які накладає чинне законодавство стосовно емісії та використання електронних грошей. Тому, на наш погляд, для облікового відображення операцій із електронними грошима при розробці алгоритму їх використання необхідно враховувати тип емітента (банківська або небанківська фінансова установа) та тип користувача (фізична або юридична особа) (рис. 1).

Щоб налагодити ефективну систему управління розрахунковими операціями суб'єктів господарювання, потрібні напрацювання методики відображення в обліку операцій з емісії та використання електронних грошей. Стосовно користувачів систем електронних грошей, то важливим кроком у напрямку вирішення цього питання стало прийняття 2013 р.

змін до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Для обліку операцій із електронними грошима, які здійснюють комерційні агенти й користувачі відповідно до нормативно-правових актів НБУ і правил використання електронних грошей, узгоджених із НБУ, передбачено рахунок 33 «Інші кошти», який доповнено субрахунком 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті» [2].

Отже, питання відображення в обліку розрахунків із використанням електронних грошей є здебільшого вирішеними, а практика може удосконалюватися переважно за рахунок розширення аналітичних можливостей обліку з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Разом із тим питання відображення випуску електронних грошей в обліку небанківських фінансових установ, які здійснюють емісію електронних грошей, дотепер залишається без необхідної уваги з боку науковців і практиків.

Якщо спиратися на визначення терміна «електронні гроші», прийняте в Європейському Союзі, а саме: «...грошова вартість, що представлена у формі вимоги до емітента, які зберігаються на електронному пристрої, в тому числі магнітному, та випускаються після отримання коштів із метою здійснення платіжних операцій і приймаються фізичною або юридичною особою, відмінною від установи емітента електронних грошей» [7] та подібне до нього в Сполучених Штатах Америки, то електронні гроші повинні мати такі характеристики [8]:

- мати здатність до накопичення та підрахунку балансу, а отже, мати певну монетарну вартість (тобто вартість, виражену в певній валюті);
- прийматися економічними агентами (як фізичними, так і юридичними особами) для розрахунків;
- бути зобов'язанням емітента, що надходить в обіг лише після його обміну на традиційні гроші в обсязі не меншому, ніж емітована грошова вартість, а також бути об'єктом зворотного обміну на першу вимогу їх власника;



Рис. 1. Алгоритм емісії та використання електронних грошей

• зберігатися в електронному вигляді або на фізичному пристрої (такому, як смарт-карта, телефон або комп'ютер тощо) у володінні власника таких грошей, або віддалено на сервері.

Отже, «титультні знаки WMU» відповідають усім зазначеним характеристикам, тому вважаємо, що користувачам системи WebMoney необхідно їх урахувати в бухгалтерському обліку як електронні гроші, а емітента – як кредиторську заборгованість перед користувачем системи. В системі WebMoney кожен користувач створює свій особовий рахунок, який є аналогом електронного гаманця, при цьому гаманці можуть створюватися для різ-

них валют. Щоб поповнити електронний гаманець, користувач повинен перевести готівкові чи безготівкові кошти на рахунок ТОВ «Українського гарантійного агентства», натомість баланс його електронного гаманця поповнюється на відповідну суму WMU. Коли власник хоче отримати назад свої кошти, він здійснює обмін WMU на готівкові чи безготівкові кошти.

На сьогодні згідно з обліковою політикою ТОВ «Українського гарантійного агентства», яке є гарантом системи WebMoney в Україні, для обліку емісії та використання електронних грошей передбачено відображати електронні гроші як право відступу із застосуванням



таких бухгалтерських рахунків, субрахунків і аналітичних рахунків [6]:

- 949 – для відображення собівартості уступки вимоги;
- 18 – для відображення частки коштів депозитного рахунку, що належить підприємству та допоміжного рахунку;
- 025 – для відображення частки коштів депозитного рахунку, що належить третім особам;
- 361 – для відображення відступлення прав вимоги фізичним особам;
- 363 – для відображення відступлення прав вимоги юридичним особам;
- 364 – для відображення розрахунків із покупцями по інших операціях;
- 3711 – для відображення авансів, наданих іншим підприємствам;
- 3771 – для відображення розрахунків за операціями відступлення прав вимоги (викуп прав вимоги за номінальною вартістю);
- 6851 – для відображення помилкових операцій;
- 6852 – для відображення операцій, наданих іншими підприємствами.

Поширена практика побудови облікової системи передбачає облік електронних грошей без урахування особливостей їх емісії. Така ситуація відповідає вимогам НБУ, але суперечить міжнародній практиці та економічному змісту показників. Як було доведено системи типу WebMoney фактично є емітентами електронних грошей, тому мають відображати в обліку виникнення цих грошових еквівалентів як емісію. Для цього пропонуємо застосовувати рахунки, передбачені Інструкцією про застосування Плану рахунків, не лише для користувачів, а й для емітентів електронних грошей. При цьому аналітичний облік розрахунків із дебіторами та кредиторами слід вести окремо за підприємствами, організаціями, установами та фізичними особами, з якими здійснюються розрахунки як в обліку користувача, так і в обліку емітента.

Перспективами подальших розвідок є дослідження особливостей побудови облікової політики для емітентів електронних грошей.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Договір відступлення прав вимоги та їхнього обліку (публічна оферта) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://webmoney.ua/about/docs/ustupka>. – Назва з екрана.  
Dohovir vidstuplennia prav vymohy ta yikhnoho obliku (publichna oferta) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://webmoney.ua/about/docs/ustupka>. – Nazva z ekrana.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] : [затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999, № 291] (з наступними змінами і допов.). – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.  
Instruktsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhgalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'iazan ta hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii [Elektronnyi resurs] : [zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999, № 291] (z nastupny-my zminamy i dopov.). – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.
3. Крутова А. С. Облік у системі електронної комерції : монографія / А. С. Крутова. – Харків : ХДУХТ, 2011. – 396 с.  
Krutova A. S. Oblik u systemi elektronnoi komertsii : monohrafiia / A. S. Krutova. – Kharkiv : KhDUKht, 2011. – 396 s.
4. Положення про електронні гроші в Україні [Електронний ресурс] : [затв. Постановою Правління Нац. банку України від 04.11.2010 р. – № 481]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.  
Polozhennia pro elektronni hroshi v Ukraini [Elektronnyi resurs] : [zatv. Postanovoiu Pravlinnia Nats. banku Ukrainy vid 04.11.2010 r. – № 481]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.

5. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] : [затв. Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013, № 627]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13>. – Назва з екрана.
- Pro zatverdzhennia Zmin do deiakykh normatyvno-pravovykh aktiv Ministerstva finansiv Ukrainy z bukhgalterskoho obliku [Elektronnyi resurs] : [zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.06.2013, № 627]. – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13>. – Nazva z ekrana.
6. Річна інформація Товариства з обмеженою відповідальністю «Українського Гарантійного Агентства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/participant/32610513>. – Назва з екрана.
- Richna informatsiia Tovarystva z obmezhenoiu vidpovidalnistiu «Ukrainskoho Harantiinoho Ahentstva» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://smida.gov.ua/db/participant/32610513>. – Nazva z ekrana.
7. Уніфікований Закон про Платіжні послуги США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ssl.csg.org/terrorism/umsa2001final.pdf>. – Назва з екрана.
- Unifikovanyi Zakon pro Platizhni posluhy SShA [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ssl.csg.org/terrorism/umsa2001final.pdf>. – Nazva z ekrana.
8. Directive 2000/46/EC of the European Parliament and of the Council on the taking up, pursuit of and prudential supervision of the business of electronic money institutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu>. – Назва з екрана.

**В. В. Евдокимов**, доктор экономических наук (Житомирский государственный технологический университет); **О. А. Нестеренко**, кандидат экономических наук (Харьковский государственный университет питания и торговли). **Особенности отображения расчетов электронными деньгами в учете эмитента.**

**Аннотация.** В статье исследовано возникновение и развитие института электронных денег в Украине. Рассматриваются вопросы нормативно-правового регулирования эмиссии и использования электронных денег разными группами пользователей. В результате систематизации характеристик электронных денег дополнена их классификация признаками, которые будут ключевыми при организации их учета. Для учетного отображения операций с электронными деньгами разработан алгоритм их использования с учетом типа эмитента и пользователя. В результате исследования доказано, что системы типа WebMoney фактически являются эмитентами электронных денег, и должны отображать в учете возникновение данных денежных эквивалентов как эмиссию, а пользователи электронных денег, эмитированных такими системами, должны использовать для их учета субсчет 335 «Электронные деньги, номинированные в национальной валюте».

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, электронные деньги, эмитент, пользователь, расчетные операции.

**V. Evdokimov**, Dc. Econ. Sci. (Zhytomyr State Technological University); **O. Nesterenko**, Cand. Econ. Sci. (Kharkov State University of Food Technology and Trade). **Features of reflecting of electronic money in the issuer accounting.**

**Summary.** The emergence and development of electronic money institution in Ukraine are studied in the article. The questions of regulating and use of electronic money by different groups of users are discussed. As a result of systematization of the electronic money main characteristics their classification is supplemented by key attributes for accounting process. To display the accounting operations with electronic money, the algorithm of their use respectively to the type of issuer and the type of user (person or entity) is developed. The study proved that WebMoney type systems are actually the issuers of electronic money, and should reflect the data occurrence as cash equivalents emissions and users of electronic money issued by such systems should use 335 account "Electronic money denominated in national currency".

**Keywords:** accounting, electronic money, issuer, user, settlement operations.

## СТАНДАРТИЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

**Н. В. ШУЛЬГА**, кандидат економічних наук  
(Приватний вищий навчальний заклад  
«Херсонський економічно-правовий інститут»)

**Анотація.** У статті досліджено питання стандартизації внутрішнього аудиту як невід'ємного компонента вітчизняної системи державного внутрішнього фінансового контролю. Доведено, що нормативно-правова база внутрішнього аудиту в державному секторі України ґрунтується на європейських підходах до стандартизації внутрішнього аудиту. Зазначено про необхідність розробки Хартії внутрішнього аудиту та практичного посібника із внутрішнього аудиту в держсекторі.

**Ключові слова:** стандарти, внутрішній аудит, державний сектор, підрозділ внутрішнього аудиту, професійна етика, Хартія внутрішнього аудиту.

Внутрішній аудит, внутрішній контроль і їх гармонізація в органах державного сектора є базовими компонентами європейської моделі публічного внутрішнього фінансового контролю (Public Internal Financial Control – PIFC). Запровадження цих компонентів у державні фінанси з метою належного управління процесами використання коштів Європейського Союзу (ЄС) передбачено для країн-претендентів на вступ до ЄС офіційним документом Європейської комісії (ЄК) – «Welcome to the world of PIFC – Introducing PIFC into Candidate, Western Balkan and European Neighbourhood Policy countries PIFC» [1]. Досягнення цієї мети, а також запровадження механізму приведення внутрішнього аудиту у відповідність зі стандартами ЄК, нерозривно пов'язане із виконанням завдань, передбачених планом дій Україна – ЄС, і має вирішальне значення для економічного розвитку нашої держави та суспільного добробуту її громадян.

Про актуальність тематики функціонування внутрішнього аудиту в органах державного сектора свідчить рівень її розгляду у працях зарубіжних учених, таких як В. В. Бурцев, М. В. Грачова, Роберт П. Дж. де Конінг, С. В. Степашин та ін. Серед вітчизняних економістів, які зробили вагомий внесок у вивчення цієї проблеми, необхідно виокремити М. Бариніну, І. К. Дрозд, В. П. Пантелеєва, І. Б. Стефанюка, О. О. Чечуліну, І. Ю. Чумакову та ін.

Але питання стандартизації внутрішнього аудиту в державному секторі України розглянуто недостатньо глибоко. На нашу думку, це питання є актуальним і важливим у світлі останніх реформ у вітчизняній системі державного внутрішнього фінансового контролю (ДВФК).

PIFC покладено в основу Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 р., прийняту Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 р. № 158-р (у редакції від 22.10.2008 № 1347) (Концепція № 158-р) [2]. Реформування системи ДВФК в Україні має відбуватися з урахуванням досвіду країн-кандидатів у члени ЄС протягом тринадцяти років у три етапи, як це передбачено Концепцією № 158-р. Одним із ключових завдань реформування вітчизняної системи ДВФК є започаткування у державному та комунальному секторах нового виду діяльності – внутрішнього аудиту.

Водночас необхідно побудувати таку організаційну структуру органів виконавчої гілки влади, яка б дозволяла «внутрішньому аудиту розвиватися окремо від інспектування і контролю, а операційному менеджменту відділитися від оцінки» [3, с. 169]. Тобто, за європейськими стандартами, контрольне середовище в державному секторі країн-претендентів на вступ до ЄС має базуватися на незалежному

внутрішньому аудиті. При цьому чітко не вказано, як має бути організовано внутрішній аудит – за централізованим або децентралізованим підходом. Загальновизнано, що останній підхід може бути покладений в основу побудови ефективної системи ДВФК, бо підтримує концепцію управлінської підзвітності. Тому саме його обрала більшість країн європейської спільноти.

Відповідно до Концепції № 158-р [2] та Плану заходів щодо її реалізації [4], протягом першого і другого етапів реформування ДВФК (до 2011 і 2012–2016 рр. відповідно) проводяться організаційно-структурні зміни в органах державного та комунального сектора України, спрямовані на створення *децентралізованого внутрішнього аудиту*. З цією метою створено належне нормативно-правове підґрунтя для функціонування внутрішнього аудиту в державному секторі та розроблено головний методологічний інструментарій діяльності підрозділів внутрішнього аудиту з його відповідною адаптацією до законодавства ЄС.

Так, частиною третьою статті 26 Бюджетного кодексу України на законодавчому рівні закріплено персональну відповідальність керівників бюджетних установ усіх рівнів за організацію та здійснення внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту в органах виконавчої гілки влади [5]. Внутрішній аудит визначено як діяльність підрозділу внутрішнього аудиту в бюджетній установі, спрямовану на вдосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок або інших недоліків у діяльності бюджетної установи та підвідомчих їй бюджетних установ, поліпшення внутрішнього контролю. Зазначено, що Кабінет Міністрів України визначає основні засади здійснення внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та порядку утворення підрозділів внутрішнього аудиту.

З метою виконання положень Бюджетного кодексу України та забезпечення належних умов реалізації Концепції № 158-р Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту

в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах і бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади» від 28.09.2011 р. № 1001 (Постанова № 1001) регламентовано основні організаційні заходи щодо утворення та функціонування підрозділів внутрішнього аудиту в міністерствах та інших центральних органах виконавчої влади, їх підвідомчих установах (ЦОВВ (установи)) [6].

В окремих країнах-членах ЄС і країнах-кандидатах на вступ до ЄС поряд із основним нормативним документом, що визначає засади внутрішнього аудиту у державному секторі, прийняті й інші регламенти щодо механізму організації державного внутрішнього аудиту. Наприклад, у Хорватії діє урядова Постанова з внутрішнього аудиту та Інструкція про внутрішній аудит для розпорядників бюджетних коштів (Budget Users' Internal Audit Rulebook), затверджена міністерством фінансів Хорватії; у Македонії – Закон про публічний внутрішній фінансовий контроль, а також два документи, прийняті міністерством фінансів Македонії, – Інструкція про порядок здійснення і підготовки звітності з внутрішнього аудиту (Rulebook for the Manner of Performance of the Internal Audit and the Manner on Reporting for the Audit) та Інструкція про Хартію внутрішнього аудиту (Rulebook for the Charter for Internal Audit) [7, 8].

Враховуючи передовий міжнародний досвід, який доводить, що елементами ефективної системи ДВФК є відповідальність керівників державних структур за належне управління, періодична оцінка внутрішнього контролю цими керівниками та внутрішній аудит [9], у Постанові № 1001 викладено низку важливих положень, а саме:

- керівники ЦОВВ (установи) несуть відповідальність за організацію внутрішнього аудиту і його здійснення в органах, які вони очолюють, та в установах, які належать до сфери їх управління;
- внутрішній аудит здійснює підрозділ, структурно відокремлений від виконання інших функцій управління і контролю ЦОВВ (установи);

- керівник підрозділу внутрішнього аудиту адміністративно підпорядковується і звітує безпосередньо керівнику ЦОВВ (установи);

- керівник ЦОВВ (установи) зобов'язаний забезпечити організаційну та функціональну незалежність підрозділу внутрішнього аудиту, а також створити необхідні умови для якісного виконання внутрішніх аудитів;

- підрозділ внутрішнього аудиту сприяє ЦОВВ (установам) у досягненні визначеної мети, використовуючи систематизований і послідовний підхід до проведення внутрішніх аудитів, спрямованих на оцінку та підвищення ефективності функціонування системи внутрішнього контролю та вдосконалення діяльності ЦОВВ (установ), а також превентивну функцію;

- чисельність працівників підрозділу внутрішнього аудиту ЦОВВ (установ) слід визначати згідно з централізовано встановленими нормами та критеріями;

- керівник підрозділу внутрішнього аудиту звітує про результати діяльності перед керівником ЦОВВ (установи);

- обов'язкове здійснення зовнішньої оцінки якості внутрішнього аудиту ЦОВВ (установи);

- підрозділ внутрішнього аудиту організовує і здійснює свою діяльність згідно зі стандартами внутрішнього аудиту.

Централізовано встановлені стандарти внутрішнього аудиту, як і стандарти бухгалтерського обліку, фінансової звітності та фінансового контролю, визнані ЄК одним із ключових елементів ідеальної системи внутрішнього контролю в державному секторі [10]. На необхідності розробки стандартів внутрішнього контролю й аудиту для органів виконавчої влади наголошується також у міжнародних документах із контролю державних фінансів; аргументується масштабами їх діяльності, різноманіттям і обсягом здійснюваних операцій, чисельністю норм, правил і законів, що приймає уряд [11].

Що стосується розробки урядами країн-кандидатів на вступ до ЄС національних нормативних документів із внутрішнього аудиту в державному секторі, то ЄК рекомендовано

обрати за базу Програмний документ із внутрішнього аудиту в Європі, виданий Європейським відділенням Інституту внутрішніх аудиторів [12]. Утім, визнано, що абсолютно недоцільно нав'язувати підходи ЄК, необхідно враховувати національні особливості державного управління у країні-претенденті. Одночасно наголошено на важливості удосконалення власних систем ДВФК із метою досягнення рівня міжнародних стандартів, оскільки в іншому випадку дата вступу до ЄС відстрочуватиметься.

Вищезгаданий Програмний документ із внутрішнього аудиту в Європі ґрунтується на Міжнародних основах професійної практики внутрішнього аудиту. Вони розкривають внутрішній аудит як незалежну й об'єктивну професійну діяльність, його роль у підвищенні ефективності ризик-менеджменту, особливості проведення внутрішнього аудиту, комунікації внутрішніх аудиторів із іншими учасниками процесу управління [12]. Міжнародні основи професійної практики внутрішнього аудиту містять такі структурні елементи:

- визначення внутрішнього аудиту – мета, характер, обсяг і зміст внутрішнього аудиту;

- Кодекс етики Інституту внутрішніх аудиторів – принципи і очікування, що визначають поведінку осіб при проведенні внутрішнього аудиту;

- міжнародні професійні стандарти внутрішнього аудиту – стандарти, викладені як принципи проведення внутрішнього аудиту (табл. 1);

- практичні вказівки – опис підходів, методології або окремих аспектів внутрішнього аудиту;

- практичні інструкції – детальні практичні рекомендації, опис процесу, прийомів і технік внутрішнього аудиту, програм і покрокових підходів до здійснення аудиторських процедур;

- довідки про стан справ – пояснення суттєвих питань корпоративного управління, управління ризиками, внутрішнього контролю і визначення ролі та меж відповідальності внутрішнього аудитора.

**Структура Міжнародних професійних стандартів внутрішнього аудиту  
(складено за [12])**

Номер стандарту	Назва стандарту
<i>Стандарти якісних характеристик (Attribute standards)</i>	
1000	Цілі, повноваження і відповідальність
1100	Незалежність і об'єктивність
1200	Професіоналізм і професійне ставлення до роботи
1300	Програма гарантії і підвищення якості внутрішнього аудиту
<i>Стандарти діяльності (Performance standards)</i>	
2000	Управління внутрішнім аудитом
2100	Сутність роботи внутрішнього аудиту
2200	Планування аудиторського завдання
2300	Виконання завдання
2400	Інформування про результати
2500	Моніторинг дій за результатами завдання
2600	Розгляд ризику, прийняттого для найвищого управлінського персоналу

У країнах ЄС і у країнах-кандидатах у члени ЄС переважає тенденція застосування Міжнародних професійних стандартів внутрішнього аудиту та Кодексу етики Інституту внутрішніх аудиторів у процесі формування власного нормативно-правового забезпечення із внутрішнього аудиту у бюджетному процесі. Наприклад, у Македонії і Хорватії використовуються власне Міжнародні професійні стандарти внутрішнього аудиту, а у Болгарії і Туреччині на їх основі розроблені національні стандарти внутрішнього аудиту [7, 8, 13–14].

Україна обрала останній із зазначених вище підходів і відповідно до пункту 8 Порядку № 1001, Наказом Міністерства фінансів України від 04.10.2011 р. № 1247 (у редакції від 23.01.2015 р. № 1199) затвердила Стандарти внутрішнього аудиту [15]. Зміст цього документа, зваживши на європейський досвід і погляди наукового осередку, базується на міжнародних основах професійної практики внутрішнього аудиту, однак враховує традиції у сфері державного управління в Україні, а також специфіку правового поля та особливості національного бюджетного процесу.

Стандарти внутрішнього аудиту є основоположними принципами професійної діяльності внутрішніх аудиторів у системі органів

виконавчої влади України та містять загальні засади оцінки її ефективності. Структурно вони вміщують чотири розділи, кожен із яких поділено на глави:

- I. Загальні положення;
- II. Загальні стандарти внутрішнього аудиту;
- III. Стандарти діяльності із внутрішнього аудиту;
- IV. Стандарти звітування, моніторингу, формування та зберігання справ, взаємодії з органами державної влади та оцінки якості за результатами внутрішнього аудиту (табл. 2).

Разом із тим в усіх уже згадуваних країнах ЄС і країнах-кандидатах у члени ЄС, крім стандартів внутрішнього аудиту, додатково користуються посібником (керівництвом), у якому деталізовано організаційні та методичні аспекти внутрішнього аудиту в державному секторі.

Взявши до уваги європейську практику, Державна фінансова інспекція України розробила навчальні посібники із практичного застосування окремих положень Стандартів внутрішнього аудиту – «Внутрішній аудит ефективності: методичні засади та практичні аспекти» і «Внутрішня та зовнішня оцінка якості функції внутрішнього аудиту в органах державного сектора України» [16].

Таблиця 2

## Структура Стандартів внутрішнього аудиту (складено за [15])

Глава	Назва глави
<i>I. Загальні положення</i>	
<i>II. Загальні стандарти внутрішнього аудиту</i>	
1	Основні внутрішні документи з питань внутрішнього аудиту
2	Компетентність та підвищення кваліфікації працівників підрозділів внутрішнього аудиту
3	Незалежність та об'єктивність внутрішнього аудиту
<i>III. Стандарти діяльності з внутрішнього аудиту</i>	
1	Напрями проведення внутрішнього аудиту
2	Планування діяльності з внутрішнього аудиту
3	Ведення бази даних
4	Організація внутрішніх аудитів
5	Проведення внутрішнього аудиту
6	Документування ходу та результатів внутрішнього аудиту
7	Моніторинг врахування рекомендацій за результатами внутрішнього аудиту
<i>IV. Стандарти звітування, моніторингу, формування та зберігання справ, взаємодії з органами державної влади та оцінки якості за результатами внутрішнього аудиту</i>	
1	Звітування про діяльність підрозділу внутрішнього аудиту
2	Формування та зберігання справ внутрішнього аудиту
3	Надання інформації про результати внутрішнього аудиту
4	Взаємодія підрозділу внутрішнього аудиту з органами державної влади
5	Скарги на дії працівників підрозділу внутрішнього аудиту
6	Забезпечення та підвищення якості внутрішнього аудиту, оцінка якості внутрішнього аудиту

\*Примітка: у загальних положеннях визначено мету Стандартів внутрішнього аудиту, порядок їх застосування та використання спеціальної термінології.

Виконуючи свої обов'язки, державний внутрішній аудитор має не лише керуватися Стандартами внутрішнього аудиту, але й дотримуватися особливих правил поведінки. Принципи професійної етики внутрішніх аудиторів є ще одним актуальним питанням, унормуванню якого приділяється значна увага. Як визначає Європейська конфедерація Інституту внутрішніх аудиторів, на посаді внутрішнього аудитора передбачено дотримання правил поведінки, визначених Кодексом етики [12]. Європейські експерти рекомендують підтверджувати обов'язок дотримання етичних норм поведінки шляхом підписання внутрішніми аудиторами Кодексу етики після їх сертифікації [3, с. 323].

Отже, для забезпечення гарантій високої якості функції внутрішнього аудиту у бюджетному процесі України прийнято Кодекс етики

працівників підрозділу внутрішнього аудиту, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 29.09.2011 р. № 1217 [17].

Кодекс етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту являє собою декларацію системи цінностей і принципів, які спрямовують повсякденну роботу внутрішніх аудиторів, і є важливим фактором свідомого дотримання вимог до професії. Його структура і зміст розкриває не тільки звичайні для внутрішнього аудитора етичні питання (принципи професійної етики), а й охоплює ті важливі сфери, які стосуються етики працівників у державному секторі економіки (правила поведінки внутрішніх аудиторів як державних службовців):

I. Загальні положення;

II. Морально-етичні принципи професійної діяльності;

III. Контроль і нагляд за дотриманням вимог Кодексу;

IV. Протидія одержанню неправомірної вигоди та дарунків (пожертв).

Звернемо увагу на те, що у Македонії поряд із Кодексом етики внутрішнього аудитора у державному секторі діє Хартія внутрішнього аудиту, яка докладніше окреслює місію, незалежність, права, обов'язки та відповідальність внутрішніх аудиторів [7]. Хартію підписує керівник підрозділу внутрішнього аудиту (внутрішній аудитор) і керівник органу (установи) державного сектора на підтвердження того, що вони усвідомлюють свої ролі, повноваження та межі відповідальності. Державний внутрішній аудитор керується положеннями Хартії і дотримується принципів Кодексу етики, завдяки цьому зменшуються загрози для *функціональної незалежності* внутрішнього аудиту [3, с. 64–65, 301, 318].

Беручи до уваги досвід Македонії, Хартія внутрішнього аудиту може бути доречним регламентом для підкреслення значущості певних положень Постанови № 1001, які встановлюють межі функціонування внутрішнього аудиту в ЦОВВ (установі). Результати аналізу, проведеного Державною фінансовою інспекцією України (є підрозділом гармонізації внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту), щодо розвитку ДВФК в Україні станом на 1 січня 2015 р. не можна вважати задовільними. Зокрема, у восьми із шістдесяти трьох ЦОВВ не забезпечено виконання вимог Постанови № 1001 щодо створення підрозділів внутрішнього аудиту (введення відповідної посади); керівники десяти ЦОВВ формально виконали вимоги Постанови № 1001, упродовж 2014 р., не проведено жодного внутрішнього аудиту; шість ЦОВВ не виконують вимоги Постанови № 1001 щодо забезпечення організаційної незалежності підрозділів внутрішнього аудиту; назви структурних підрозділів окремих ЦОВВ є некоректними та засвідчують неправомірне покладення на підрозділи внутрішнього аудиту непридатних для них функцій, зокрема внутрішнього контролю [18, с. 20–24].

Отже, у низці прийнятих зовнішніх регламентів, що регулюють організаційний механізм внутрішнього аудиту в державному

секторі України, насамперед застосовані європейські підходи до стандартизації внутрішнього аудиту. Водночас, з огляду на не зовсім втішені реалії функціонування підрозділів внутрішнього аудиту, Хартія внутрішнього аудиту може бути додатковим інструментом для забезпечення незалежності підрозділу внутрішнього аудиту (внутрішнього аудитора). Крім того, задля забезпечення високої якості роботи державних внутрішніх аудиторів нині назріла необхідність розробити єдиний і докладний практичний посібник із внутрішнього аудиту в державному секторі.

Подальші дослідження автора пов'язані з виявленням і узагальненням основних організаційних і методичних аспектів внутрішнього аудиту в державному секторі України.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Welcome to the World of PIFC [Електронний ресурс] / European Commission. – 2006. – 56 р. – Introducing PIFC into Candidate, Western Balkan and European Neighbourhood Policy countries PIFC. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/documents/control/brochure\\_pifc\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/documents/control/brochure_pifc_en.pdf). – Назва з екрана.
  2. Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабмін України від 24.05.2005 № 158-р (зі змінами, внесеними згідно з Розпорядженнями Кабінету Міністрів України № 1347-р від 22.10.2008, № 1601-р від 23.12.2009, № 968-р від 07.09.2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=158-2005-%F0>. – Назва з екрана.
- Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku derzhavnoho vnutrishnoho finansovoho kontroliu na period do 2017 roku [Elektronnyi resurs] : Rozporiadzhennia Kabmin Ukrainy vid 24.05.2005 № 158-r (zi zminamy, vnesenyumy zghidno z Rozporiadzhenniamy



- Kabinetu Ministriv Ukrainy № 1347-r vid 22.10.2008, № 1601-r vid 23.12.2009, № 968-r vid 07.09.2011) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=158-2005-%F0>. – Nazva z ekrana.
3. Де Конинг Р. П. Дж. Государственный внутренний финансовый контроль / Роберт П. Дж. де Конинг ; пер. с англ. Р. Рудницкой. – Словения : [б. и.], 2007. – 336 с.
- De Koning R. P. Dzh. Gosudarstvennyu vnutrenniy finansovyy kontrol / Robert P. Dzh. de Koning ; per. s angl. R. Rudnitskoy. – Sloveniya : [b. i.]. 2007. – 336 s.
4. Про внесення змін до розпоряджень Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005, № 158 та від 22 жовтня 2008 № 1347 : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.12.2009 № 1601-р // Офіційний вісник України. – 2009. – № 101. – Ст. 3542.
- Pro vnesennia zmin do rozporiadzhen Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 24 travnia 2005, № 158 ta vid 22 zhovtnia 2008 № 1347 : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 23.12.2009 № 1601-r // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. – 2009. – № 101. – St. 3542.
5. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50–51. – Ст. 572.
- Biudzhetniy kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 08.07.2010 № 2456-VI // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2010. – № 50–51. – St. 572.
6. Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах і бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 № 1001 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 75. – Ст. 2799.
- Deiaki pytannia utvorennia strukturnykh pidrozdiliv vnutrishnoho audytu ta provedennia takoho audytu v ministerstvakh, inshykh tsentralnykh orhanakh vykonavchoi vlady, yikh terytorialnykh orhanakh i biudzhetnykh ustanovakh, yaki nalezhat do sfery upravlinnia ministerstv, inshykh tsentralnykh orhaniv vykonavchoi vlady: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 28.09.2011 № 1001 // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. – 2011. – № 75. – St. 2799.
7. Міністерство фінансів Македонії : офіц. веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finance.gov.mk>. – Назва з екрана.
- Ministerstvo finansiv Makedonii : ofits. veb-sait [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.finance.gov.mk>. – Nazva z ekrana.
8. Реформування публічного внутрішнього фінансового контролю у Хорватії [Електронний ресурс] : офіц. сайт. – Режим доступу: <http://pifc.mfin.hr>. – Назва з екрана.
- Reformuvannia publicлноho vnutrishnoho finansovoho kontroliu u Khorvatii [Elektronnyi resurs] : ofits. sait. – Rezhym dostupu: <http://pifc.mfin.hr>. – Nazva z ekrana.
9. INTOSAI GOV 9110 : Guidance for Reporting on the Effectiveness of Internal Controls: SAI Experiences in Implementing and Evaluating Internal Controls [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.issai.org/media\(575,1033\)/INTOSAI\\_GOV\\_9110\\_E.pdf](http://www.issai.org/media(575,1033)/INTOSAI_GOV_9110_E.pdf). – Назва з екрана.
10. Internal control systems in candidate countries [Електронний ресурс] : report to supreme audit institutions of central and eastern European countries, Cyprus, Malta, Turkey and European court of auditors / PIFC Expert Working Group. – 2004. – November. – 359 p. – Режим доступу: <http://eca.europa.eu/portal/pls/portal/docs/1/154676.PDF>. – Назва з екрана.

11. Guidelines for Internal Control Standards for the Public Sector / INTOSAI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intosai.connexcc-hosting.net/blueline/upload/1guicpubsece.pdf>. – Назва з екрана.
12. Internal Auditing in Europe [Електронний ресурс] : Position Paper / European Confederation of Institutes of Internal Auditing. – 2005. – February – 56 p. – Режим доступу: [http://www.eciia.eu/system/files/Position\\_ECIIA\\_FINALE\\_FEV\\_2005.pdf](http://www.eciia.eu/system/files/Position_ECIIA_FINALE_FEV_2005.pdf). – Назва з екрана.
13. Дирекція з внутрішнього контролю при Міністерстві Фінансів Болгарії [Електронний ресурс] : офіц. сайт. – Режим доступу: <http://iso-mf.minfin.bg>. – Назва з екрана.
- Dyreksiia z vnutrishnoho kontroliu pry Ministerstvi Finansiv Bolharii [Elektronnyi resurs] : ofits. sait. – Rezhym dostupu: <http://iso-mf.minfin.bg>. – Nazva z ekrana.
14. Координаційна рада із внутрішнього аудиту при Міністерстві фінансів Туреччини [Електронний ресурс] : офіц. сайт. – Режим доступу: <http://www.idkk.gov.tr>. – Назва з екрана.
- Koordinatsiina rada iz vnutrishnoho audytu pry Ministerstvi finansiv Turechchynu [Elektronnyi resurs] : ofits. sait. – Rezhym dostupu: <http://www.idkk.gov.tr>. – Nazva z ekrana.
15. Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту : Наказ Міністерства фінансів України від 04.10.2011 № 1247 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 85. – Ст. 3131.
- Pro zatverdzhennia Standartiv vnutrishnoho audytu : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 04.10.2011 № 1247 // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. – 2011. – № 85. – St. 3131.
16. Роз'яснення щодо чинної нормативно-правової бази з питань організації внутрішнього контролю та здійснення внутрішнього аудиту [Електронний ресурс] : Роз'яснення Державної фінансової інспекції України від 22.05.2014 № 21-14/240 // Державна фінансова інспекція України : офіц. сайт. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/103732>. – Назва з екрана.
- Roz'iasnennia shchodo chynnoi normatyvno-pravovoi bazy z pytan orhanizatsii vnutrishnoho kontroliu ta zdiisnennia vnutrishnoho audytu [Elektronnyi resurs] : Roz'iasnennia Derzhavnoi finansovoi inspektsii Ukrainy vid 22.05.2014 № 21-14/240 // Derzhavnoi finansovoi inspektsii Ukrainy : ofits. sait. – Rezhym dostupu: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/103732>. – Nazva z ekrana.
17. Про затвердження Кодексу етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту : Наказ Міністерства фінансів України від 29.09.2011 р. № 1217 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 83. – Ст. 3037.
- Pro zatverdzhennia Kodeksu etyky pratsivnykiv pidrozdilu vnutrishnoho audytu : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 29.09.2011 r. № 1217 // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. – 2011. – № 83. – St. 3037.
18. Звіт про стан розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Київ. – 2014. – 83 с. // Держфінінспекція України : офіц. сайт Державної фінансової інспекції України – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/103732>. – Назва з екрана.
- Zvit pro stan rozvytku derzhavnoho vnutrishnoho finansovoho kontroliu v Ukraini za 2014 r. [Elektronnyi resurs]. – Kyiv. – 2014. – 83 s. // Derzhfininspektsiia Ukrainy : ofits. sait Derzhavnoi finansovoi inspektsii Ukrainy – Rezhym dostupu: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/103732>. – Nazva z ekrana.

**Н. В. Шульга**, кандидат экономических наук (Частное высшее учебное заведение «Херсонский экономико-правовой институт»). **Стандартизация внутреннего аудита в государственном секторе Украины.**

**Аннотация.** В статье исследованы вопросы стандартизации внутреннего аудита как неотъемлемого компонента отечественной системы государственного внутреннего контроля. Доказано, что нормативно-правовая база внутреннего аудита в государственном секторе Украины основывается на европейских подходах к стандартизации внутреннего аудита. Указана необходимость разработки Хартии внутреннего аудита и практического пособия по внутреннему аудиту в госсекторе.

**Ключевые слова:** стандарты, внутренний аудит в государственном секторе, подразделение внутреннего аудита, профессиональная этика, Хартия внутреннего аудита.

**N. Shulga**, Cand. Econ. Sci. (Kherson Economic and Law Institute). **The standardization of internal audit in the public sector of Ukraine.**

**Summary.** Studied the issue of standardization of internal audit as an integral component of the national system of public internal financial control. It is proved that the regulatory framework of internal audit in the public sector Ukraine based on European approaches to standardization of internal audit. Pointed to the need to develop the Internal Audit Charter and practical manual on internal audit in the public sector .

**Keywords:** standards, internal audit, public sector, unit of internal audit, professional ethics, the Internal Audit Charter.

# V. ОСВІТНЯ ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 378.112:004.9

## РОЗРОБКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЦЬКОЇ ЧАСТИНИ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

**А. М. ГАФІЯК**, кандидат економічних наук;  
**С. В. КРОПИВНИЦЬКИЙ**, кандидат технічних наук  
(Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка)

**Анотація.** Мета статті – проаналізувати можливості застосування інформаційних технологій у діяльності науково-дослідницької частини вищого навчального закладу. Розробити проект і створити сайт обліку діяльності науково-дослідницької частини вищого навчального закладу. Розроблено автоматизований веб-ресурс для збільшення ефективності роботи науково-дослідницької частини вищого навчального закладу, за допомогою якого організовується облік діяльності викладачів, підготовка звітності працівниками НДЧ і зворотний зв'язок між ними. Освітні веб-ресурси повинні мати високий рівень виконання, належне художнє оформлення, характеризуватися повнотою матеріалу, забезпечувати якість методичного інструментарію і технічного виконання, відповідати дидактичним принципам логічності та послідовності викладу даних. Розроблена інформаційна система забезпечує наочне і тривале спостереження за показниками наукової та дослідницької діяльності ВНЗ, має зручну побудову та, у разі необхідності, може бути доповнена та модифікована, забезпечує необхідні умови та результати роботи і цілком готова до впровадження.

**Ключові слова:** інформаційна система, веб-ресурс, програмні засоби, навчально-дослідницька діяльність.

При створенні автоматизованих інформаційних систем, крім загальних принципів моделювання і побудови складних динамічних систем, необхідно враховувати особливості структури, специфіку й особливості діяльності в кожному конкретному випадку, зокрема у процесі наукової роботи та досліджень у вищих навчальних закладах (ВНЗ).

Вся науково-технічна діяльність у системі кожного університету є складовою частиною підготовки майбутніх фахівців і здійснюється в рамках науково-дослідницької частини (НДЧ) науковими колективами та окремими вченими. Кінцевим результатом діяльно-

сті наукових підрозділів є науково-технічна продукція, а саме: закінчені науково-дослідні, дослідно-конструкторські та технологічні роботи, патенти, ліцензії, а також науково-технічні послуги і виробнича продукція. НДЧ керує науковою діяльністю викладачів і аспірантів, веде звітність з цього напрямку. Саме через масштабність і різнопланову спрямованість науково-дослідницької роботи виникає потреба у створенні системи її обліку.

Через об'єктивні причини тривалий час використовувалися неефективні, застарілі технічні та програмні засоби, тому назріла потреба розробити концепцію обліку діяльності, яка

залежить від специфіки діяльності НДЧ. Створення системи обліку діяльності НДЧ можна реалізувати кількома способами: розробити локальну базу даних, програмний продукт або сайт. Саме створення сайту НДЧ дасть можливість організувати оперативну й ефективну роботу щодо обліку науково-дослідницької діяльності та забезпечити віддалений доступ користувачів до системи. Актуальність цього питання в сучасних умовах обумовила вибір досліджуваної теми.

Питанням дослідження проблем розробки та впровадження інформаційних систем вищого навчального закладу присвячені праці багатьох учених, зокрема таких, як В. Андреева, Б. Бринзаре, К. Дари, М. Жалдак, М. Кузнецов, Р. Лепа, Є. Машбиць, О. Олешко, І. Осмоловська, В. Руденко, Н. Симоненко, А. Чміль. У працях М. В. Кузнецова розглядаються принципи роботи з СУБД MySQL, питання захисту Web-додатків, робота із графікою, Flash і PDF-документами тощо. К. Дари та Б. Бринзаре досліджують ефективні веб-додатки на PHP за рахунок використання всього спектра можливостей технологій AJAX. А. І. Чміль досліджує принципи стосовно управління якістю освіти та розглядає основи ситуаційного управління процесами, що протікають у системі. Р. Н. Лепа досліджує проблеми інформаційних технологій в прийнятті управлінських рішень. Ці та інші дослідження дозволяють визначити перспективні напрями в галузі застосування інформаційних технологій у діяльності науково-дослідницької частини вищого навчального закладу.

Метою статті є аналіз застосування інформаційних технологій у діяльності науково-дослідницької частини вищого навчального закладу. Відповідно до мети конкретизовано завдання: проаналізувати основні компоненти науково-дослідної роботи у ВНЗ, дослідити проблеми інформаційного забезпечення системи управління науковою та дослідницькою діяльністю вищого навчального закладу, виявити недоліки існуючої системи та способи їх усунення; розглянути основні етапи створення сайту; розробити проект і створити сайт обліку діяльності науково-дослідницької частини вищого навчального закладу.

Науково-дослідна робота у вузі здійснюється за певного управління. Управління в широкому розумінні можна трактувати як сукупність певних дій і важелів, які у взаємодії призводять до певного результату. З огляду на це в умовах ВНЗ управління науково-дослідною роботою включає такі важелі, як планування, облік і контроль, аналіз, прийняття рішень [5, 6, 7].

Аналіз науково-дослідної роботи передбачає зібрання та опрацювання звітів кафедр, інші відомості про науково-дослідну роботу у ВНЗ. Аналіз здійснюється як внутрішній – між кафедрами, студентами, викладачами, так і зовнішній – шляхом порівняння показників різних освітніх закладів. Зовнішній аналіз є досить ефективний і дає можливість отримати достовірну інформацію стосовно міжвузівських рейтингів. Щодо методики аналізу, то немає певних визначених стандартизованих критеріїв. Проте певна інформація повинна бути порівнянною для потреб зовнішнього аналізу. Вищий навчальний заклад розробляє певну методику, за якою встановлюються рейтинги, оцінки, призові місця кафедр, студентів, викладачів, виявляються недоліки, здійснюється пошук способів їх подолання, виявляються резерви та можливості їх використання [3, 4].

Постає проблема проектування та програмної реалізації сайту обліку діяльності науково-дослідницької частини ВНЗ. Реалізація цього завдання є комплексною, тому завдання щодо створення сайту мають бути розділені відповідно до типу користувача: для адміністратора та для викладачів кафедр.

У процесі розробки насамперед потрібно програмно реалізувати функціональні можливості для адміністратора сайту, а саме: редагування інформації, розміщеної на сайті адміністратором сайту; проектування та планування науково-дослідницької діяльності ВНЗ на певний період; моніторинг за виконанням плану кафедрами університету; перегляд інформації про звітність за певний період; обмін повідомленнями між кафедрами та адміністратором; створення та видалення облікових записів кафедр університету тощо.

Основні етапи створення сайту: постановка замовником основних вимог до сайту і за-

вданий, які сайт буде виконувати, розробка загальної концепції сайту; розробка, погодження та підписання технічного завдання на створення сайту, технічного завдання на дизайн, а також договору на створення сайту; розробка документа, що описує всі аспекти створюваного сайту: схему розташування елементів дизайну, структуру й особливості системи навігації, функціональність і особливості роботи кожного модуля; підготовка замовником (або розробником) контенту: статей, малюнків, логотипів, елементів фірмового стилю тощо, які будуть використані в процесі створення сайту, розробка дизайну сайту; створення програмного коду сайту згідно з технічним завданням, наповнення сайту базовим контентом, базова

пошукова оптимізація сайту, завантаження сайту в Інтернет, його тестування, пропозиція сайту до реєстрації в основних пошукових системах, каталогах і рейтингах. Включення до складу сайту системи збору статистичної інформації про відвідувачів, здача сайту замовнику для перевірки, усунення зауважень замовника, реєстрація доменного імені, остаточне тестування, передача програмного коду сайту, інструкції щодо роботи із сайтом, а також ключової інформації для роботи із сайтом замовнику, комплекс додаткових робіт з розкручування сайту в рамках окремого технічного завдання, підтримка сайту [2, 3].

Розроблений сайт повинен мати чітку і продуману структуру (рис. 1).

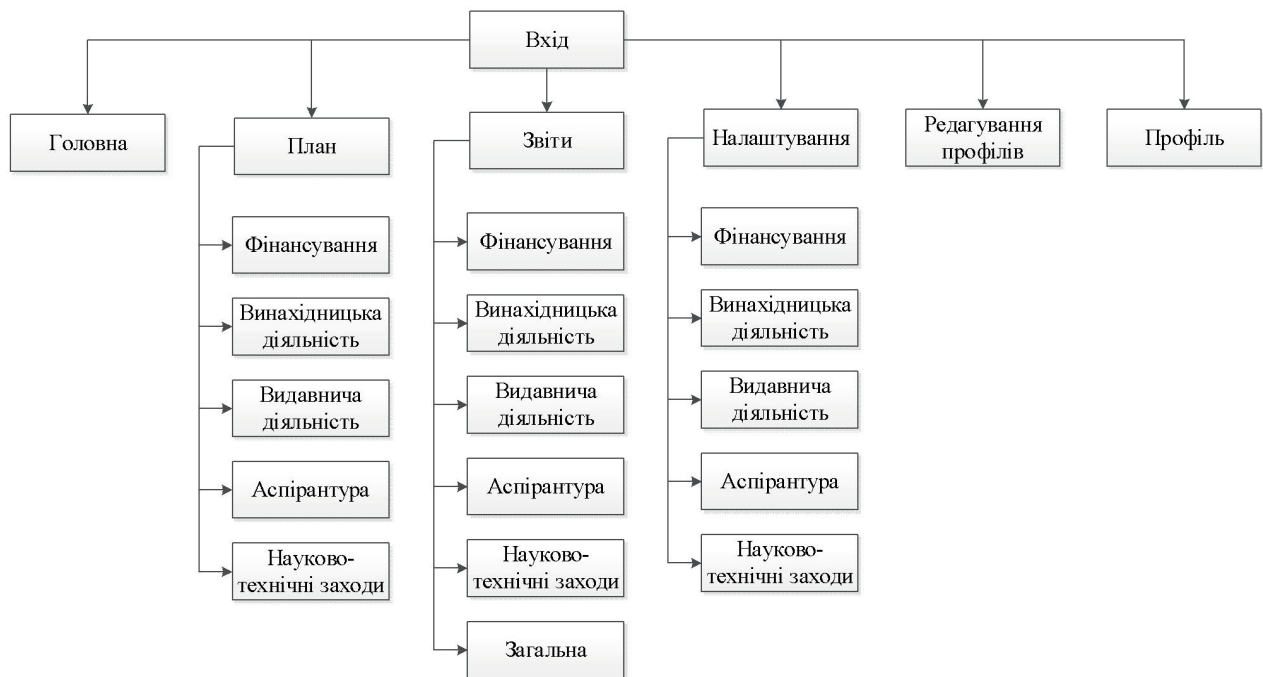


Рис. 1. Структура сайту для адміністратора

Цю інформаційну систему було створено для комунікації між працівниками НДЧ і викладачами університету. Головне її завдання полягає у спрощенні процесу обліку та аналізу діяльності НДЧ і викладачів і забезпеченні зв'язку між ними.

Незарєєстрований користувач має змогу лише переглядати загальні відомості та контактну інформацію НДЧ. Адміністрування сайту здійснює НДЧ, працівники кафедр університету мають доступ до сайту як користувачі, заре-

єстровані адміністратором. Завданням НДЧ є планування науково-дослідницької роботи викладачів і на основі її результатів підбиття підсумків і складання звітів. Результати роботи відображаються в п'яти таблицях: фінансування, видавнича діяльність, винахідницька діяльність, аспірантура та науково-технічні заходи.

Адміністратор сайту має такі можливості: редагувати інформацію на головній сторінці; створювати та редагувати поля таблиць; заповнювати таблиці планування для кожного з

напрямі; редагувати таблиці для загального звіту; додавати, редагувати та видаляти країни, міста, організації, факультети та кафедри; реєструвати та видаляти кафедри; здійснювати зворотний зв'язок із кафедрами тощо. Для представлення ролей користувачів і їх можливостей на сайті було побудовано діаграми в середовищі Rational Rose – засіб візуального моделювання об'єктно-орієнтованих інформаційних систем. Робота продукту заснована на універсальній мові моделювання UML.

Для розкриття деталей алгоритмічної реалізації операцій, виконуваних системою, використовують діаграми активності (Activity diagram) (рис. 2). Основне призначення діаграм активності полягає в тому, щоб відображати процеси об'єкта. Цей тип діаграм дозволяє показати не тільки послідовність процесів, але й розгалуження і навіть синхронізацію процесів і проектувати алгоритми поведінки об'єктів будь-якої складності.

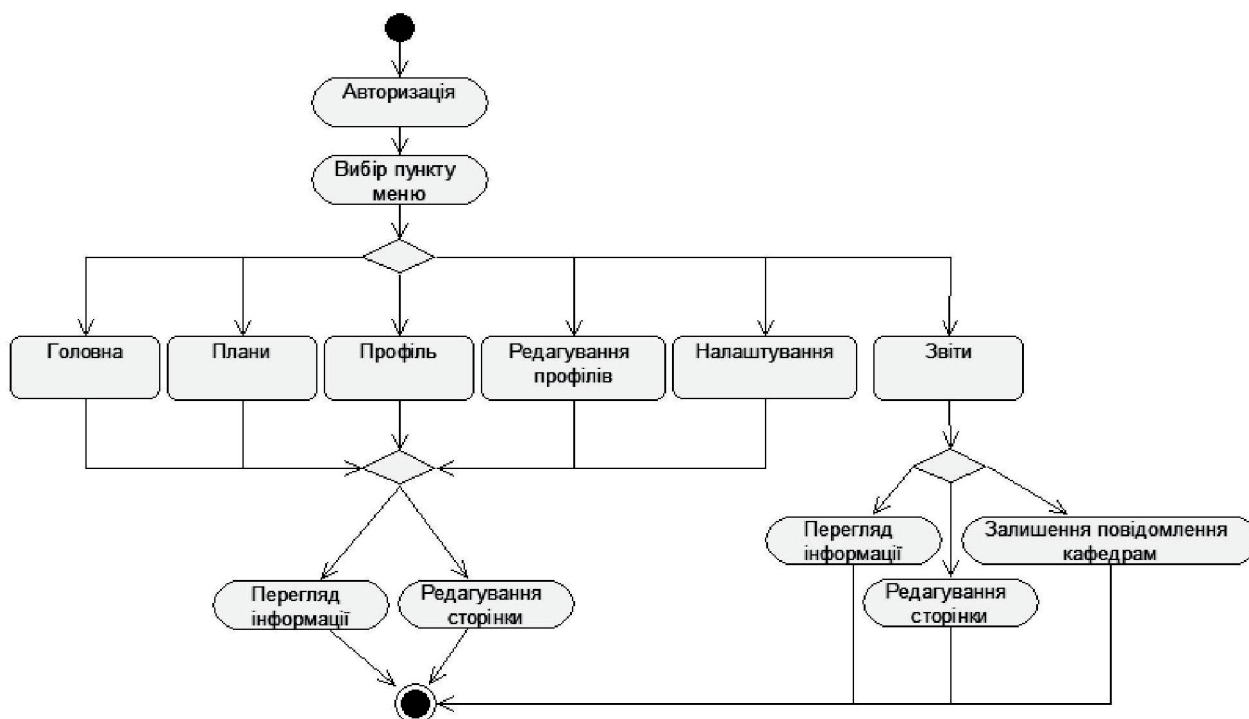


Рис. 2. Діаграма активності

Для розроблення інформаційної системи використовувалась мова програмування PHP; MySQL як сервер баз даних; портативна програмна платформа Open Server як веб-сервер.

Робота з базами даних є однією з головних складових процесу програмування сайту динамічного типу. Однією з найпоширеніших систем керування базами даних у наш час вважається MySQL, яка є альтернативою комерційним системам. Вона використовується, в першу чергу, для створення динамічних веб-сторінок, оскільки має гарну підтримку з боку різноманітних мов програмування.

У процесі виконання роботи розроблено базу даних, що складається з таких таблиць:

таблиця видавничої діяльності, таблиця авторів і видавничої діяльності, таблиця планування для видавничої діяльності, таблиця типів видавничої діяльності, таблиця аспірантів, таблиця планування для відділу аспірантури, таблиця міст, таблиця країн, таблиця кафедр, таблиця факультетів, таблиця планування для фінансування, таблиця поданих заявок, таблиця авторів і поданих заявок, таблиця власників та поданих заявок, таблиця планування для поданих заявок, таблиця контенту головної сторінки, таблиця повідомлень від адміністратора та кафедр, таблиця науково-технічних заходів, таблиця відповідальних осіб та науково-технічних заходів, таблиця планування для

науково-технічних заходів, таблиця власників, таблиця одержаних патентів, таблиця авторів і одержаних патентів, таблиця власників і одержаних патентів, таблиця планування для одержаних патентів, таблиця авторів, таблиця типів аспірантури, таблиця типів винахідницької діяльності, таблиця типів науково-технічних заходів, таблиця типів фінансування, таблиця університетів і організацій, таблиця користувачів (профілі кафедр і адміністратора).

У переважній більшості наукових праць велика увага приділяється перерахуванню властивостей, якими повинен характеризуватись освітній веб-ресурс. Освітні веб-ресурси повинні мати високий рівень виконання, належне художнє оформлення, характеризуватися повнотою матеріалу, забезпечувати якість методичного інструментарію і технічного виконання, відповідати дидактичним принципам логічності та послідовності викладу даних. Отже, розробка та використання автоматизованих веб-ресурсів може значно покращити роботу НДЧ, збільшити ефективність її діяльності.

Створений сайт обліку діяльності науково-дослідницької частини університету орієнтований на викладачів і працівників науково-дослідницької частини ВНЗ. За його допомогою організовується облік науково-дослідницької діяльності викладачів, підготовка звітності працівниками НДЧ і зворотний зв'язок між ними.

Розроблена інформаційна система забезпечує наочне і тривале спостереження за показниками наукової та дослідницької діяльності ВНЗ, має зручну побудову та, в разі необхідності, може бути доповнена та модифікована, забезпечує необхідні умови та результати роботи й цілком готова до впровадження.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Швець В. Г. *Методологія наукових досліджень* : навч. посіб. / В. Г. Швець. – Київ : Знання, 2008. – 235 с.  
  
Shvets V. H. *Metodolohiia naukovykh doslidzhen* : navch. posib. / V. H. Shvets. – Kyiv : Znannia, 2008. – 235 s.
2. Єріна А. М. *Методологія наукових досліджень* : навч. посіб. / А. М. Єріна, В. Б. Захожай. – Київ : Центр навч. л-ри, 2004. – 212 с.  
  
Ierina A. M. *Metodolohiia naukovykh doslidzhen* : navch. posib. / A. M. Ierina, V. B. Zakhozhai. – Kyiv : Tsentr navch. l-ry, 2004. – 212 s.
3. Кузнецов М. В. *PHP5. Практика создания веб-сайтов* / М. В. Кузнецов, И. В. Симдянов, С. В. Гольшев. – Санкт-Петербург : БХВ-Петербург, 2005. – 961 с.  
  
Kuznetsov M. V. *PHP5. Praktika sozdaniya veb-saytov* / M. V. Kuznetsov, I. V. Simdyanov, S. V. Golyshhev. – Sankt-Peterburg : BKhV-Peterburg, 2005. – 961 s.
4. Дари К. *AJAX и PHP. Разработка динамических приложений* / К. Дари, Б. Бринзаре, Ф. Черчез Тоца, М. Бусика. – Москва : Символ Плюс, 2007. – 336 с.  
  
Dari K. *AJAX i PHP. Razrabotka dinami-cheskikh prilozheniy* / K. Dari, B. Brinzare, F. Cherchez Toza, M. Busika. – Moskva : Simvol Plyus, 2007. – 336 s.
5. Чміль А. І. *Принципи формування системи управління якістю вищої освіти в умовах реформування [Електронний ресурс]* / А. І. Чміль // Теорія та методика управління освітою. – Режим доступу: <http://tme.uomo.edu.ua/docs/1/08caiou.pdf>. – Назва з екрана.  
  
Chmil A. I. *Pryntsypy formuvannia systemy upravlinnia yakistiu vyshchoi osvity v umovakh reformuvannia [Elektronnyi resurs]* / A. I. Chmil // Teoriia ta metodyka upravlinnia osvitoiu. – Rezhym dostupu: <http://tme.uomo.edu.ua/docs/1/08caiou.pdf>. – Nazva z ekrana.
6. Лепа Р. Н. *Информационные технологии в принятии управленческих решений* / Р. Н. Лепа, Ю. Ю. Пищенко // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2010. – С. 338–351.



Lepa R. N. Informatsionnyye tekhnologii v prinyatii upravlencheskikh resheniy / R. N. Lepa, Yu. Yu. Pishchenko // Ekonomicheskiye problemy i perspektivy stabilizatsii ekonomiki Ukrainy. – Donetsk : IEP NAN Ukrainy, 2010. – S. 338–351.

7. Гафіяк А. М. Методологічні основи автоматизованої інформаційної системи / Гафіяк А. М., Ткаленко І. О. – Тези 67-ї наук. конф. проф., викл., наук. працівників, аспір. та студ. ун-ту, (Полтава, 15 квіт. по 15 трав. 2015 р.). – Полтава : ПолтНТУ, 2015. – Т. 2. – С. 116–117.

Hafiyak A. M. Metodolohichni osnovy avtomatyzovanoi informatsiinoi systemy / Hafiyak A. M., Tkalenko I. O. – Tezy 67-i nauk. konf. prof., vykl., nauk. pratsivnykiv, aspir. ta stud. un-tu, (Poltava, 15 kvit. po 15 trav.

2015 r.). – Poltava : PoltNTU, 2015. – Т. 2. – С. 116–117.

8. Гафіяк А. М. Особливості розвитку ринку інформації та індустрії інформаційних технологій в умовах єдиного інформаційного простору / А. М. Гафіяк // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Серія: Комп'ютерні науки та інформаційні технології. – Львів : Вид-во ЛПІ, 2013. – Вип. 771. – С. 24–28.

Hafiyak A. M. Osoblyvosti rozvytku rynku informatsii ta industrii informatsiinykh tekhnolohii v umovakh yedynoho informatsiinoho prostoru / A. M. Hafiyak // Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». Seria: Komp'yuterni nauky ta informatsiini tekhnolohii. – Lviv : Vyd-vo LP, 2013. – Vyp. 771. – S. 24–28.

**А. М. Гафіяк**, кандидат экономических наук; **С. В. Кропивницький**, кандидат технических наук (Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка). **Разработка информационной системы научно-исследовательской части высшего учебного заведения.**

**Аннотация.** Цель статьи – проанализировать возможности применения информационных технологий в деятельности научно-исследовательской части (НИЧ) высшего учебного заведения. Разработать проект и создать сайт учета деятельности научно-исследовательской части высшего учебного заведения. Разработан автоматизированный веб-ресурс для увеличения эффективности работы научно-исследовательской части вуза, с помощью которого организуется учет деятельности преподавателей, подготовка отчетности работниками НИЧ и обратная связь между ними. Образовательные веб-ресурсы должны иметь высокий уровень исполнения, надлежащее художественное оформление, характеризоваться полнотой материала, обеспечивать качество методического инструментария и технического исполнения, отвечать дидактическим принципам логичности и последовательности изложения данных. Разработанная информационная система обеспечивает наглядное и длительное наблюдение за показателями научной и исследовательской деятельности ВУЗа, имеет удобную построение и, при необходимости, может быть дополнена и модифицирована, обеспечивает необходимые условия и результаты работы и полностью готова к внедрению.

**Ключевые слова:** информационная система, веб-ресурс, программное обеспечение, учебно-исследовательская деятельность.

**A. Gafiyak**, Cand. Econ. Sci., **S. Kropyvnytskyi**, Cand. Tech. Sci. (Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University). **The development of the information system scientific research part of the higher education institutions.**

**Summary.** The aim of research work is to analyse the feasibility of application information technology in the activity scientific research part higher education institution. The project will be developed and the site of the accounting activity scientific research part higher education institution will be created. The automated web-resource for increase the working efficiency scientific research part higher education institution was developed. It is organized the teacher's activity accounting, the report

*preparation workers of the research department and the feedback there between. The education web-resource have to have the high degree of performance, the appropriate artistic finish, be characterized by the fullness material, provide quality of the methodological support and the technical performance, suit the didactic principle logicity and the sequence data exposition. Consequently, the developing and the using of the automated web-resource can be essential improved the work of the research department, increased the activity effectiveness. The developed information system is provided the vivid and the long-term surveillance over the indexes of the scientific work and the research activity in the higher education institution and had the handy construction, and if it is necessary can be complemented and modified. It is provided the requisite conditions and the result of work. It is fully prepared to the implantation.*

**Keywords:** *the information system, the web-resource, the software tools, the scientific research.*

# VI. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 332.33

## РОЗВИТОК НАУКОВОЇ ДУМКИ ЩОДО ПИТАНЬ ЕКОНОМІКИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ТА ЗЕМЛЕГОСПОДАРЮВАННЯ

О. О. ТРЕГУБОВА

(Полтавська державна аграрна академія)

**Анотація.** У статті розглянуто земельні ресурси як важливу складову національного багатства України та наведені найважливіші нерозв'язані проблеми у земельних відносинах: парцеляція, неможливість капіталізації землі як базового активу, недосконалість законодавчої бази. Наведено розвиток наукової думки щодо реформування земельних відносин, питань сталого використання й охорони природних ресурсів, економіки землекористування та землевпорядкування в ринкових умовах, відносин власності та ринку земель сільськогосподарського призначення.

**Ключові слова:** земля, земельний ресурс, парцеляція, економіка землекористування та землевпорядкування, капіталізація землі, природний капітал.

Земельні ресурси України – важлива складова національного багатства, що знаходиться під особливою охороною держави. За земельними ресурсами наша країна є однією з найбільших країн Європи, а за якісним складом ґрунтів і біопродуктивністю угідь – однією з найбагатших держав світу [1]. Висока природна продуктивність ґрунтового покриву визначає провідну роль земельного фонду як одного з найважливіших видів ресурсів економічного розвитку та найціннішої частини національного багатства України, що потрібно вивчити, аби розвинути наукову думку з питань економіки землекористування, землевпорядкування та землевпорядкування з метою виявлення актуальних питань.

Питання дослідження розвитку земельних ресурсів і землекористування є предметом до-

слідження багатьох учених. Серед них значну увагу цим питанням приділяють такі вчені: А. М. Третяк, В. М. Другак, С. І. Дорогунцов, О. С. Новоторов, Т. С. Ніколаєнко, О. М. Чечель і багато інших. Розвиток і реформування земельних ресурсів, економічні земельні інтереси та відносини потребують подальшого розгляду та вивчення, що свідчить про актуальність теми та зумовлює вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Мета статті – виявити нерозв'язані проблеми у земельних відносинах і питаннях, що потрібно ще досліджувати.

На сьогодні Україна має близько 0,45 % світового земельного фонду, однак при цьому рілля становить 2,4 % світової площі рілля. Україна посідає п'яте місце у світі за площею

сільськогосподарських угідь (41,8 млн га) після таких країн, як США, Росія, Китай і Канада. Також Україна знаходиться на третьому місці після Росії та Канади за площею ріллі на 100 мешканців країни [5].

За час проведення земельної реформи, що триває в Україні з 1991 р., відбулася демонополізація державної власності на землю, проведена реорганізація сільськогосподарських підприємств. Об'єктами реформування стали земельні ресурси майже 12 тис. господарств, а 7 млн селян набули права на земельну частку (пай) загальною площею майже 28 млн га. Понад 7 млн громадян отримали земельні ділянки для ведення особистого селянського господарства на площі 2,6 млн га, створено майже 42 тис. фермерських господарств, яким передано 4,3 млн га земель.

Розподіл сільськогосподарських земель серед колишніх працівників колективних сільськогосподарських підприємств призвів до їх парцеляції (подрібнення), що не створило умов для сталого соціально-економічного розвитку аграрної сфери. Також досить розпошеними опинились і землі державної власності. Через парцеляцію земель роз'єднані екологічні комплекси, юридично відокремлено сільськогосподарські угіддя від водних і лісових угідь, а також від інфраструктурних об'єктів. Нераціональні розміри землеволодіння, черезсмузжя, вкраплення дрібних ділянок інших власників у сформовані масиви земель агрогосподарств стримують оптимізацію сільськогосподарського землеволодіння та землекористування і не дають можливості поліпшити технологічні умови використання сільськогосподарських земель аграрними підприємствами.

Понад половину договорів оренди на земельні ділянки сільськогосподарського призначення укладені на строк до 5–6 років, що не призводить до ефективного господарювання на землі, здійснення видатків на заходи з охорони земель. Натомість призводить до зростання площ земель, що зазнали впливу ерозії. Понад 30 % земель охоплені різними формами ерозії [4].

Унаслідок неможливості іпотечного кредитування сільського господарства під заста-

ву земельних ділянок сільськогосподарського призначення, низька інвестиційна привабливість української аграрної економіки – усе це є великою проблемою, оскільки жорстко обмежує використання «землі» як «природного капіталу», серед авторів, які використовують цей термін, Х. Делі, Р. Костанца, П. Хоук та ін.

На сьогодні комерційні банки не можуть запропонувати сільськогосподарським товаровиробникам дешевого кредитування. Високі кредитні ставки (19–24 %) обумовлені тим, що банки надають кредити обов'язково під заставу, а враховуючи те, що на купівлю-продаж сільськогосподарських земель діє заборона, предметом застави є майбутній урожай, що пов'язано з високими ризиками. Консолідація цих земель [4] сприяла б підвищенню інвестиційної привабливості та економічній віддачі сільськогосподарських земель, подоланню наслідків надмірної парцеляції сільськогосподарських земель.

Серед найважливіших нерозв'язаних проблем у земельних відносинах залишається капіталізація землі як базового активу. Інвестування у виробничу сферу за умови криміналізованого та нерозвинутого земельного ринку України є ризиковим. Вітчизняний та іноземний бізнес демонструють готовність до більшого економічного освоєння території України, розвитку її інфраструктури, але лише за умови обґрунтованої територіальної організації господарства, гарантії стабільності земельної політики, досконалості правового базису землекористування.

В Україні не створена ринкова земельно-правова система, яка б гармонійно поєднувала адміністративні й ринкові механізми регулювання процесів розподілу земельних ресурсів і їх належної охорони [6].

Дослідження щодо формування ринку земель сільськогосподарського призначення в останні роки ведуться достатньо активно. Аналіз різних етапів реформування земельних відносин, створення відповідних умов для ефективного функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення досліджує багато економістів-аграрників, серед яких І. І. Будзанов, І. С. Будзилович, П. І. Гайдучський, В. М. Заяць, О. М. Згурський, І. І. Лу-

кінов, Л. Я. Новаковський, П. Т. Саблук, А. Г. Тихонов, М. О. Тонюк, В. М. Трегубчук, М. М. Федоров.

Питання сталого використання й охорони природних ресурсів України в сучасних умовах посилення глобалізаційних процесів і трансформації суспільних відносин розглядаються в колективній монографії під редакцією Б. М. Данилишина [1]. Ця монографія присвячена дослідженню земельних ресурсів в умовах сучасного господарювання, розробці концептуальних положень і стратегії формування ефективного землекористування.

Аналіз відносин власності досліджували західні вчені та сформували концепцію так званої «Теорії прав власності» у 60–70-х рр. ХХ ст., яка розвивається надалі як теоретична і методологічна основа нових напрямів економічного аналізу – теорії менеджменту організацій, нової економічної історії та теорії власності у зв'язку з трансформацією економіки агропромислового комплексу. Поняття власності поєднує подвійну сутність, яка характеризується, з одного боку, визначеністю права приналежності, володіння та розпорядження, а з другого – як специфічного джерела доходу. Біля витоків вищевказаної теорії стояли відомі американські економісти Р. Коуз і А. Алчян, Й. Барцель, Л. де Алессі, О. Вільямсон, Г. Демсець, Д. Норт, С. Пейович, Э. Фьюрбач та ін. У сучасних умовах ці відносини потрібно ще досліджувати.

У вивчення теоретичних, методологічних і методичних питань економіки землекористування та землевпорядкування в ринкових умовах вагомий внесок зробили А. М. Третяк і В. М. Другак [8]. Велику увагу науковці приділяють основам раціоналізації землекористування, механізмам розподілу ресурсів і ціноутворенню землі в ринковій економіці. Досліджений вплив соціально-економічних і екологічних чинників на раціоналізацію землекористування. Обґрунтовуються принципи, критерії і показники оцінки ефективності землекористування та землевпорядкування у процесі організації сільськогосподарських земель володіння.

Теоретичні передумови формування сучасних земельних відносин ринкового типу та

роль у цих процесах землеустрою розкриті в монографії А. М. Третяк [9], де на основі аналізу численних документальних джерел розкриваються земельні відносини і землеустрій на території України у XVII–XX ст. і їх розвиток у період незалежності нашої держави.

Питання теоретичних і практичних аспектів збереження, відтворення та ефективного використання земельних ресурсів в аграрному секторі економіки відображені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: В. Г. Андрійчук, В. П. Галушко, О. Д. Гудзинський, С. І. Дем'яненко, Д. С. Добряк, О. Ю. Єрмаков, М. В. Калінчик, С. М. Кваша, Ф. Кене, М. Й. Малік, В. Я. Месель-Веселяк, У. Петті, П. Прудон, А. М. Третяк, А. Тюрго, О. В. Шкільов, О. М. Шпичак, В. В. Юрчишин та ін.

У працях названих учених земельні ресурси розглядаються як одна зі складових ресурсного потенціалу, що забезпечує функціонування сільськогосподарських підприємств. Однак проблеми власності на земельні ресурси та її вплив на ефективність діяльності сільськогосподарського підприємства, а також обіг земельних ресурсів, їх збереження та інтенсифікації виробництва, залишається малодослідженою.

Питанням організації і функціонування підприємств в умовах трансформації земельних відносин присвячено наукові праці таких економістів: В. Амбросова, А. Вервейка, В. В'юна, П. Гайдуцького, А. Гальчинського, В. Горлачука, Г. Гуцуляка, А. Даниленка, Д. Добряка, В. Зіновчука, М. Калінчика, Л. Новаковського, О. Онищенко, Б. Пасхавера, Л. Романової, П. Саблука, А. Сохничка, М. Федорова, В. Юрчишина та ін. Дослідження зосереджені переважно на економічних аспектах адаптації сільськогосподарських підприємств доринкових умов. Узагальнено ряд теоретичних і прикладних підходів до розв'язання проблем організації виробництва, становлення форм господарювання, соціально-економічних і земельних відносин.

Найважливішими й досі не розв'язаними проблемами у земельних відносинах залишається капіталізація землі як базового активу. Питання економічного обігу сільськогоспо-

дарських земельних ресурсів, організаційного розвитку підприємств на засадах їх функціонування на основі приватної власності та орендних відносин, а також перспективи скасування мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення потребують наукового вивчення та подальшого дослідження.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б. М. Данілішин, С. І. Дорогунцов, В. С. Міщенко та ін. – Київ : РВПС України, 2003. – 457 с.  
  
Pryrodno-resursnyi potentsial staloho rozvytku Ukrainy / B. M. Danilishyn, S. I. Dorohuntsov, V. S. Mishchenko ta in. – Kyiv : RVPS Ukrainy, 2003. – 457 s.
2. Дорогунцов С. І. Оцінка земельно-ресурсного потенціалу України і проблеми забезпечення його ефективного використання / С. І. Дорогунцов, О. С. Новоторов, Т. С. Ніколаєнко // Наукова доповідь НАН України, РВПС України. – Київ, 1999 – С. 82.  
  
Dorohuntsov S. I. Otsinka zemelno-resursnoho potentsialu Ukrainy i problemy zabezpechennia yoho efektyvnoho vykorystannia / S. I. Dorohuntsov, O. S. Novotorov, T. S. Nikolaienko // Naukova dopovid NAN Ukrainy, RVPS Ukrainy. – Kyiv, 1999 – S. 82.
3. Про охорону земель : Закон України від 19 черв. 2003 р. № 962-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – Ст. 349.  
  
Pro okhoronu zemel : Zakon Ukrainy vid 19 cherv. 2003 r. № 962-IV // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2003. – № 39. – St. 349.
4. Про обіг земель сільськогосподарського призначення [Електронний ресурс] : Пояснювальна записка до проекту Закону України. – Режим доступу: [civic.kmu.gov.ua/consult\\_mvc\\_kmu/.../attach-2302-720093827.doc](http://civic.kmu.gov.ua/consult_mvc_kmu/.../attach-2302-720093827.doc). – Назва з екрана.  
  
Pro obih zemel silskohospodarskoho pryznachennia [Elektronnyi resurs] : Poiasniuvalna zapyska do proektu Zakonu Ukrainy. – Rezhym dostupu: [civic.kmu.gov.ua/consult\\_mvc\\_kmu/.../attach-2302-720093827.doc](http://civic.kmu.gov.ua/consult_mvc_kmu/.../attach-2302-720093827.doc). – Nazva z ekrana.
5. Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності і господарювання / за ред. П. Т. Саблюка. – Київ : Ін-т аграрної економіки УААН, 2001. – Т. 1. – 386 с.  
  
Problemy efektyvnoho funktsionuvannia APK v umovakh novykh form vlasnosti i hospodariuvannia / za red. P. T. Sabliuka. – Kyiv : In-t ahrarnoi ekonomiky UAAN, 2001. – T. 1. – 386 s.
6. Розвиток ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / за ред. Я. А. Жаліла. – Київ : НІСД, 2011. – 29 с.  
  
Rozvytok rynku zemel silskohospodarskoho pryznachennia v Ukraini / za red. Ia. A. Zhallila. – Kyiv : NISD, 2011. – 29 s.
7. Стан і перспективи розвитку земельних ресурсів в Україні / О. М. Чечель // Теорія та практика державного управління. – 2010. – Вип. 1. – С. 228–236. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Trpdu\\_2010\\_1\\_34.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Trpdu_2010_1_34.pdf). – Назва з екрана.  
  
Stan i perspektyvy rozvytku zemelnykh resursiv v Ukraini / O. M. Chechel // Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia. – 2010. – Vyp. 1. – S. 228–236. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Trpdu\\_2010\\_1\\_34.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Trpdu_2010_1_34.pdf). – Nazva z ekrana.
8. Третяк А. М. Наукові основи економіки землекористування і землевпорядкування / А. М. Третяк, В. М. Другак. – Київ : ЦЗРУ, 2003. – 337 с.  
  
Tretiak A. M. Naukovi osnovy ekonomiky zemlekorystuvannia i zemlevporiadkuvannia / A. M. Tretiak, V. M. Druhak. – Kyiv : TsZRU, 2003. – 337 s.

9. Третяк А. М. Історія земельних відносин і землеустрою в Україні : навч. посіб. / А. М. Третяк – Київ : Аграрна наука, 2002. – 280 с.

Tretiak A. M. Istoriiia zemelnykh vidnosyn i zemleustroiui v Ukraini : navch. posib. / A. M. Tretiak – Kyiv : Ahrarna nauka, 2002. – 280 s.

**О. А. Трегубова (Poltava State Agrarian Academy). *Development scientific understanding of land use economics and land activities.***

**Аннотация.** В статье рассмотрены земельные ресурсы как важная составляющая национального богатства Украины и приведены важнейшие нерешенные проблемы в земельных отношениях: парцелляция, невозможность капитализации земли как базового актива, несовершенство законодательной базы. Приведено развитие научной мысли относительно реформирования земельных отношений, устойчивого использования и охраны природных ресурсов, экономики землепользования и землеустройства в рыночных условиях, отношений собственности и рынка земель сельскохозяйственного назначения.

**Ключевые слова:** земля, земельный ресурс, парцелляция, экономика землепользования и землехозяйствования, капитализация земли, природный капитал.

**O. Tregubova (Poltava State Agrarian Academy). *Development scientific understanding of land use economics and land activities.***

**Summary.** The article deals with land resources as an important part of Ukrainian national wealth. The author presented the most important unsolved problems in land relations: parcelling, failure to capitalization of land as the underlying asset, imperfect legislation. Shows the development of scientific views on land reform, sustainable use and protection of natural resources, economics land use and land management in market conditions, property relations and market agricultural lands. Detected issues requiring further research and scientific study.

**Keywords:** land, land resource, parcelling, the economics of land use and land management, capitalization of land, natural capital.

# НАУКОВИЙ ВІСНИК

Полтавського університету  
економіки і торгівлі

Збірник

---

---

Полтавський університет економіки і торгівлі є правонаступником  
Полтавського університету споживчої кооперації України від 29 березня 2010 р.  
згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України № 253.

Постановою Президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1  
«Науковий вісник ПУСКУ» внесено до «Переліку наукових фахових видань,  
у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття  
наукового ступеня доктора і кандидата наук» (Бюлетень ВАК № 3 від 2010 р.).

Свідоцтво про державну реєстрацію серії «Економічні науки»  
КВ № 17165-5935 ПР видане 12.10.2010 р. Міністерством юстиції України.

Формат 60×84/8. Ум. друк. арк. – 27,9. Наклад: 300 пр. Зам. № 438.

Видавець і виготовлювач  
Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників  
і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010

---

---