

ВІСНИК

ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

ВИПУСК 47

**ЛЬВІВ
ЛЬВІВСЬКА КОМЕРЦІЙНА АКАДЕМІЯ
2015**

Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г. І., Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. – Вип. 47. – 92 с. – (Серія економічна).

Збірник наукових праць
Випуск 47

*Відповідно до Постанови Президії ВАК України № 3-05/6 від 06.10.2010 р.
збірник включено до переліку фахових видань (економічні науки)
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ від 29.12.2009 р.
Серія КВ № 16224-4696 Р
Друкується за ухвалою Вченої ради Львівської комерційної академії
Протокол № 7 від 23.02.2015 року*

Редакційна колегія:

Башнянин Г. І., д.е.н., проф. (головний редактор);
Куцик П. О., к.е.н., проф.;
Семак Б. Б., д.е.н., проф. (заступник головного редактора);
Ільчук О. О., к.е.н., доц. (відповідальний секретар);
Апопій В. В., д.е.н., проф.;
Шевчук В. О., д.е.н., проф.;
Дайновський Ю. А., д.е.н., проф.;
Мізюк Б. М., д.е.н., проф.;
Єлейко В. І., д.е.н., проф.;
Флейчук М. І., д.е.н., проф.;
Іляш О. І., д.е.н., проф.;
Редченко К. І., д.е.н., проф.;
Гринкевич С. С., д.е.н., доц.;
Васильців Т. Г., д.е.н., доц.;
Ковалик Н. В., к.ф.н., доц.

ЗМІСТ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

<i>Березіна Л. М.</i>	
УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ: МЕХАНІЗМИ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	5
<i>Васильців Т. Г., Антонюк Т. Я., Антонюк Г. Я.</i>	
НАПРЯМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА (НА ПРИКЛАДІ БРАЗИЛІЇ).....	10
<i>Васильців Т. Г., Юсипович О. І., Аверчук Р. В.</i>	
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	14
<i>Підлипна Р. П.</i>	
ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ ТА СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ.....	20
<i>Черевко Г. В.</i>	
ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АПК: ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ДО НИХ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....	24
<i>Мельник Т. М.</i>	
ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРИКЛАДНИХ АНАЛІТИЧНИХ ЗАДАЧ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ.....	30
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ	
<i>Герасименко Т. О.</i>	
АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	37
<i>Головацька С. І., Хаймьонова Н. С.</i>	
МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ БЮДЖЕТУВАННЯ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	42
<i>Калайтан Т. В.</i>	
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ.....	47
ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА	
<i>Березін О. В.</i>	
ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ: ЧИННИКИ ТА УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ.....	54
<i>Фролова Л. В., Наторіна А. О.</i>	
МАТРИЦЯ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА: ОБГРУНТУВАННЯ ЗАГАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ ТА МЕТОДИКА ЇХ ВИБОРУ.....	58
<i>Ясінська Ю. Р.</i>	
ЦІННІСТЬ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ.....	63
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	
<i>Копилюк О. І.</i>	
МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	68
<i>Черкасова С. В.</i>	
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВПЛИВУ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТИТОРІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ.....	74

<i>Кульчицька Н. С.</i>	
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	81
СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ	
<i>Фединець Н. І.</i>	
ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ КРИЗИ.....	86

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК 338.439 (5)

Березіна Л. М.,

д.е.н., проф. кафедри економіки підприємства, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ: МЕХАНІЗМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

***Анотація.** На тлі розвитку сільськогосподарського виробництва у межах аграрного сектору України як вагової складової національної економіки, що формує засади збереження суверенності держави (продовольчу, економічну, екологічну та енергетичну безпеку), розглядаються складові елементи економічного механізму управління землекористуванням, пропонуються заходи щодо його вдосконалення на засадах ресурсоощадного використання земельних ресурсів, збереження та охорони навколишнього середовища. Наголошується, що ефективність управління землекористуванням забезпечується лише за умови, коли відповідні механізми враховують інтереси як безпосереднього користувача, так і споживача продукції аграрного сектору. Підкреслюється, що механізми управління землекористуванням ґрунтуються на різних формах фінансового забезпечення господарського процесу, що зумовлює необхідність пошуку надійних інвесторів, як національних, так і іноземних.*

Ключові слова: аграрні підприємства; економічна безпека; земельно-майновий комплекс; землекористування; організаційно-економічні відносини; споживчий ринок.

Berezina L. M.,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economics of Enterprise, Poltava State Agrarian Academy, Poltava

THE MANAGEMENT OF LAND UTILIZATION: IMPROVEMENT MECHANISMS

***Abstract.** The elements of economic mechanism of land utilization are considered and the measures for its improvement based on the saving utilization of land and environmental protection are offered along the development of agricultural production within the agricultural sector of Ukraine as an important component of the national economy, which forms the foundations of the state sovereignty reservation (food, economic, environmental and energy security). It is noted that the efficiency of the management of land utilization is provided only when appropriate mechanisms take into account the interests of both the direct user and the consumer of the agricultural products. It is emphasized that the management mechanisms of land utilization are based on the various forms of financial security of the economic process, which leads to the need to find the both domestic and foreign reliable investors.*

Keywords: agricultural enterprises; economic security; the land and property complex; land utilization; organizational and economic relations; consumer market.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Земельно-майновий комплекс розглядається як об'єкт господарювання, що передбачає необхідність формування у межах такого підходу ефективного управління землекористуванням. Результати такого управління відображаються на стані національного споживчого ринку.

Зв'язок проблеми із важливими науковими та практичними завданнями вимагає дослідження економічного механізму управління землекористуванням та напрямів його подальшого вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

свідчить, що дослідники проблеми формування земельних відносин як в Україні, так і у світі (Дем'яненко М. Я., Канінський П. К., Крисальний О. В., Малік М. Й., Мессель-Веселяк В. Я., Саблук П. Т., Шпичак О. М., Чаба Чакі, Лерман Цві та ін.) обґрунтовують уявлення про земельно-майновий комплекс як про ефективну систему, що само-розвивається. Разом з тим, залишаються невирішеними низка питань щодо вдосконалення економічного механізму управління землекористуван-

ням, функціонування земельно-майнових комплексів, забезпечення потреб національного споживчого ринку.

Постановка завдання. У статті досліджено стан, складові елементи та ефективність функціонування економічного механізму управління землекористуванням, запропоновано шляхи його подальшого вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільськогосподарське виробництво у межах аграрного сектору України ми розглядаємо як вагомий складову національної економіки, яка передусім формує засади збереження суверенності держави – продовольчу, економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток організаційно-економічних відносин технологічно пов'язаних галузей національної економіки, є соціально-економічним підґрунтям розвитку сільських територій [1, с. 104-109].

Землі сільськогосподарського призначення є найвагомішою складовою ресурсного потенціалу аграрного сектору. Рациональне використання сільськогосподарських земель та зменшення техногенного навантаження аграрного сектору на довкілля має забезпечувати ефективність господарювання як сільськогосподарських підприємств, так і споживчого ринку України [2].

Ефективність управління землекористуванням забезпечується лише за умови, що відповідні механізми враховують інтереси як безпосереднього користувача, так і споживача продукції аграрного сектору. Таким чином, споживачі продукції аграрного сектору виокремлюються як головні суб'єкти економічних відносин [3, с. 12-18].

Характеризуючи механізми управління землекористуванням, слід зазначити, що землі сільськогосподарського призначення є невід'ємною складовою господарського середовища регіону чи країни у цілому, яка отримує постійно діючий імпульс до розвитку в умовах конкуренції. Ефективне управління землекористуванням повинно ґрунтуватися на дії економічних законів функціонування ринкового середовища, а відповідні механізми мають будуватися з урахуванням системного характеру взаємодії з зовнішнім середовищем. Звідси висновок, що елементи механізмів управління землекористуванням мають як прямий, так і зворотний зв'язок, підкоряються принципам конкурентної боротьби з урахуванням економічних інтересів учасників таких відносин [4, с. 9-17].

Складові елементи механізмів управління землекористуванням забезпечують взаємозв'язок із основними засобами, що використовуються для обробки земель сільськогосподарського призначення. Нині залишається дискусійною проблема щодо того, який із елементів механізмів управління землекористуванням є специфічним регулятором його вартості в умовах конкуренції. Найбільш поширеною є думка, що таку роль виконує земля. Така точка зору пояснюється тим, що абсолютне зростання вартості землі (і це доведено у численних

наукових публікаціях) пов'язане із збільшенням чисельності населення та зменшенням частки вільних від господарського використання земельних ділянок. Нагадаємо, що є сенс як чинник, що призводить до подорожчання земельних ділянок, розглядати те, що деякі земельні ділянки стають привабливими з причини їх зручного розташування, транспортного сполучення, екологічності тощо [5, с. 3-97].

Разом з тим, в економічних розрахунках зазвичай враховують чинники, які сприяють абсолютному зростанню вартості землі, а чинники, що обумовлюють її відносне зростання, яке відбувається під впливом часу (його дія нерівномірно змінює вартість окремих земельних ділянок), практично ігнорують.

З позицій практики та стану організаційно-економічних відносин підприємств аграрного сектору легко помітити наслідки абсолютного зростання вартості землі. Пояснюється це тим, що для зовнішнього спостерігача більш доступною є інформація про зростання вартості землі в абсолютному розмірі, і така тенденція переноситься на інші складові майнового комплексу аграрних підприємств у цілому.

Вдосконалення механізмів управління землекористуванням передбачає наявність у суб'єктів аграрного виробництва відповідної стратегії, яка передбачає серед іншого і реконструкцію виробництва, формування ефективної техніко-технологічної бази на інноваційних засадах.

Механізми управління землекористуванням ґрунтуються на різних формах фінансового забезпечення господарського процесу, з залученням як внутрішніх, так і зовнішніх джерел ресурсів. У цьому аспекті виникає необхідність пошуку надійних інвесторів, як національних, так і іноземних [6, с. 93-117].

Варто зазначити, що збут виробленої на землях сільськогосподарського призначення продукції має бути організованим через багатоканальні системи, перевагу серед яких, за нашим переконанням, варто надавати гуртовій ланці.

Важливою, не вирішеною до кінця проблемою, в Україні залишається формування приватного землекористування, розвитку ринку землі. У вирішенні такої надзвичайно важливої соціально-економічної проблеми держава не має стояти осторонь, адже у цій царині непересічного значення набуває необхідність забезпечення підтримки розвитку земельних відносин. Ми розглядаємо основні напрями державної підтримки земельних відносин у двох аспектах: фінансовий супровід та організаційно-правовий супровід. Підтримка щодо фінансового супроводу має бути реалізованою у фінансуванні заходів, спрямованих на збереження родючості ґрунтів, охорону та збереження довкілля; не повинні залишитися поза увагою питання щодо фінансування землевпорядних заходів; участі у створенні механізмів кредитної кооперації саме в аграрному секторі; створенні надійної системи страхування землеробства; підтримки гарантованих закупівель-

них цін на сільськогосподарську продукцію і сировину тощо.

Організаційно-правовий супровід стосується таких питань, як формування ефективної системи моніторингу використання земель сільськогосподарського призначення; здійснення заставних операцій із сільськогосподарською продукцією; сприяння формуванню інформаційно-консультативного сервісу з питань господарського використання земельно-майнових комплексів управління землекористуванням тощо.

Подальший розвиток правового забезпечення та контролю за використанням земельних ресурсів має бути спрямованим на забезпечення захисту та охорони ґрунтів, оптимізації заходів щодо проведення земельної реформи тощо. У результаті тут повинні забезпечуватися економічно збалансоване землекористування та надійна система управління ним.

Варто зауважити, що, незважаючи на тривалий період самостійного, демократичного господарського розвитку національної економіки, в Україні значна частина формувань в аграрному секторі можливості реалізації накопиченого власного потенціалу використовує недостатньо. Причина такого стану нам вбачається в тому, що почуття власника не стало ще пріоритетом господарювання, а формування нових організаційно-економічних відносин на засадах приватної власності на землю і майно просувається надзвичайно повільно. Як результат, і ефективність аграрного сектору і в цілому землекористування є низькою.

Така ситуація призводить до того, що за умови відсутності реального власника не забезпечується і ефективність функціонування національного споживчого ринку.

Ми переконані, що реальний власник має усвідомити свої можливості, а держава – радикально підтримати в організаційно-економічному аспекті власників сільськогосподарських формувань, що забезпечить збереження цілісності земельно-майнових комплексів, ефективність управління землекористуванням, розвиток соціальної сфери сільських поселень. Зауважимо, що подальше здійснення земельної реформи у жодному разі не може спиратися на адміністративне насильство, нав'язування колективу підприємства чи громаді тих чи інших заходів, а лише відбуватися на демократичних засадах за участю населення, що проживає на певній сільській території.

Земельна реформа передбачає здійснення перерозподілу земель за цільовим призначенням в інтересах створення умов для рівноправного розвитку різних форм власності та господарювання, формування багатуокладних земельно-майнових комплексів, що має забезпечити раціональне використання й охорону земель, дотримання принципів соціальної рівності [7].

Не існує заперечень стосовно того, що основу формування і розвитку системи землекористування становить власність на землю. Саме власність як багатоаспектна категорія відображає суспільні відносини між учасниками господарських процесів з

приводу привласнення засобів виробництва і предметів праці, розподілу, обміну і споживання сільськогосподарської сировини і продукції.

З позицій економічної теорії власність є сукупністю відносин індивідів щодо засобів виробництва і предметів споживання. За умов конкуренції господарські процеси зумовлюють потребу в регулюванні землекористування та земельних відносин. Згадаємо, що у країнах світу управління землекористуванням здійснюється різними методами, але пріоритети надаються саме економічному регулюванню як цілеспрямованій дії бюджетної, цінної, податкової, кредитної та низки інших складових.

Серед регуляторів, що здатні оптимізувати землекористування, варто віднести зміну форм власності на землю, створення та розвиток організаційно-правових форм господарського використання землі і систему економічних відносин на підприємстві, грошову оцінку землі, її оподаткування, орендну плату за землю, механізми мотивації та економічного заохочення ресурсощадного використання й охорони земель, формування та розвитку ринку землі.

Серед основних принципів функціонування економічного механізму управління землекористуванням та регулювання земельних відносин слід назвати наступні: обґрунтування критерію, покладеного в основу визначення грошової оцінки земель; опрацювання методики грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення; опрацювання підходів щодо визначення земельного податку; запровадження державного регулювання земельного обігу та правовий супровід функціонування ринку землі; запровадження економічного стимулювання власників землі й землекористувачів за збереження, раціональне використання та охорону земель; запровадження економічних санкцій за порушення законодавства щодо використання й охорони земель тощо.

Запровадження економічних регуляторів у земельних відносинах сприятиме, за нашим переконанням, підвищенню ефективності використання земель за рахунок створення вторинного ринку земельних ділянок [8, с. 121-174].

У загальнотеоретичному аспекті власність зумовлена морально-етичними прагненнями людини як господарюючого суб'єкта.

Правовий аспект власності полягає у врегулюванні чинними нормами права економічних відносин власності шляхом закріплення засобів виробництва і продуктів праці за конкретними особами чи їх колективами.

Враховуючи те, що власність характеризується суспільними відносинами у процесі виробництва і присвоєння результатів праці, така категорія може розглядатися і у політичному контексті. Правомочність власника щодо права володіння полягає у фактичному володінні власником своєю річчю, яка має знаходитися у господарстві власника. Право користування – це правомочність власника, яка полягає у тому, що він має право вилучати з речі її корисні якості, одержувати доходи. Користування

річчю може здійснюватися у межах чинного законодавства у різноманітних формах і способах, а саме: передача у найм, оренда, споживання. Право користування річчю вважається найважливішою правомочністю власника, оскільки у ній закладена можливість задовольняти його особисті, побутові, господарські та інші потреби. Нарешті, право розпорядження є правомочністю власника, за якою він визначає правову сутність речі, можливість відчувувати її всіма дозволеними способами. Перераховані повноваження власника є для нього найбільш значущими і у сукупності становлять зміст економічних відносин власності.

Звідси робимо висновок, що, поєднуючи власний інтерес із інтересами суспільства, людина-власник створює свій добробут, а разом з тим, – і добробут держави. З таких позицій земельна реформа може розглядатися як комплекс правових, економічних, технічних і організаційних заходів, здійснення яких має на меті вдосконалення земельних відносин, перехід до нового устрою користування земельно-майновими комплексами, адекватного характерові соціально орієнтованої економіки держави. Вже тривалий час в Україні у межах правового супроводу опрацьовуються і впроваджуються у господарську діяльність механізми здійснення земельної реформи, поетапної реалізації комплексу правових, технічних й організаційних заходів.

Варто констатувати і те, що перманентна криза національної економіки в Україні створила вкрай несприятливі умови для реалізації права приватної власності на землю. З цих позицій важливо посилити увагу на необхідності поглиблення дослідження закономірностей та рушійних сил розвитку земельних відносин та управління землекористуванням. Механізм управління землекористуванням, за нашим переконанням, спирається на три позиції: визначається власник землі, майнового комплексу, що знаходиться на ній; будуються виробничі відносини; формуються організаційно-економічні та правові відносини.

Зауважимо, що нині ще не досягнуто системного застосування методів державного регулювання таких відносин у сфері землекористування. Отже, економічний механізм управління землекористуванням потребує подальшого вдосконалення.

Низька ефективність здійснення земельної реформи в Україні гальмує вирішення низки важливих господарських та соціальних проблем, не забезпечує зростання економічної ефективності та екологічної безпеки використання земельних ресурсів, не сприяє створенню регульованого земельного обороту, навряд чи можна вважати захищеними права власників земельно-майнових комплексів та землекористувачів. За нашим переконанням, цьому сприяє недосконалість самого організаційно-економічного механізму функціонування національної економіки в Україні. Серед найбільш вагомих чинників, що негативно впливають на проведення земельної реформи, її результати, ми бачимо недосконалість правового супроводу, низький рі-

вень роз'яснювальної роботи серед населення, зловживання на земельному ринку.

Подальше вдосконалення економічного механізму управління землекористуванням потребує активізації реформування земельних відносин, пошуку інноваційних методів і форм такого процесу, зростання державного впливу, формування дієвих економічних, екологічних та моральних мотивів для землекористувачів, що спонукатимуть до ефективного використання земель та майнових комплексів, розташованих на них [9].

Удосконалення економічного механізму управління землекористуванням передбачає і врахування вартості землі як складової його виробничого капіталу, що забезпечує ефективність національної економіки, формування партнерських відносин із іншими суб'єктами споживчого ринку. Варто пам'ятати, що виробничі відносини залишаються економічно обмеженими, якщо з них буде виключена земельна вартість, що штучно зменшує величину капіталу. Не варто приховувати: основною причиною низького рівня землекористування, за нашим переконанням, є свідоме ігнорування власниками, представниками місцевої влади фундаментальних основ ринкової економіки.

Як переконує досвід країн світу, в цивілізованому суспільстві будь-яка власність має бути захищеною. Якщо така проблема у державі не вирішується, то людина свідомо відмовляється від власності.

Інформаційну складову ми розглядаємо як важливий елемент економічного механізму управління землекористуванням. Багато у чому існуюча нині інформаційна система в аграрному секторі не є адекватною відповідним виробничим відносинам [10, с. 13-19].

Стабілізація процесів землекористування та забезпечення ефективності економічного механізму управління зазначеним процесом потребують першочергового здійснення низки заходів, а саме: забезпечення економічного обігу сільськогосподарських земель; завершення приватизації землі; обґрунтування нормативів орендної плати з урахуванням особливостей регіонів; створення інфраструктури ринку землі (у тому числі мережі іпотечних банків) тощо.

Не втрачає актуальності і питання економічного стимулювання раціонального використання й охорони земель. За досвідом країн світу ефективним прийнято вважати таке використання земель, яке забезпечує обґрунтований економічний ефект господарської діяльності з одночасним збереженням родючості ґрунтів та стану навколишнього природного середовища.

В Україні, відповідно до Земельного кодексу, система раціонального використання земель має природоохоронний, ресурсозберігаючий, відтворювальний характер і передбачає збереження ґрунтів, обмеження негативного впливу на них, а також на рослинний і тваринний світ, геологічні породи, водні джерела й інші компоненти навколишнього природного середовища. Кодексом визначений також основний перелік заходів щодо охорони земель, а

саме: раціональна організація території; збереження і підвищення родючості ґрунтів; захист земель від водної та вітрової ерозії, селів, підтоплення, заболочення, вторинного засолення, висушування, ущільнення, забруднення відходами виробництва, хімічними й радіоактивними речовинами та від інших процесів руйнування; захист від заростання сільськогосподарських угідь чагарниками і дрібноліссям, інших процесів погіршення культурно-технічного стану земель; рекультивація порушених земель, підвищення їх родючості та поліпшення інших корисних властивостей землі; тимчасова консервація деградованих сільськогосподарських угідь, якщо іншими способами неможливо відродити родючість ґрунтів тощо.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Результати досліджень переконують, що економічний механізм управління землекористуванням в Україні є недосконалим, низка його складових елементів не спрацьовує, а інколи формує негативні умови для користувачів земельно-майнових комплексів. Перспективи подальших розвідок у даному напрямку мають охоплювати проблеми формування ефективних організаційно-економічних відносин, у тому числі і з приводу використання земельних ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Березін О. В. Взаємозв'язок соціально-економічної та продовольчої безпеки у формуванні відносин підприємств АПК / О. В. Березін, Л. М. Березіна // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 104-109.
2. Земельний кодекс України // <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Третяк Н. А. Управління земельними ресурсами та землекористуванням як економічна функція права власності на землю : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.06 / Н. А. Третяк. – К. : Нац. акад. наук України, Держ. установа “Ін-т економіки природокористування та сталого розв. Нац. акад. наук України”, 2014. – 21 с.
4. Колосюк А. А. Організаційно-економічний механізм управління сільськогосподарським землекористуванням у регіоні (за матеріалами Миколаївської та Одеської областей) : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.06 / А. А. Колосюк. – Херсон : Міжнар. ун-т бізнесу і права, 2012. – 19 с.
5. Горлачук В. В. Організаційно-економічний аспект управління сільськогосподарським землекористуванням : монографія / В. В. Горлачук, І. М. Семенчук, М. В. Мозгова. – Миколаїв : Іліон, 2012. – 179 с.
6. Гарнага О. М. Основи управління землекористуванням : монографія / О. М. Гарнага. – Рівне : НУВГП, 2014. – 212 с.
7. Про охорону земель: Закон України № 962-IV від 19 червня 2003 р. // <http://zakon.rada.gov.ua>.

8. Березіна Л. М. Організаційно-економічні аспекти формування відносин підприємств АПК : монографія / Л. М. Березіна. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2012. – 280 с.

9. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року (Проект) // <http://minagro.gov.ua>.

10. Бордюжа А. С. Інформаційне забезпечення системи управління збалансованим сільськогосподарським землекористуванням : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.06 / А. С. Бордюжа. – К. : Нац. акад. аграр. наук України, Ін-т агроекології і природокористування, 2014. – 20 с.

REFERENCES

1. Berezin, O. V. and Berezina, L. M. (2011), “The interconnection of socioeconomic and food security in formation of business relations in agroindustrial complex”, *Ekonomika APK*, vol. 7, pp. 104-109.
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2001), “The land codex of Ukraine”, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-III> (Accessed 25 October 2001).
3. Tretjak, N. A. (2014), “The management of land resources and utilization as the economic function of land ownership”, Ph.D. Thesis, Global economy, the National Academy of Sciences, Kyiv, Ukraine.
4. Kolosjuk, A. A. (2012), “The organizational and economic mechanism of the management of land utilization in region (on the materials of the Mykolaiv and Odessa regions)”, Ph.D. Thesis, Global economy, The International Institute of Business and Law, Kherson, Ukraine.
5. Gorlachuk, V. V. (2012), *Organizacijno-ekonomichnyj aspekt upravlinnja sil's'kogospodars'kym zemeorystuvannjam* [The organizational and economic aspect of the management of agricultural land utilization], Ilion, Mykolaiv, Ukraine.
6. Garnaga, O. M. (2014), *Osnovy upravlinnja zemlkorystuvannjam*: [The management fundamentals of land utilization], The National University of Water Management and Nature Resources Use, Rivne, Ukraine.
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2001), The Law of Ukraine “On land protection”, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/962-IV> (Accessed 19 June 2003).
8. Berezina, L. M. (2012), *Organizacijno-ekonomichni aspekty formuvannja vidnosyn pidpryjemstv APK* [The organizational and economic aspects of formation of the business relations in agroindustrial complex], InterGrafika, Poltava, Ukraine.
9. The Strategy of development of agrarian sector of the economy of Ukraine to 2020 (The project) (2013), available at: <http://minagro.gov.ua>, (Accessed 25 May 2015).
10. Bordjuzha, A. S. (2014) “Informational support of the management system of balanced agricultural land utilization”, Ph.D. Thesis, Global economy, The National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

УДК 33.336

*Васильців Т. Г.,
д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів і кредиту, Львівська комерційна академія, м. Львів*

*Антонюк Т. Я.,
аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів*

*Антонюк Г. Я.,
к.е.н, ст. викл. кафедри міжнародної економіки і менеджменту, Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

НАПРЯМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА (НА ПРИКЛАДІ БРАЗИЛІЇ)

***Анотація.** Проаналізовані причини кризової ситуації в галузі сільського господарства України, зокрема зумовлені гострим дефіцитом фінансових ресурсів. Розглянуто структуру джерел фінансування вітчизняного аграрного сектору. Висвітлені основні чинники фінансового дефіциту в АПК, вивчено зарубіжний досвід з врегулювання залучення коштів в аграрний сектор економіки, зокрема Бразилії. Здійснено детальний аналіз схеми залучення фінансових ресурсів за допомогою аграрних розписок та оцінку перших результатів від дії цього механізму в Україні. Висвітлені основні переваги та ризики від запровадження альтернативних інструментів залучення фінансових ресурсів, зокрема аграрних розписок, в аграрний сектор України.*

Ключові слова: сільське господарство, фінансові ресурси, кредит, банки, аграрні розписки.

*Vasylytsiv T. G.,
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finances and Credit, Lviv Academy of Commerce, Lviv*

*Antonyuk T. Y.,
Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv*

*Antonyuk H. Y.,
Ph.D, Senior lecturer of the Department of International Economics and Management, Lviv National Agrarian University, Lviv*

DIRECTIONS OF IMPLEMENTATION OF FOREIGN EXPERIENCE OF ALTERNATIVE FINANCING OF AGRICULTURE IN UKRAINE (EXPERIENCE OF BRASIL)

***Abstract.** The reasons of crisis situation in Ukraine's agriculture in particular those caused by shortage of financial resources are analyzed. The structure of financing sources of domestic agriculture is analyzed. The main factors of deficit of finance in agriculture are highlighted, the foreign experience of regulations in raising funds in the agricultural sector, particularly in Brazil, is studied. The detailed analysis of schemes to attract financial resources through agricultural receipts and the estimation of the primary results of implementation of this mechanism in Ukraine are made. The basic benefits and risks of introducing alternative instruments to attract financial resources, including agricultural receipts, in the agricultural sector of Ukraine are studied.*

Keywords: agriculture, financial resources, credit, banks, agricultural receipts.

Аграрний сектор економіки України на сьогоднішній день характеризується такими негативними тенденціями: низька ефективність галузі сільського господарства, висока збитковість сільськогоспо-

дарських підприємств, невисока підприємницька активність, деконцентрація виробництва сільськогосподарської продукції, невисока якість та конкурентоспроможність сільськогосподарської про-

дукції, нераціональна заготівля і переробка аграрної продукції, незначний обсяг експорту сільськогосподарської продукції, нестача кваліфікованих кадрів, невисока інвестиційна привабливість галузі сільського господарства.

Постановка проблеми. Однією з основних причин зазначених негативних тенденцій та загалом гальмування реформування аграрного сектору економіки є висока вартість банківських кредитів та позик для сільськогосподарських виробників (невеликі суми на 2-3 роки під 25-40% річних у гривнях, у той час, як фермерам в країнах ЄС та США надаються кредити терміном до 20-30 років під 2-3% річних), відсутність відповідних програм кредитування у банках, що зумовлено нерозвиненістю в Україні сфери страхування кредитних та виробничих ризиків в АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти фінансування підприємств у галузі сільського господарства висвітлені в працях зарубіжних та вітчизняних науковців, серед них: В. М. Алексійчук, М. Я. Дем'яненко, О. Є. Гудзь, С. М. Колотуха, Н. С. Кручок, П. А. Лайко, О. О. Непочатенко, Г. І. Пиріг, Н. Г. Радченко, А. В. Сомик та ін. Проте маловивченим залишається питання впровадження альтернативних джерел фінансування сільськогосподарських виробників, зокрема вивчення досвіду функціонування аграрних розписок.

Постановка завдання. Основною метою статті є аналіз можливостей імплементації в Україні зарубіжного досвіду альтернативного фінансування розвитку сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними EFSE, щорічний попит на фінансові ресурси в агросекторі знаходиться в межах 12 млрд. дол. США, причому покривається він лише трохи більше ніж на третину (3,3 млрд. дол. США). Основна частина попиту, а це 8,7 млрд. дол. США залишається незадоволеною [7].

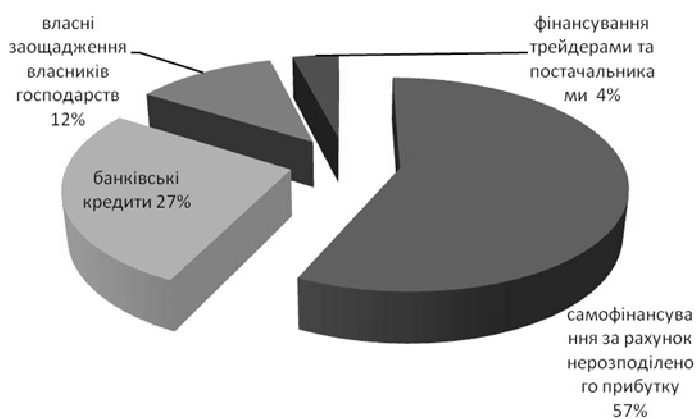


Рис. 1. Структура джерел фінансування аграрного сектору України
Джерело: [7]

За даними досліджень компанії Pro-Consulting структура джерел фінансування аграрного сектору України має вигляд, як на рисунку 1.

З кожним роком інтерес до кредитування сільського господарства серед банків зростає. Свідченням цього є постійне збільшення установ, які пропонують спеціальні продукти кредитування агросектору, побудованих на основі оцінки специфічних для цієї галузі ризиків. Проте значною мірою перешкоджають динаміці даних процесів такі чинники:

- постійне зростання відсоткової ставки (30-35% річних у 1 кварталі 2015 року);
- коливання курсу валют (рівень девальвації гривні на початку 2015 року сягав 300% у порівнянні з попередніми роками);
- жорсткі вимоги до забезпечення за кредитом (лише нерухомість та техніка не старше 5 років, з коефіцієнтом покриття близько 2).

У такій ситуації, коли кредитні ресурси занадто дорогі, а наявність ліквідної застави є чи не найбільшою проблемою підприємств малого та середнього бізнесу в Україні, для фінансування сільськогосподарського виробництва, яке характеризується значною сезонністю і відчуває значний дефіцит обігових коштів у весняний період, виходом із ситуації, серед іншого, можуть виступати нові інструменти кредитування під заставу майбутнього врожаю.

У нагоді став досвід Бразилії – країни, в якій сільське господарство складає біля 33% ВВП, 40% експорту та забезпечує роботою понад 40% працездатного населення. За останні 20 років у країні завдяки поєднанню таких чинників, як підвищення урожайності та збільшення посівних площ, вдалося подвоїти обсяги виробництва зернових та майже потроїти обсяги виробництва продукції тваринництва. Бажання уряду країни мобілізувати альтернативні джерела фінансування призвело до розробки та впровадження у 1994 році інструменту CPR (Cedula de Produto Rural). CPR – це механізм кредитування, який передбачає залучення фінансування в обмін на боргове зобов'язання (CPR), який засвідчував обов'язок його емітента у встановлені строки поставити у встановлене місце певну кількість продукції встановленої цим документом якості (товарна CPR). У зв'язку з тим, що не всі потенційні інвестори були зацікавлені у товарних CPR, бо отримання готової продукції виявлялося вигідно лише тим, чиєю основною діяльністю стала торгівля нею, у 2001 році було впроваджено ще один вид CPR – фінансові. Їхня особливість полягала у тому, що, укладаючи даний договір, виробник брав на себе зобов'язання у визначені строки повернути вартість певного обсягу продукції за встановленою ціною. Ціни могли фіксуватися на момент підписання договору чи на момент погашення зобов'язань. Пізніше дану форму CPR було вдосконалено і запроваджено прив'язку до прогнозних цін, на основі ф'ючерсних цін чи прогнозних розрахунків [2; 3; 4; 5].

Станом на сьогодні структура фінансових ресурсів в аграрній сфері Бразилії зображена на рисунку 2.

В абсолютному виразі з моменту впровадження було укладено понад 130 000 угод із застосуванням CPR. Щорічно за допомогою цього інструменту залучається близько 5 млрд. дол. США [5].



Рис. 2. Структура джерел фінансування аграрного сектору Бразилії
Джерело: [5]

Бразильський досвід засвідчує, що за умови значної державної підтримки, яка полягає у створенні прозорих “правил гри”, впровадження даного інструменту дозволить отримати такі переваги:

- підприємства малого і середнього бізнесу в галузі сільського господарства одержують додаткові можливості з фінансування власної діяльності;
- трейдери отримують значно ширші гарантії у порівнянні з традиційними договорами;
- використовуючи власну продукцію як забезпечення, дрібні сільгоспвиробники отримують додаткові можливості для залучення кредитних коштів;
- ринки з високим рівнем ризику отримують значний стимул для стабільного зростання.

З 2010 року, ЄБРР, беручи до уваги успіхи Бразилії, впроваджує даний інструмент в Сербії та Україні.

В Україні даний інструмент отримав назву Аграрні розписки. Механізм його функціонування регулюється Законом України “Про аграрні розписки”, прийнятим 6 листопада 2012 року.

Відповідно до закону аграрні розписки – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов’язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах [1].

Основними суб’єктами у даній схемі залучення фінансових ресурсів є:

1. Боржник – емітент аграрної розписки. Відповідно до закону аграрну розписку може видати будь-яка особа, що має право власності на земельну ділянку сільськогосподарського призначення або право користування такою земельною ділянкою на законних підставах для здійснення виробництва сільськогосподарської продукції. Якщо право влас-

ності на земельну ділянку належить двом і більше співвласникам або право користування належить двом і більше користувачам, аграрні розписки видаються ними спільно. Перехід права власності чи права користування земельною ділянкою не зупиняє дію вказаної в аграрній розписці застави майбутнього врожаю та не припиняє прав боржника і кредитора за аграрною розпискою на користування земельною ділянкою до збору відповідного врожаю, але не довше ніж до закінчення поточного маркетингового року.

2. Кредитор - фізична чи юридична особа, що надає грошові кошти, послуги, постачає товари, виконує роботи як зустрічне зобов’язання за договором, за яким боржник за аграрною розпискою видає їй аграрну розписку, наділяючи правом вимагати від нього належного виконання зобов’язань, а також фізична чи юридична особа, яка отримала права кредитора за аграрною розпискою від іншого кредитора за аграрною розпискою у спосіб, не заборонений законом.

3. Нотаріуси, які:

- посвідчують видані розписки;
- вносять дані про реєстрацію до Реєстру аграрних розписок;
- вносять дані про предмет застави до відповідних державних реєстрів;
- посвідчують передання прав кредитора.

4. Експерти з оцінки предмета застави.

Предметом застави за виданою аграрною розпискою може бути виключно майбутній урожай сільськогосподарської продукції, а її розмір не може бути меншим за розмір зобов’язання за цією аграрною розпискою.

На відміну від Бразилії, в Україні відразу паралельно запроваджується два види аграрних розписок: товарні та фінансові.

При видачі товарної аграрної розписки її емітент повинен виконати своє зобов’язання шляхом поставки у встановлений час та місце сільськогосподарської продукції, якість та кількість якої зазначається в аграрній розписці.

Фінансові аграрні розписки засвідчують безумовне зобов’язання боржника сплатити грошову суму, розмір якої визначається за погодженою боржником і кредитором формулою з урахуванням цін на сільськогосподарську продукцію у визначеній кількості та якості.

Наприкінці 2014 року в Полтавській області було запущено пілотний проект по запровадженню практики видачі аграрних розписок. До процесу вже залучено 11 нотаріусів, які станом на початок 2015 року посвідчили видачу близько десятка аграрних розписок, на загальну суму понад 15 млн. грн. [8]. На основі досвіду, одержаного у Полтавській області, дану практику буде поширено на решту території України.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Аграрні розписки як один із альтернативних інструментів залучення фінансових коштів в аграрне виробництво в Україні діють відносно недавно, тому важко оцінити їх ефек-

тивність. Проте суть цього інструменту, який фактично забезпечує кредитора від звичних ризиків, разом із позитивним досвідом Бразилії, дозволяють припустити, що саме цей інструмент має хороші перспективи для функціонування в умовах економіки країн, що розвиваються, де слабorozвинутий ринок спеціалізованого кредитування сільськогосподарського виробництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про аграрні розписки : Закон України від 6 листопада 2012 р. № 5479-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>.

2. Pre-harvest financing through Agrarian Receipts [Electronic recourse] / Eastagri // Accessed mode : http://www.eastagri.org/sector_detail.asp?language=ru&id=88.

3. Agricultural Finance. Pre-harvest financing – Crop receipts. [Electronic recourse] / European Bank for Reconstruction and development // Accessed mode : <http://www.ebrd.com/cs/Satellite?c=Content&cid=1395238435738&pagename=EBRD%2FContent%2FContentLayout>.

4. Report No. 32726-GLB Rural Finance Innovations. Topics and Case Studies. April 2005 [Electronic recourse] / The World Bank Agriculture And Rural Development Department // Accessed mode : http://siteresources.worldbank.org/INTARD/Resources/RFI_final.pdf.

5. New Instruments of Financing Under Future Crops – The Brazilian Experience of a CPR System: Opportunities and Issues for Ukraine. Kyiv December 2011 [Electronic recourse] / Eastagri // Accessed mode : <http://www.eastagri.org/files/impNewInstrumentsofFinancingH.pdf>.

6. Радченко Н. Г. Аграрні розписки як альтернативна форма кредитування сільськогосподарських підприємств / Н. Г. Радченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis_64.exe?.

7. Финансирование агробизнеса в Украине: как бороться с дефицитом в \$8,7 млрд - начальник отдела разработки финансирования проектов компании Pro-Consulting Ирина Перели [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pro-capital.ua/press_center/expert/view/296/.

8. Аграрні реєстри [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroregisters.com.ua/>.

9. Аграрна розписка проект українського аналогу бразильським CPR [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://amdi.org.ua/docs/Presentations/AMDI_CPR_LOW_UA.pdf.

10. Plotnikov O. Agrarian receipts – new financing instrument for agricultural producers / O. Plotnikov [Electronic recourse] / Arzinger Law Office //

Accessed mode : <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=1d6276ea-738f-4e1b-ac54-48316e03e08a>.

REFERENCES

1. Pro ahrarni rozpysky : Zakon Ukrainy vid 6 lystopada 2012 r. № 5479-VI [Elektronnyj resurs] // Verkhovna Rada Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>.

2. Pre-harvest financing through Agrarian Receipts [Electronic recourse] / Eastagri // Accessed mode : http://www.eastagri.org/sector_detail.asp?language=ru&id=88.

3. Agricultural Finance. Pre-harvest financing – Crop receipts. [Electronic recourse] / European Bank for Reconstruction and development // Accessed mode : <http://www.ebrd.com/cs/Satellite?c=Content&cid=1395238435738&pagename=EBRD%2FContent%2FContentLayout>.

4. Report No. 32726-GLB Rural Finance Innovations. Topics and Case Studies. April 2005 [Electronic recourse] / The World Bank Agriculture And Rural Development Department // Accessed mode : http://siteresources.worldbank.org/INTARD/Resources/RFI_final.pdf.

5. New Instruments of Financing Under Future Crops – The Brazilian Experience of a CPR System: Opportunities and Issues for Ukraine. Kyiv December 2011 [Electronic recourse] / Eastagri // Accessed mode : <http://www.eastagri.org/files/impNewInstrumentsofFinancingH.pdf>.

6. Radchenko N. H. Ahrarni rozpysky iak al'ternatyvna forma kredytuvannia sil's'kohospodars'kykh pidpriemstv / N.H. Radchenko [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis_64.exe?.

7. Fynansyrovanye ahrobyznesa v Ukrainy: kak borot'sia s defytsyom v \$8,7 mlrd - nachal'nyk otдела razrabotky fynansyrovanyia proektov kompanyy Pro-Consulting Yryna Perely [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupa : http://pro-capital.ua/press_center/expert/view/296/.

8. Ahrarni reiestry [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://agroregisters.com.ua/>.

9. Ahrarna rozpyska proekt ukrains'koho analohu brazyl's'kym CPR [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : http://amdi.org.ua/docs/Presentations/AMDI_CPR_LOW_UA.pdf.

10. Plotnikov O. Agrarian receipts – new financing instrument for agricultural producers / O. Plotnikov [Electronic recourse] / Arzinger Law Office // Accessed mode : <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=1d6276ea-738f-4e1b-ac54-48316e03e08a>.

УДК 339.7

Васильців Т. Г.,
д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів і кредиту, Львівська комерційна академія, м. Львів

Юсипович О. І.,
к.е.н., доц. кафедри фінансів і кредиту, Львівська комерційна академія, м. Львів

Аверчук Р. В.,
аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто фінансові аспекти євроінтеграції України через порівняльний аналіз параметрів розвитку фінансової сфери, ринків та обсягів зовнішньої торгівлі України і ЄС. Проаналізовано умови проекту угоди про вільну торгівлю з країнами-членами європейської спільноти та очікувані наслідки від реалізації договору у фінансовій сфері.

З урахуванням майбутніх перспектив України щодо членства у ЄС здійснено огляд існуючих фінансових інструментів з допомогою яких надається монетарна підтримка країнам-членам Євросоюзу. Зокрема, охарактеризовано діяльність таких інститутів фінансування структурної політики ЄС як Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд, Фонд згуртованості.

Ключові слова: євроінтеграція України, Європейський Союз, фінансова сфера, інвестиції, зовнішня торгівля, експорт, імпорт.

Vasylytsiv T. G.,
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finances and Credit, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Yusypovych O. I.,
Ph.D., Associate professor, Associate professor of the Department of Finances and Credit, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Averchuk R. V.,
Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

FINANCIAL ASPECTS OF UKRAINE EUROINTEGRATION

Abstract. The article deals with the financial aspects of the European integration of Ukraine through a comparative analysis of options markets and foreign trade Ukraine and the EU. The conditions of the draft agreement on free trade with the member countries of the European community from the perspective of the expected consequences implementation agreement. Taking into consideration the future perspectives for Ukraine's membership in the EU a review of the existing financial instruments which provide monetary support to member-countries of the European Union is carried out. In particular, the activities of such institutions financing the EU structural policy as the European Regional Development Fund, the European Social Fund and Solidarity Fund are described.

Keywords: eurointegration of Ukraine, European Union, financial sphere, investments, foreign trade, export, import.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку національної економіки України характеризується сповільненням темпів економічного розвитку, падінням ділової та підприємницької активності, зниженням фінансово-економічної ефек-

тивності у більшості сфер та видів економічної діяльності. Наслідком цього є перешкоди підвищення рівня якості життя населення, його соціальної безпеки. Не винятком стає і фінансова сфера. Але вказані проблеми підсилюються й необхідністю швидкої та якісної конвергенції як фінансо-

вого сектору, так і національної економіки та соціальної сфери загалом в умовах євроінтеграційних прагнень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансові аспекти проблем європейської інтеграції України перебувають у центрі уваги багатьох науковців. Зокрема, особливості взаємовідносин у зовнішній торгівлі України і ЄС та потенційні можливості щодо євроінтеграції національної економіки розглянули у своїх наукових працях В. Василенко [1], Н. Гончаренко [2], В. Дубик [4], Я. Жаліло [6], Д. Малашук [8], С. Науменко [9], В. Онищенко [11], В. Сіденко [12], І. Смірнов [13], А. та ін.

Постановка завдання. Сьогодні Україна потребує динамічного і сталого зростання економіки та підвищення добробуту населення. Внаслідок прояву кризових явищ посилюється необхідність у модернізаційному, інвестиційному та інноваційному розвитку економіки з урахуванням вимог національної безпеки держави. Серед стратегічних шляхів вирішення цих проблем найчастіше розглядається євроінтеграція. Відтак, виникає потреба

ністю споживачів (близько 500 млн. осіб). Сукупний обсяг ВВП Євросоюзу за підсумками 2014 року склав 13,9 трлн. євро в ринкових цінах. Натомість ринок України за чисельністю споживачів менший приблизно у десять разів, з обсягом ВВП у 2014 році 156,5 млрд. євро. На сьогодні ЄС є головним за обсягом товарообороту торговельним партнером України (у 2014 році на його частку припадало 35,8 % товарообороту, або 44 297,4 млн. дол. США), тоді як частка України в сукупному товарообороті зовнішньої торгівлі ЄС становить близько 1,0 %.

Обсяг взаємної торгівлі між Україною та ЄС постійно зростає до 2009 року, але під впливом фінансової кризи, яка прогресувала в економіках обох сторін, він знизився. У 2011 році цей показник становив 39,0 млрд. євро, експорт ЄС до України – 24,7 млрд. євро, а імпорт – 14,3 млрд. євро (рис. 1).

Темпи приросту імпорту з Євросоюзу починають суттєво перевищувати темпи приросту експорту, завдяки чому у взаємній торгівлі для України сформувалося стійке негативне сальдо.

Частка ЄС в імпорті до України залишається загалом стабільною на рівні 31-40 %, натомість динаміка частки експорту товарів із України до ЄС

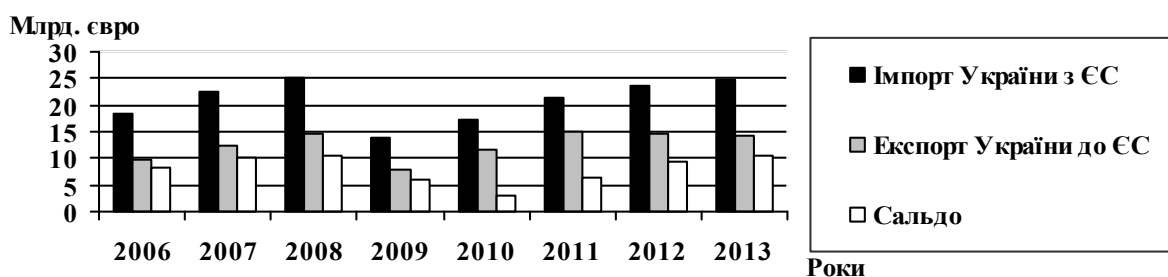


Рис. 1. Обсяги торгівлі ЄС з Україною за 2006-2013 рр. [1]

з'ясувати можливості досягнення цієї мети через критичний огляд шансів та загроз для України в євроспільноті. Як відомо з історії євроінтеграції, поряд із значними євроінтеграційними успіхами, деякі країни-члени ЄС на початковому етапі стикалися з певними невдачами, зокрема фінансового характеру. Це зумовлено наявністю в ЄС низки внутрішніх економічних проблем. Для України важливо, щоб такі проблеми розглядалися об'єктивно, сприймалися реалістично і враховувалися при прийнятті рішень, оскільки прискорення євроінтеграційних процесів у ключі реалізації угоди про зону вільної торгівлі (далі ЗВТ) з ЄС в межах підписання договору про асоціацію є джерелом позитивних очікувань щодо покращення показників соціально-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на суттєве послаблення за останні десятиліття інтеграційного потенціалу ЄС, його економіка залишається привабливою для України. На підставі порівняльного аналізу умов інтеграційного процесу можна констатувати наявність об'єктивних причин позитивних очікувань. Передусім це значна диспропорція між національним ринком та ринком країн ЄС – найбільшим у світі за чисель-

має мінливий характер з переважаючою тенденцією до зниження (рис. 2). При цьому понад половину (52,8 %) експорту з України до країн ЄС зосереджено лише у 5 з 27 країн Євросоюзу: Італії, Польщі, Німеччині, Угорщині, Нідерландах. Зниження темпів зростання експорту до ЄС може пояснюватися уповільненням темпів економічного зростання у низці провідних країн ЄС та кризовими явищами в економіці України. Проте головним чином це свідчить про поступове вичерпання традиційних конкурентних переваг товарів українського виробництва на європейському ринку [2, с. 131].

¹ Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://err.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.

² Жаліло Я. Євроінтеграційні перспективи України – від декларацій до дій / Я. Жаліло // Стратегічні пріоритети. НІСД. – 2009. – №3. – С. 131.

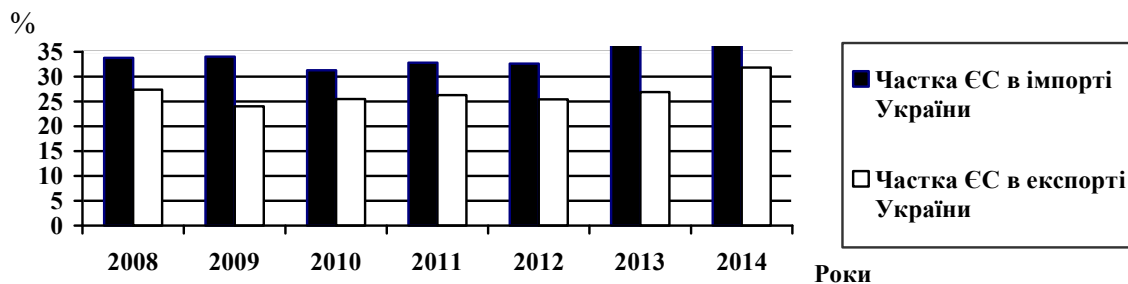


Рис. 2. Частка країн-членів ЄС в експорті та імпорті України за 2008-2014 рр. [3]

Аналізуючи динаміку частки України в експорті та імпорті Європейського Союзу, помічено незначну тенденцію до зростання, а їх значення наближаються до передкризового періоду. Однак їх величина є дуже низькою, на нашу думку, через систему торговельних обмежень, що діє сьогодні між обома сторонами. З позиції євроінтеграційних процесів можна констатувати наявність значного потенціалу розвитку спільної торгівлі (рис. 3).

року по 2013 рік обсяг прямих іноземних інвестицій із країн-членів ЄС стабільно зростав, а їхній найбільший притік припав на 2010 рік (рис. 4).

Незважаючи на те, що Україна нагально потребує іноземних інвестицій, для них існують серйозні перешкоди, включаючи нестабільне та непередбачуване законодавство, відсутність незалежної судової влади, корпоративне рейдерство, переслідування з боку податкових органів, недоліки в

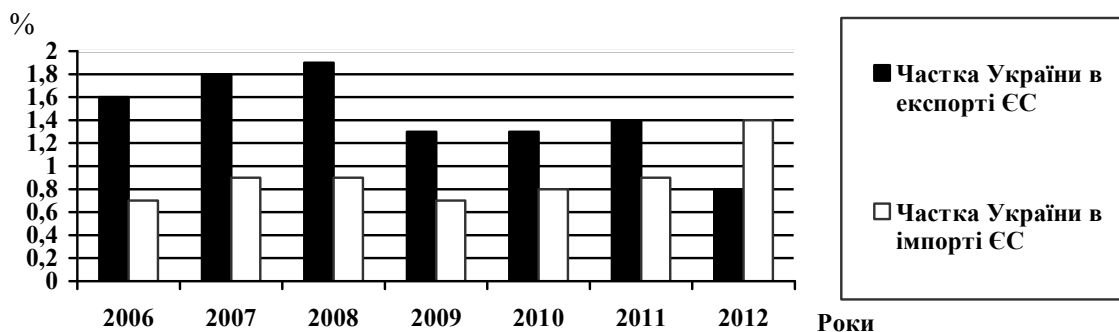


Рис. 3. Частка України в експорті та імпорті ЄС за 2006-2012 рр. [4]

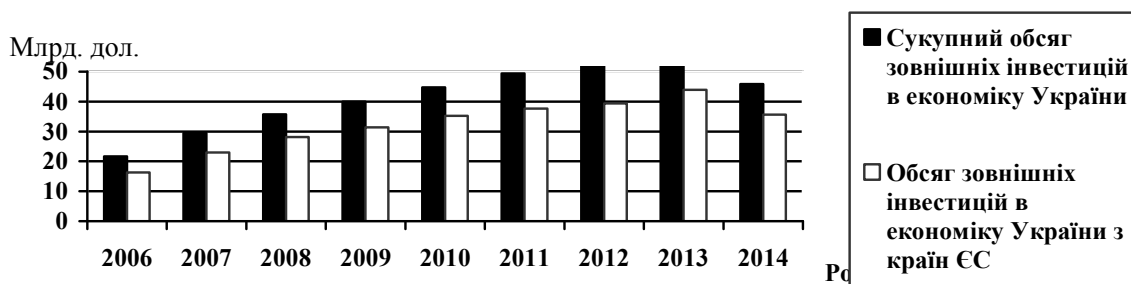


Рис. 4. Обсяг інвестицій ЄС в економіку України за 2006-2014 рр. [5]

Група країн ЄС-15 багато років є лідером у світі за потенціалом вивезення прямих іноземних інвестицій на одного жителя. Цей потенціал значно перевищує інвестиційні можливості Японії та США. На сьогодні Європейський Союз є найбільшим іноземним інвестором України. В період з 2006

імплементції законів, затримки і непрозорість у поверненні ПДВ, корупція та низький рівень захисту прав власності [6]. Перелічені недоліки України зобов'язується усунути проведенням структурних реформ, що є однією з умов підписання угоди (ЗВТ). Крім того, договором передбачені окремі механіз-

³ Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

⁴ Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.

⁵ Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

⁶ Інвестиції. Представництво ЄС в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/trade_relation/investments/index_uk.htm.

ми, в тому числі фінансові, створені для пом'якшення ймовірних негативних наслідків для обох економік на початковій стадії інтеграції ринків України та ЄС. Розглянемо деякі з них.

1. Скасування експортного та імпортного мита на товари, вироблені в Україні та ЄС. На окремі групи товарів, які попередньо будуть узгоджені, зниження мита пропонується здійснювати поступово впродовж 10 років. Україна зберігатиме можливість застосування захисних механізмів на термін до 15 років з часу підписання угоди, в тому числі введення експортних мит на окремі товари, та можливості тривалого утримання високих імпортних мит (наприклад, на легкові автомобілі).

2. Україна зберігає квоти на імпорт з країн-членів Європейського Союзу окремих видів сільськогосподарської продукції (м'ясо птиці, свинина, цукор), а ЄС з України (м'ясо, молочні продукти).

3. В угоді передбачено графік прийняття відповідних нормативно-правових актів, що стосуються санітарних і фітосанітарних стандартів, технічних регламентів, митних процедур, інвестиційного законодавства, правил конкуренції, діяльності підприємств сфери послуг (фінансових, комунікаційних, поштових і т. д.).

4. Угодою передбачено захист прав інтелектуальної власності через застосування застереження про охорону 3000 товарних назв з ЄС і 100 з України.

5. В угоді (ЗВТ) обумовлені питання товарообігу в сфері енергоносіїв та енергетичних ресурсів. Зокрема, це стосується ціноутворення, тарифів, інфраструктурних зв'язків, транзиту та транспортування енергії. Україна зобов'язується перейти на застосування ринкового ціноутворення в енергетичній сфері. Особливе значення для ЄС має запис в угоді про гарантії безпеки транспортування енергоносіїв через територію України. Відповідно, наша держава зобов'язується вдосконалити законодавство щодо транспортування газу територією країни. Разом з тим, ми вважаємо, що умови безпеки транспортування енергоносіїв мають обмежені можли-

вості впливу на діяльність третіх сторін, у цьому випадку Росії – основного постачальника енергоресурсів до країн ЄС через територію України.

6. Угодою передбачено створення експертних комісій для продовження ведення перемовин із питань співробітництва у конкретних галузях, охоплених угодою (ЗВТ).

7. В разі невиконання однією зі сторін пунктів угоди в належному порядку передбачені порядок вирішення спорів, а також способи реагування на випадки порушення прав підприємств, які працюють на ринку іншої сторони.

Враховуючи майбутні перспективи України до вступу в ЄС, становлять інтерес фінансові інструменти, завдяки яким надається допомога країнам-членам Євросоюзу. Сьогодні завершена діяльність ЄС у цьому аспекті за довгостроковим фінансовим планом „Фінансові перспективи на 2007-2013 роки”. Заходи у межах структурної політики ЄС фінансуються з одного або відразу з декількох фондів (табл. 1). Крім структурних фондів та Фонду згуртованості, діють ще так звані доповнюючі фонди, діяльність яких стосується фінансування видатків у межах другої бюджетної категорії.

На рівні Євросоюзу фінансова підтримка країн-сусідів планується завчасно впродовж декількох років за умови здійснення структурних реформ. До 2007 року існувало три фінансові інструменти для надання підтримки країнам, які мали статус асоційованих членів ЄС (країн, які готуються вступити до ЄС) – PHARE, ISPA, SAPARD [7]. Окремою постановою регулювалися механізми надання підтримки Туреччині. Для балканських країн існувала програма CARDS. У фінансових перспективах 2007-2013 років діяв новий інструмент, який замінив перелічені вище, – IPA (Instrument for Pre-Accession Assistance). У попередній фінансовий період діяло 30 різних інструментів і програм, якими регулювалася фінансова підтримка Європейського Союзу третім країнам (до третіх країн відносять також країни-кандидати та потенційних кандидатів). Серед них були тематичні, як-от EIDHR – Євро-

Таблиця 1

Інструменти фінансування структурної політики ЄС [7]

Цілі	Структурні фонди та інструменти		
Конвергенція (вирівнювання)	Європейський фонд регіонального розвитку	Європейський соціальний фонд	Фонд згуртованості
Регіональна конкурентоздатність і зайнятність населення	Європейський фонд регіонального розвитку	Європейський соціальний фонд	
Європейська територіальна співпраця	Європейський фонд регіонального розвитку		

7 Одзімек В., Брошковска А., Желяк М. Інтеграція – європейський напрямок розвитку України. Публікація в рамках однойменного проекту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.libr.dp.ua/misc/el/publication_Integration.pdf.

пейська ініціатива для демократії і прав людини, і географічні – CARDS чи TACIS. Ефективне управління такою кількістю програм було дуже складним завданням як для Європейського Союзу, так і для їх бенефіціантів. Тому в фінансових перспективах на 2007-2013 роки Європейська Комісія запропонувала об'єднати їх у дві групи:

- три головні політичні інструменти, за допомогою яких безпосередньо підтримуватиметься зовнішня політика ЄС;

- три тематичні інструменти, які дають змогу реагувати на кризові ситуації.

Колишній голова Єврокомісії Романо Проді вважає, що “Європа підготувала добрий ґрунт для тіснішої інтеграції України у ЄС. Водночас Україна важлива для Європи як джерело економічного зростання та енергетичної безпеки. Людський, інженерно-технічний потенціал та земельні багатства України допоможуть продовжити перетворення Європи у центр світового масштабу. Підписання угоди про асоціацію між ЄС та Україною має як економічну, політичну, так і геостратегічну важливість для Європи”^[8].

Однак Євросоюз, як і інші міждержавні об'єднання, має проблеми, які цілком правомірно можна сприймати як певні загрози стосовно намірів української євроінтеграції. Окремі застереження викликає можливість у довгостроковій перспективі введення в Україні євро як єдиної валюти, оскільки цей крок вже сьогодні передбачає як свої досягнення, так і прорахунки. Планувалося, що єдина валюта забезпечить економічну стабільність і ліквідує наслідки коливання національних курсів валют. Однак виявилось, що після запровадження євро національні уряди втратили можливість регулювати торговельні і платіжні баланси, заохочувати зростання інвестицій і зайнятості. Велика Британія, Данія та Швеція ще й досі залишаються поза межами Європейського валютного союзу^[4].

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Узагальнюючи матеріал дослідження, на нашу думку, є підстави стверджувати, що рішення щодо подальших кроків України в напрямі європейської інтеграції, а це підписання угоди про асоціацію і ЗВТ, має не лише економічний, але й цивілізаційний характер. Своєю чергою, відкриваються значні перспективи для наукових досліджень щодо практичних шляхів розвитку економічних взаємовідносин між Україною та ЄС у фінансовій сфері, які сприятимуть удосконаленню конкурентних переваг української економіки та адаптації її до ефективної конкуренції на європейському ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Василенко В. М. Оцінка впливу глобалізації на економічне зростання країни / В. М. Василенко //

⁸ Україна – ЄС: проблеми інтеграції. Організаційно-дослідна робота [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kuchma.org.ua/ico/research/10958/>.

Наук. пр. Донец. нац. техн. ун-ту.– 2004. – № 69. – С. 35-42. – (Сер. екон.).

2. Гончаренко Н. І. Інтеграційний вектор України: гравітаційна модель зовнішньої торгівлі країн Європейського Союзу та України / Н. І. Гончаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 78-84.

3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Дубик В. Євроінтеграція України: стратегія, проблеми, перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://int-konf.org/konf052013/279-kand-ekonom-nauk-dubik-v-ya-yevrontegracya-ukrayini-strategya-problemi-perspektivi.html>.

5. Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.

6. Жаліло Я. А. Євроінтеграційні перспективи України – від декларацій до дій / Я. А. Жаліло // Стратегічні пріоритети. НІСД. – 2009. – №3. – С. 131.

7. Інвестиції. Представництво ЄС в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/trade_relation/investments/index_uk.htm.

8. Малащук Д. В. Вплив інтеграційних зв'язків на конкурентоспроможність української економіки / Д. В. Малащук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 3. – С. 32-38.

9. Науменко С. В. Стратегія забезпечення зовнішньоекономічної безпеки України за умов інтеграції до Європейського Союзу / С. В. Науменко // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 26-33.

10. Одзімек В. Інтеграція – європейський напрям розвитку України. Публікація в рамках однойменного проекту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.libr.dp.ua/misc/el/publication_Integration.pdf.

11. Онищенко В. П. Україна у координатах Європейського Союзу / В. П. Онищенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – №3. – С. 5-14.

12. Сіденко В. Р. Потенціал економічного розвитку України в контексті європейської інтеграції / В. Р. Сіденко // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 143-150.

13. Смірнов І. Г. Соціальні виклики глобалізації: український контекст / І. Г. Смірнов // Зовнішня торгівля, економіка, фінанси, право. – 2012. – №1. – С. 61-70.

REFERENCES

1. Vasylenko V. M. Otsinka vplyvu hlobalizatsii na ekonomichne zrostantia krainy / V. M. Vasylenko // Nauk. pr. Donets. nats. tekhn. un-tu.– 2004. – № 69. – S. 35-42. – (Ser. ekon.).

2. Honcharenko N. I. Intehratsijnyj vektor Ukrainy: hravitatsijna model' zovnishn'oi torhivli krain Yevropejs'koho Soiuzu ta Ukrainy / N. I. Honcharenko // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2008. – № 1. – S. 78-84.

3. Derzhavnyj komitet statystyky Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://vvv.ukrstat.gov.ua/>.
4. Dubyk V. Yevrointehratsiia Ukrainy: stratehiia, problemy, perspektyvy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://int-konf.org/konf052013/279-kand-ekonom-nauk-dubik-v-ia-ievronteigratsia-ukrayini-strategia-problemi-perspektivi.html>.
5. Yevrostat [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://epp.eurostat.ets.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.
6. Zhalilo Ya. A. Yevrointehratsijni perspektyvy Ukrainy – vid deklaratsij do dij / Ya. A. Zhalilo // Stratehichni priorytety. NISD. – 2009. – №3. – S. 131.
7. Investytsii. Predstavnytstvo YeS v Ukraini [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/trade_relation/investments/indekh_uk.htm.
8. Malaschuk D. V. Vplyv intehratsijnykh zv'iazkiv na konkurentospromozhnist' ukrains'koi ekonomiky / D. V. Malaschuk // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2005. – № 3. – S. 32-38.
9. Naumenko S. V. Stratehiia zabezpechennia zovnishn'oekonomichnoi bezpeky Ukrainy za umov intehratsii do Yevropejs'koho Soiuzu / S. V. Naumenko // Rehional'na ekonomika. – 2007. – № 4. – S. 26-33.
10. Odzimek V., Brozhkovska A., Zheliak M. Intehratsiia – ievropejs'kyj napriamok rozvytku Ukrainy. Publikatsiia v ramkakh odnojmennoho proektu [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://vvv.lib.dp.ua/mists/el/publitsation/Integration.pdf>.
11. Onyschenko V. P. Ukraina u koordynatakh Yevropejs'koho Soiuzu / V. P. Onyschenko // Zovnishnia torhivlia: pravo ta ekonomika. – 2008. – №3. – S. 5-14.
12. Sidenko V. R. Potensial ekonomichnoho rozvytku Ukrainy v konteksti ievropejs'koi intehratsii / V. R. Sidenko // Finansy Ukrainy. – 2007. – № 9. – S. 143-150.
13. Smirnov I. H. Sotsial'ni vyklyky hlobalizatsii: ukrains'kyj kontekst / I. H. Smirnov // Zovnishnia torhivlia, ekonomika, finansy, pravo. – 2012. – №1. – S. 61-70.

Підлипна Р. П.,

к.е.н., доц., завідувач кафедри бухгалтерського обліку, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, м. Ужгород

ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ ТА СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

Анотація. Здійснено огляд теоретичного підходу до тлумачення категорії “соціальна держава”. Представлено результати дослідження поняття та сутнісні характеристики соціальної безпеки, проаналізовано теоретико-методологічні основи його дослідження. Висвітлено погляди різних науковців щодо визначення дефініції соціальної безпеки. У статті висвітлюються основні соціальні ризики, які можуть становити реальну загрозу національній безпеці держави. Розкрито основні проблеми та сформувано загальні загрози національних інтересів у соціальній сфері. Узагальнивши проведені дослідження, зокрема загрози соціальній безпеці, як і загрози національній безпеці загалом, проведено їх класифікацію за низкою ознак. Охарактеризовано структуру та виокремлено рівні соціальної безпеки, між якими існують горизонтальний та вертикальний зв'язки.

Ключові слова: соціальна держава, соціальна солідарність, соціальний захист, безпека, національні інтереси.

Pidlypna R. P.,

Ph.D., Associate Professor, Head of the Department of Accounting, Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University, Uzhgorod

MAIN THREATS AND SYSTEM OF SOCIAL SECURITY IN UKRAINE

Abstract. The survey has been done for the interpretation of category “social state”. The results of research concepts and essential characteristics of social security are revealed and the theoretical and methodological foundations of this research are analyzed. The opinions of different experts regarding the definitions of social security are determined. The article highlights the main social risks that may pose a real threat to the national security of the state. Generalizing undertaken studies, threat to social safety in particular, as well as threat to national safety on the whole, their classification over is brought on the row of signs. A structure of social safety is described and levels among which there are horizontal and vertical connections are distinguished.

Keywords: social state, social solidarity, social protection, security, national interests.

Постановка проблеми. Стан соціальної безпеки як однієї зі складових національної безпеки є надзвичайно актуальним для України саме на нинішньому етапі. Об'єктивний діагноз соціального стану українського суспільства свідчить про те, що основні соціальні ризики – бідність, майнова диференціація населення, відчуженість значної кількості громадян від суспільного життя, звуження їх доступу до освіти, медицини і культури – досягли масштабів, які можуть становити реальну загрозу національній безпеці держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі теоретико-методологічні та практичні проблеми забезпечення соціальної безпеки розкрито у працях наступних авторів: О. Новікова, П. Шевчук, Т. Русанова, О. Хомра, Б. Мінін, В. Скуратівський, Е. Лібанова, С. Пирожков, О. Білорус, В. Серебряников, А. Хлоп'єв, В. Паламарчук, О. Давидюк, В. Данилишин, В. Куценко, О. Повстин, А. Самійло, Л. Весельська.

Постановка завдання. Стратегічною метою державної соціальної політики є забезпечення пра-

ва на соціальний захист, певний рівень життя. Створюючи умови для рівноправної діяльності громадян, держава через соціальну політику зберігає стабільність у суспільстві, що дозволяє йому розвиватися. Реалізація ефективної соціальної політики – це той чинник, від якого значною мірою залежить розвиток будь-якої держави. Саме тому актуальним є дослідження основних загроз та системи соціальної безпеки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключовою особливістю сучасного етапу розвитку суспільства через конфліктну ситуацію в країні та акцентування урядом уваги на інших потребах є відхід від соціалізації всіх сфер людського життя та підпорядкування їх соціальним цілям, хоча взірць соціально та економічно розвинених країн спонукає до створення моделі соціальної держави. Таким чином, органи державної та місцевої влади покликані створити необхідні умови для формування соціальної держави.

Згідно з дефініцією М. Панченка соціальна держава – це “...особливий тип високорозвиненої

держави, у якому забезпечується високий рівень соціальної захищеності всіх громадян за допомогою активної діяльності з регулювання соціальної й економічної сфер життєдіяльності суспільства, установлення в ньому соціальної справедливості й солідарності” [1]. Соціальна справедливість – це філософська багатогранна та певною мірою суб’єктивна категорія, яка на сьогоднішній день не має однозначного трактування, яка тісно пов’язана з поняттями “свободи”, “соціальної відповідальності”, “рівності”, що становлять основу формування соціальної держави.

Що стосується соціальної солідарності, то, як слушно зауважує М. Панченко, на сьогоднішній день в Україні між шарами та верствами населення вона практично відсутня [1]. За умов відсутності стійкого економічного зростання відбувається все глибша соціально-економічна диференціація, збільшення бюджетного дефіциту сприяє формуванню політики фінансування розвитку соціальної сфери за залишковим принципом, субсидуванню соціальних виплат лише найбільш незабезпеченим верствам населення, що не відповідає доктрині соціальної держави.

Поняття “соціальна безпека” в науковій літературі досліджено, однак воно не знайшло відповідного розвитку в системі соціальної політики та національної безпеки України. Закон України “Про основи національної безпеки” [2] визначає безпеку як захищеність життєво важливих інтересів людини, громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам.

Вченими поняття “соціальна безпека” трактується по-різному: стан життєдіяльності, забезпечений комплексом організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на реалізацію соціальних інтересів, формування сприятливої демографічної ситуації, збереження генофонду держави і трансформація трудових ресурсів відповідно до ринкових вимог [3]; стан гарантованої правової та інституціональної захищеності життєво важливих інтересів особи і суспільства від зовнішніх та внутрішніх загроз [4]; сукупність заходів щодо захисту інтересів країни та народу в соціальній сфері, розвиток соціальної структури і відносин у суспільстві, системи життєзабезпечення і соціалізації людей, способу життя відповідно до потреб прогресу, теперішніх і майбутніх поколінь [5]; позитивно врегульований правовими нормами і реалізований на практиці стан, коли держава забезпечує наявними в її розпорядженні демократичними методами управління підтримання гідного рівня життя громадян та гарантує можливість задоволення основних потреб її розвитку [6].

На нашу думку, на сьогоднішній день соціальна безпека – це захищеність життєво важливих інтересів людини, громадянина, суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація загроз національним інтересам у соціальній сфері, за якої забезпечуються належний рівень життя населення, розширене відтворення, людський розвиток та соціальний прогрес у суспільстві.

Виходячи з цього визначення, постає питання про необхідність окреслення видів загроз національним інтересам у соціальній сфері.

Основні загрози соціальній безпеці. Законодавчо закріплене наступне тлумачення загроз: «наявні та потенційно можливі явища і чинники, що створюють небезпеку життєво важливим національним інтересам України» [7]. Професор Є. Олейніков загрозу трактує як “найконкретнішу і безпосередню форму небезпеки чи сукупність умов і факторів, що створюють небезпеку інтересам громадян, суспільства і держави, а також національним цінностям і національному способу життя” [8], а О. Влашок розглядає загрози як “негативні зміни у зовнішньому політичному, економічному або природному середовищі, а також негативні зміни в аналогічних процесах і сферах всередині країни” [9].

Є. Грабко пропонує групувати загрози соціальній сфері за такими напрямками: демографічні (індикатори народжуваності, смертності, старіння нації тощо), працересурсні (показники зайнятості та безробіття), загрози добробуту (ВВП на душу населення) та загрози поширення соціальних негараздів (захворюваність, злочинність, самогубства та інші) [10].

Типові загрози у соціальній сфері визначено також Законом України “Про основи національної безпеки України” та у “Стратегії національної безпеки України”:

- ✓ невідповідність програм реформування економіки країни і результатів їх здійснення визначеним соціальним пріоритетам;
- ✓ неефективність державної політики щодо підвищення трудових доходів громадян, подолання бідності та збалансування продуктивної зайнятості працездатного населення;
- ✓ криза системи охорони здоров’я і соціального захисту населення і, як наслідок, небезпечне погіршення стану здоров’я населення;
- ✓ поширення наркоманії, алкоголізму, соціальних хвороб;
- ✓ загострення демографічної кризи;
- ✓ скорочення чисельності населення через погіршення його здоров’я, низьку якість життя, недостатній рівень народжуваності, високу смертність, а також відтік громадян України за кордон;
- ✓ зростаючий дефіцит трудових ресурсів, старіння населення, низька економічна активність і недооцінка реальної вартості робочої сили [11];
- ✓ зниження можливостей здобуття якісної освіти представниками бідних прошарків суспільства;
- ✓ прояви моральної та духовної деградації суспільства;
- ✓ зростання дитячої та підліткової бездоглядності, безпритульності, бродяжництва [12].

Узагальнивши проведені дослідження, загрози соціальній безпеці зокрема, як і загрози національній безпеці загалом, можна класифікувати за низкою ознак: джерелом виникнення (внутрішні та зовнішні), наслідками дії (прийнятні, критичні, катастрофічні), тривалістю дії (короткочасні та постійні), частотою виникнення (стохастичні, періодичні, перманентні), рівнем прийняття рішень (глобальні та локальні), а також за спрямованістю на

той чи інший компонент соціальної безпеки, що визначає рівень життя суспільства (загрози освіті, здоров'ю, зайнятості та умовам праці, доступу до товарів (споживанню), забезпеченню продовольством, житловим умовам, пересуванню, відпочинку, свободі особистості, демографічні, поширення соціальних хвороб, моральним та духовним цінностям).

Система соціальної безпеки. Таким чином національні інтереси у соціальній сфері, загрози разом із суб'єктами забезпечення соціальної безпеки становитимуть систему соціальної безпеки. Виходячи з того, що будь-яка система включає внутрішні й зовнішні системоутворюючі зв'язки, пропонуємо наступну структуру системи соціальної безпеки (рис. 1).

Зазначені об'єкти соціальної безпеки дозволяють виокремити рівні соціальної безпеки: соціальна безпека індивіда, суспільства на рівні держави, соціуму на міждержавному рівні, між якими

існують горизонтальний та вертикальний зв'язки. Вертикальний зв'язок між рівнями та підсистемами соціальної безпеки спрямований у двох напрямках:

✓ висхідний зв'язок – фундаментальну основу соціальної безпеки суспільства становить соціальна безпека окремої особи;

✓ низхідний зв'язок – постійно перебуваючи у соціумі та контактуючи з іншими членами суспільства, людина/громадянин прямо узалежнюється від рівня соціальної безпеки вищого рівня – суспільства.

Доцільно зауважити, що між рівнями соціальної безпеки можна виокремити горизонтальні зв'язки, тобто між різними державами виникають соціально-економічні взаємовідносини, а отже, здійснюється взаємний вплив на рівні соціальної безпеки. Це спостерігається також і на інших рівнях: на рівні регіонів (міжрегіональні відносини) та на рівні окремих громадян.

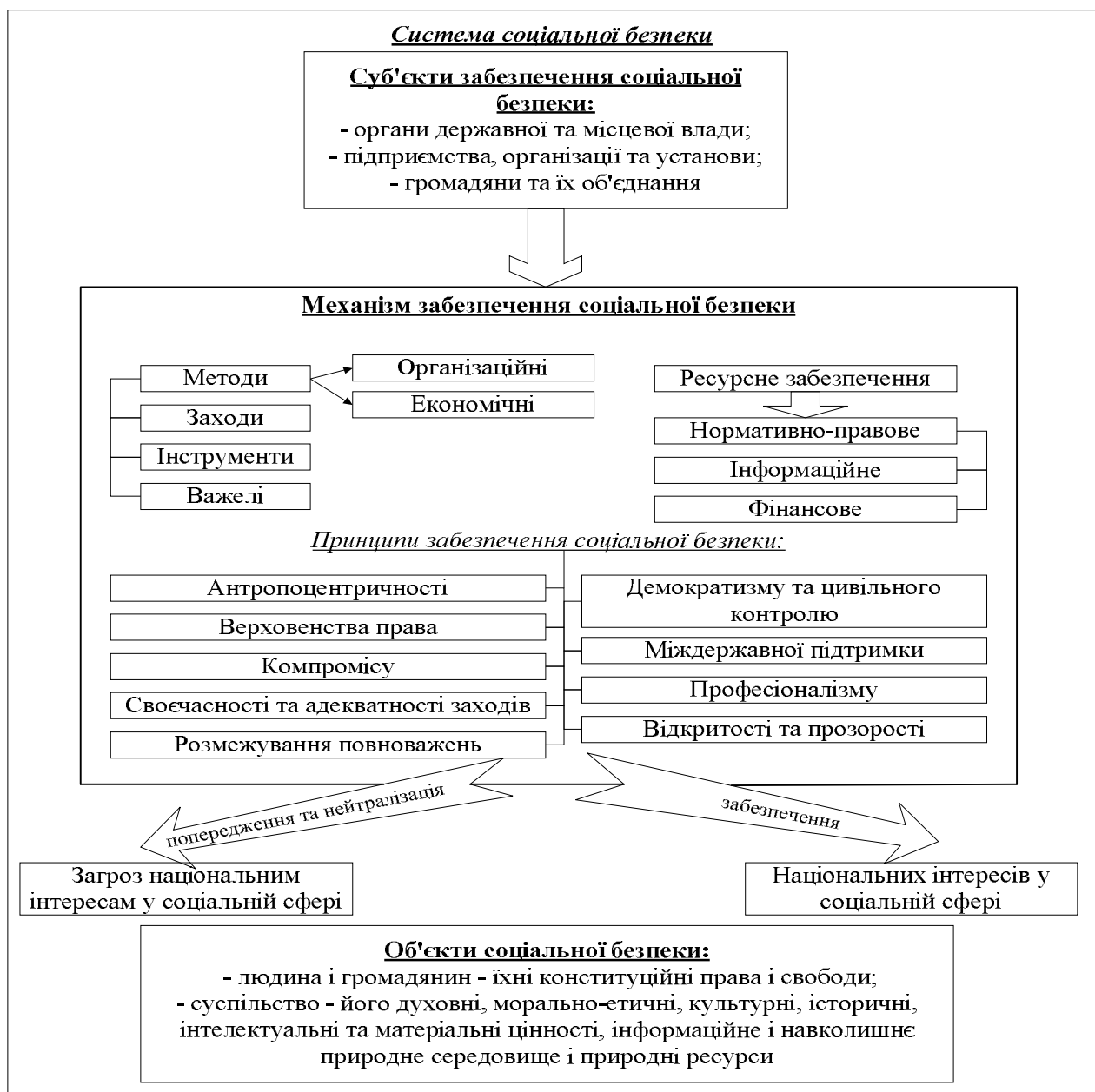


Рис. 1. Система соціальної безпеки

Джерело: побудовано автором на основі [13, 14, 15]

Висновки і перспективи подальших досліджень. Аналіз загроз соціальної безпеки дозволяє робити висновки про перевагу загроз щодо зростання соціального напруження, погіршення демографічної ситуації, зниження рівня економічної активності. Суб'єкти забезпечення соціальної безпеки впливають на об'єкти соціальної безпеки, застосовуючи сукупність методів, важелів, інструментів для подолання загроз національним інтересам у соціальній сфері та реалізації пріоритетів соціальних інтересів, ґрунтуючись у своїй діяльності на принципах забезпечення соціальної безпеки та використовуючи норми чинної законодавчої бази, оскільки соціальна безпека забезпечується шляхом проведення виваженої соціальної політики відповідно до прийнятих у встановленому порядку доктрин, концепцій, стратегій та програм.

ЛІТЕРАТУРА

1. Панченко М. Соціальна сфера і соціальна політика та їх співвідношення в аспекті державного управління соціальною сферою / М. Панченко [Електронний ресурс] // Актуальні проблеми державного управління : збірник наукових праць Одеського регіонального інституту державного управління. – 2009. – № 1. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
2. Україна. Закон. Про основи національної безпеки України від 19.06.2003 р. № 964-IV; поточна редакція від 18.05.2013 р. на підставі 221-18 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Шевчук П. І. Соціальна політика / П. І. Шевчук. – Львів : Світ, 2003. – С. 108.
4. Соціальна безпека: виклики, загрози, критерії Проблеми національної безпеки [Електронний ресурс] / О. У. Хомра, Т. Є. Русанова // Стратегічна панорама. – 2004. – № 1. – Режим доступу: www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=prnbl&issue.
5. Серебрянников В. В. Социальная безопасность России / В. В. Серебрянников, А. Т. Хлоповев. – М. : ИСПИ РАН, 1996. – С. 93.
6. Весельська Л. А. Соціальна безпека: проблема визначення / Л. А. Весельська // Науковий вісник Академії муніципального управління : збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 3. – С. 457-461. – (Серія управління).
7. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / [под ред. Е. А. Олейникова]. – М. : Бизнес-школа «Интел-синтез», 1997. – С. 10.
8. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – С. 7.
9. Грабко Є. В. Забезпечення соціальної безпеки в Україні: регіональний аспект [Електронний ресурс] / Є. В. Грабко // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2010. – Вип. 2 (4). – Режим доступу: www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2010-02/10gevu-ga.pdf.
10. Президент України. Указ. Про Стратегію національної безпеки України : від 12.02.2007 р.

№ 105/2007; поточна редакція від 22.06.2012 р. на підставі 389/2012 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

11. Коленда Н. В. Соціальна безпека населення та її основні складові / Н. В. Коленда [Електронний ресурс] // Modern directions of theoretical and applied researches. – 2013. – March, 19-30. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua>.

REFERENCES

1. Panchenko M. Sotsial'na sfera i sotsial'na polityka ta ikh spivvidnoshennia v aspekti derzhavnogo upravlinnia sotsial'noi sferoiu / M. Panchenko [Elektronnyj resurs] // Aktual'ni problemy derzhavnogo upravlinnia. Zbirnyk naukovykh prats' Odes'koho rehional'noho instytutu derzhavnogo upravlinnia. – 2009. – №1. – Rezhym dostupu: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
2. Ukraina. Zakon. Pro osnovy natsional'noi bezpeky Ukrainy vid 19.06.2003 r. № 964-IV; potochna redaktsiia vid 18.05.2013 r. na pidstavi 221-18 [Elektronnyj resurs] / Ofitsijnyj sayt Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Shevchuk P. I. Sotsial'na polityka / P. I. Shevchuk. – L'viv: Svit, 2003. – S. 108.
4. Sotsial'na bezpeka: vyklyky, zahrozy, kryterii Problemy natsional'noi bezpeky [Elektronnyj resurs] / O.U. Khomra, T. Ye. Rusanova // Stratehichna panorama. – 2004. – № 1. – Rezhym dostupu: www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=prnbl&issue.
5. Serebriannykov V. V. Sotsyal'naia bezopasnost' Rossyy / V. V. Serebriannykov, A. T. Khlop'ev. – M. : YSPY RAN, 1996. – S. 93.
6. Vesel's'ka L. A. Sotsial'na bezpeka: problema vyznachennia / L. A. Vesel's'ka // Naukovyj visnyk Akademii munitsypal'noho upravlinnia : zbirnyk naukovykh prats'. – 2010. – Vyp. 3. – S. 457-461. – (Seriiia upravlinnia).
7. Osnovy ekonomycheskoj bezopasnosti (Hosudarstvo, rehyon, predpriiatye, lychnost') / [pod red. E. A. Olejnykova]. – M. : Byznes-shkola «Yntel-synteZ», 1997. – S. 10.
8. Vlasiuk O. S. Teoriia i praktyka ekonomichnoi bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku / O. S. Vlasiuk; Nats. in-t probl. mizhnar. bezpeky pry Radi nats. bezpeky i oborony Ukrainy. – K., 2008. – S. 7.
9. Hrabko Ye. V. Zabezpechennia sotsial'noi bezpeky v Ukraini: rehional'nyj aspekt [Elektronnyj resurs] / Ye. V. Hrabko // Publichne administruvannia: teoriia ta praktyka. – 2010. – Vyp. 2 (4). – Rezhym dostupu: www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2010-02/10gevura.pdf.
10. Prezydent Ukrainy. Ukaz. Pro Stratehiu natsional'noi bezpeky Ukrainy : vid 12.02.2007 r. № 105/2007; potochna redaktsiia vid 22.06.2012 r. na pidstavi 389/2012 [Elektronnyj resurs] / Ofitsijnyj sayt Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
11. Kolenda N. V. Sotsial'na bezpeka naseleennia ta ii osnovni skladovi / N. V. Kolenda [Elektronnyj resurs] // Modern directions of theoretical and applied researches. – 2013. – March, 19-30. – Rezhym dostupu: <http://www.sworld.com.ua>.

Черевко Г. В.,

д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки підприємства, Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АПК: ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ДО НИХ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто проблеми взаємодії суб'єктів різних сфер агропромислового комплексу та розвитку інтеграційних процесів. Враховуючи мету дослідження, обґрунтовано доцільність використання історичного досвіду споживчої кооперації та її залучення до процесу інтеграції. Висвітлено різновиди інтеграції та перспективи їх імплементації в агропромислому комплексі. Подальші дослідження повинні бути орієнтовані на розробку механізмів створення інтегрованих формувань за участю суб'єктів споживчої кооперації.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, інтеграція, підприємства споживчої кооперації, інтеграційні процеси, досвід інтеграційної взаємодії.

Cherevko H. V.,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics of Enterprise, Lviv National Agrarian University, Lviv

INTEGRATION PROCESSES IN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX: PERSPECTIVES OF ATTRACTION OF ENTERPRISES OF CONSUMER COOPERATION

Abstract. The author of this article considers agro-industrial complex different spheres subjects cooperation problems and integration processes development. Considering the purpose of the research, expediency of consumer cooperation historic experience using and its incorporation to the integration process are substantiated. There are elucidated varieties of its implementation to agro-industrial complex integration and perspectives. Successive researches must be concentrated on elaboration of mechanisms of creating integrated formation involving consumer cooperation subjects.

Keywords: agro-industrial complex, integration, consumer cooperation enterprises, processes of integration, integrational cooperation experience.

Постановка проблеми. Загострення проблеми продовольчої безпеки країни в сучасних непростих економічних умовах актуалізує пошук ефективних шляхів розвитку агропродовольчого комплексу (АПК), який є головним джерелом забезпечення надходження на внутрішній ринок країни якісних продуктів харчування. Як свідчить досвід розвинутих країн світу, на передній план виходить розвиток інтеграційної взаємодії різноманітних суб'єктів як у сфері безпосередньо сільськогосподарського виробництва, так і в інших сферах АПК. При цьому участь в інтеграційних процесах розглядається їх учасниками як шлях до підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку (в т.ч. конкурентоспроможності продукції та послуг) та отримання синергетичного ефекту внаслідок економії ресурсів, оптимізації масштабів виробництва та господарських зв'язків, впровадження технологічних та продуктових інновацій.

Певний історичний досвід участі в інтеграційних процесах в АПК накопичено суб'єктами спо-

живчої кооперації. Однак цей досвід системи в умовах реформування аграрної й переробної сфер АПК не виправдано незапитуваний, що не дозволяє об'єктивно оцінити її потенційні можливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії агропромислової інтеграції зроблено вітчизняними вченими В. Андрійчуком, П. Гайдучким, Л. Ганущак-Сфіменком, І. Лукіновим, М. Маліком, В. Месель-Веселяком, О. Онищенко, П. Саблуком [12], М. Хорунжим та ін. Проблеми та особливості діяльності споживчої кооперації в складі АПК вивчали В. Апопій, С. Бабенко, О. Березін, А. Драбовський, Б. Зима, І. Маркіна, Н. Міценко, Г. Скляр та інші вчені, але ці дослідження не акцентували на імплементації досвіду споживчої кооперації у розвиток процесів інтеграції в АПК в умовах сьогодення.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення наукових поглядів щодо сутності агропромислової інтеграції та обґрунтування доцільності використання досвіду та потенціалу споживчої кооперації в інтеграційній взаємодії суб'єктів АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття агропромислового комплексу традиційно трактується як "...сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом, зберіганням, переробкою і доведенням до споживача сільськогосподарської продукції" [6, с. 21]. До складу АПК відносять галузі з виробництва сільгосппродукції, її переробки і реалізації, виробництва засобів виробництва для сільського господарства і його виробничого обслуговування, які, з урахуванням виконуваних галузями АПК функцій, традиційно об'єднують у три сфери: I – галузі промисловості, що виробляють для АПК засоби виробництва; II – сільське господарство, що безпосередньо виробляє продукцію рослинництва і тваринництва у багаточисельних аграрних підприємствах всіх форм власності; III – галузі з переробки сільськогосподарської сировини, а також ті, що здійснюють заготівлі, зберігання, транспортування і реалізацію сільськогосподарської продукції, надають сільському господарству різні виробничі послуги.

Крім цих основних сфер, до АПК відноситься виробнича і соціальна інфраструктура у тій частині, яка працює на потреби даного комплексу: матеріально-технічне забезпечення, транспорт, складське господарство, інженерні споруди, інформаційне забезпечення, спеціалізована торгівля тощо. Доповнюючою ланкою АПК є наукові заклади, які здійснюють підготовку кадрів для його ефективного функціонування.

Проте деякі сучасні вітчизняні та зарубіжні економісти стверджують про існування не трьох, а п'яти сфер АПК, а сам агропромисловий комплекс визначають як нову організацію сільського господарства – "агробізнес" [4, с. 36]. При цьому до четвертої сфери АПК відносять галузі економіки, які забезпечують реалізацію і доведення до споживачів продукції сільського господарства (торгівля, заготівлі, ресторанне господарство та ін.), а до п'ятої сфери – т.зв. обслуговуючі галузі (збутові, поставальницькі кооперативи, машинно-тракторні станції і т.ін.).

Таким чином, АПК охоплює галузі, об'єднані як технологічним процесом виробництва, так і його технічним забезпеченням і доведенням кінцевої продукції до споживача, а функціональна структура АПК включає окремі стадії, між якими існують взаємозв'язок і взаємозумовленість: 1) виробництво засобів виробництва для галузей АПК; 2) виробництво продукції рослинництва і тваринництва; 3) виготовлення продуктів харчування і товарів широкого вжитку з сільськогосподарської сировини; 4) реалізація кінцевої продукції; 5) виробниче обслуговування всіх стадій агропромислового виробництва. З розрізнених видів діяльності сформувалася система інтегрованого агропромислового виробництва, всі складові якого органічно взаємо-

зв'язані і орієнтовані на кінцеву мету. Тому наведено вище визначення АПК, на наш погляд, дозволяє лише позначити поняття, що характеризує АПК як певний агломерат галузей, але не відображає ні економічної основи створення такого об'єднання (процес агропромислової інтеграції), ні тісного зв'язку, взаємозалежності та взаємообумовленості всіх складових даного утворення. Вважаємо, що під агропромисловим комплексом слід розуміти сукупність взаємопов'язаних між собою суспільним розподілом праці галузей економіки, які відповідно до потреб суспільства займаються виробництвом сільськогосподарської сировини та продукції, їх зберіганням, переробкою (в продукти харчування і непродовольчі споживчі товари) та доведенням до споживачів на основі інтеграції агропромислового виробництва.

Процеси розподілу праці у сільськогосподарському виробництві в умовах високого рівня розвитку продуктивних сил супроводжуються галузевою і територіальною спеціалізацією, кооперуванням та інтеграцією з суміжними галузями – харчовою промисловістю, галузями промислової переробки сільськогосподарської сировини, оптовою та роздрібною торгівлею та ін. В науковій літературі термін "інтеграція" трактується як економічна категорія, що означає поступове зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії, тобто процес об'єднання зусиль і засобів різних підсистем для досягнення цілей організації чи внесення будь-яких окремих частин у єдине ціле визначеної системи. Метою інтеграції вважається усунення відокремленості (хоча й за умови збереження відносної самостійності) окремих виробничих осередків від певної виробничої системи. При цьому агропромислому інтеграцію розглядають як "процес технологічного, економічного та організаційного об'єднання взаємопов'язаних етапів виробництва, заготівлі, зберігання, переробки та доставки до споживача продуктів харчування і предметів споживання, виготовлених з сировини сільськогосподарського походження" [1, с. 172]. Н. Гладун визначає агропромислому інтеграцію як "розвиток виробничих і економічних зв'язків між галузями й підприємствами агропромислового комплексу, пов'язаних технологічно та орієнтованих на виробництво кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини" [3, с. 55].

Зважаючи на об'єктивний дуалізм функціонування господарських систем як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях, агропромислому інтеграцію доцільно розглядати як явище, притаманне економіці загалом (як інтеграцію певних галузей) та окремим групам економічних суб'єктів (підприємствам та організаціям зазначених галузей). Нині організація інтеграційних процесів в аграрному секторі суттєво ускладнилася внаслідок трансформації власності, втрати керованості економічною поведінкою основної маси суб'єктів господарювання, розриву усталених виробничих зв'язків між галузями АПК, хоча на мікроекономічному рівні агропромислова інтеграція набуває особливої актуальності. Справа в тому, що у період ринкового

реформування вітчизняної економіки сформувався значний приватний сектор як виробників сільськогосподарської продукції, так і виробників продуктів її переробки на фоні одночасної дефрагментації галузей заготівель та оптової торгівлі, появи значної кількості практично незалежних торговельних посередників у сфері реалізації продукції АПК.

Певне уявлення про масштаби процесу подібнення суб'єктів господарювання відображає інформація про суб'єкти, що спеціалізуються на діяльності "Сільське, лісове та рибне господарство" (група "А"): у 2013 р. кількість суб'єктів малого підприємництва становила 68105 од., в т.ч. малі підприємства – 46906 од. (з них мікропідприємства – 41495 од.), фізичні особи-підприємці – 21199 од. (з них суб'єкти мікропідприємництва – 20924 од.), натомість лише 2926 суб'єктів відносилися до категорії середніх і 27 – до категорії великих. У секторі діяльності "Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів" (група "G") кількість суб'єктів малого підприємництва у 2013 р. становила 886662 од., в т.ч. малі підприємства – 106575 од. (з них мікропідприємства – 93166 од.), фізичні особи-підприємці – 780087 од. (з них суб'єкти мікропідприємництва – 775491 од.), натомість лише 3832 суб'єкти відносилися до категорії середніх і 164 – до категорії великих [5, с. 59]. Зрозуміло, що не всі вони пов'язані з виробництвом, переробкою чи реалізацією продукції сільськогосподарського походження, але домінування дрібних форм господарювання у дані секторах економіки і загалом в АПК є незаперечним. Відповідно, в результаті приватизації аграрних, переробних та торговельних підприємств спостерігається нестабільність та невизначеність економічного середовища, жорстка конкуренція, застарілість техніки та технологій, прийняття неякісних управлінських рішень, посилюється тенденція до розриву взаємозв'язків "виробник сільгосп-продукції – переробне підприємство – торговельне підприємство". Як наслідок, в Україні не створено умов для збалансованого функціонування інтеграційної системи "виробництво сировини – зберігання сировини – переробка сировини – виготовлення продукції – реалізація продукції" [7, с. 64].

Підкреслимо, що розвиток інтеграції суб'єктів господарювання (особливо малих) об'єктивно стимулюється можливостями нарощування обсягів доходів шляхом створення власної сировинної бази, стабілізації збутової діяльності на ринку та забезпечення надійності технологічних зв'язків на всій довжині ланцюжків постачань як матеріальних ресурсів, так і готової продукції сільськогосподарського походження. Оскільки галузеві органи управління реально усунуті від процесів господарського управління, ініціатором інтеграційних процесів в АПК мають бути конкретні суб'єкти господарювання, які самостійно приймають рішення щодо доцільності агропромислової інтеграції, її форм, напрямків, глибини, вибору суб'єктів (партнерів) і предмета інтеграційної взаємодії.

Стратегічні рішення суб'єктів АПК щодо ініціювання інтеграційних процесів мають базуватися

на усвідомленні переваг агропромислової інтеграції, яка спроможна забезпечувати: підвищення економічної стабільності всіх учасників технологічного ланцюга; кооперування взаємопов'язаних спеціалізованих виробництв і поєднання всіх стадій технічного процесу, що дає змогу комплексно використовувати сировину і впроваджувати економічно ефективні технології та "ноу-хау" в процесах виготовлення продукції; забезпечення повноти циклу "наука – технічні розробки – інвестиції – виробництво сировини – переробка сировини – виготовлення кінцевого продукту – збут – споживання"; мінімізацію ризиків і покращення взаємодії різних учасників єдиного наскрізного ланцюга постачань матеріальних ресурсів і продукції; розширення масштабів комерційної діяльності та отримання економії в результаті "ефекту широти асортименту"; концентрацію капіталів для інвестування ефективних технологій; зниження загальних витрат на всіх стадіях виробничого та комерційного процесу в замкнутому циклі виробництва, переробки та реалізації продукції завдяки підвищенню ефективності використання матеріально-технічної бази, впровадженню ефективних виробничих технологій, нарощуванню обсягів виробництва, а також концентрації функцій маркетингу, логістики; підвищенню якості управління підприємствами завдяки виходу контрольної функції за організаційні межі окремих суб'єктів інтеграційного процесу та запровадженню взаємного контролю на основі відкритого доступу до витрат, елементів виробничого процесу та методів продажу продукту.

Залежно від складу учасників (або мети інтеграції) розрізняють два принципово відмінні між собою види інтеграції – вертикальну та горизонтальну. Горизонтальною інтеграцією вважається поєднання підприємств однієї сфери АПК шляхом створення спільних великих підрозділів чи самостійних господарств із виробництва певної продукції без залучення формувальних інших його сфер зі збереженням їх традиційних функцій, що базується на внутрішньогалузевому кооперуванні і поглибленні спеціалізації певних ланок єдиного технологічного процесу та забезпечує концентрацію виробництва і зниження його витрат. Горизонтальну інтеграцію в контексті індустріалізації сільського господарства, зростаючої концентрації і спеціалізації з метою створення великих виробництв та об'єднань здійснюють суб'єкти господарювання, що поєднують відносно однорідну господарську діяльність у межах обороту виробничих продуктів. Збільшення обсягів виробництва та інтеграція дозволяють дрібним товаровиробникам реалізувати свої потреби в нарощуванні масштабів діяльності та наближенні до меж оптимального використання техніки й іншого устаткування, отриманні економії у сфері внутрішнього контролю та координації, забезпеченні в умовах невизначеності збуту переваг великотоварного виробництва, здатного запропонувати більші обсяги продукції за менших витрат. Горизонтальну інтеграцію в АПК за напрямками поділяють на виробничу, фінансово-кредитну, освітньо-консультаційну та соціальну [8, с. 45-46].

Горизонтальна інтеграція базується на системі взаємозв'язків між підприємствами однієї галузі та розвивається переважно в сільському господарстві у процесі виробництва однорідної продукції.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання підприємств різних сфер АПК, що діють у суміжних і взаємозалежних галузях, з метою здійснення діяльності, яка ведеться в інших сферах АПК. Вертикальна інтеграція спрямована на забезпечення єдиного управління всіх чотирьох основних фаз і стадій виробництва сільськогосподарської сировини, заготівлі, транспортування, зберігання, обробки і переробки, реалізації готових продуктів та отримання завдяки цьому ефекту сумісної дії (синергетичного ефекту). Залежно від напрямів вертикальна інтеграція поділяється на виробничу, маркетингову та комплексну.

Змішана (конгломератна) інтеграція передбачає об'єднання в один господарський організм різнопрофільних виробництв і підприємств різних галузей, що не мають ні технічної, ні технологічної спільності у виробництві визначеного товару, знаходяться на різних стадіях виробництва і оперують у різних галузях економіки. Об'єднання їх діяльності дозволяє маневрувати господарськими ресурсами, а також компенсувати недоотримання прибутків на одних ділянках підвищеними доходами в інших сферах бізнесу.

Розвиток інтеграційних процесів в АПК базується на широкому використанні договірних відносин між виробниками аграрної продукції, постачальниками матеріально-технічних ресурсів і переробниками сировини, завдяки чому виконувані різними суб'єктами господарювання функції виробництва засобів виробництва для сільського господарства, власне сільськогосподарського виробництва і реалізації переробленої сировини поєднуються в єдине ціле. Широко розповсюдженим та взаємовигідним, як свідчить вітчизняна та зарубіжна практика, є використання договорів контрактації, згідно з якими м'ясокомбінати, комбікормові заводи й інші підприємства, що переробляють сільгосппродукцію, організовують сільгоспвиробництво, координуючи його від початкової стадії до реалізації готового продукту, надаючи селянам молодняк, корми, ветеринарну допомогу в обмін на зобов'язання останніх постачати готову продукцію в обумовлених договором обсягах, із визначеною якістю та у погоджені терміни і за взаємовигідного рівня оплати (як зазначає Б. Черняков, у Нідерландах за такими договорами виробляється 90-95 % бройлерів, 40-45% свинини, 20-30% яєць; при цьому лише фірма "Агріко" скуповує і переробляє 40% виробленої в країні картоплі [13, с. 10]). Завдяки цьому, попри відносне обмеження правоздатності сільськогосподарських підприємств внаслідок достатньо жорстких умов постачання аграрної продукції, загалом досягаються фундаментальні вимоги щодо забезпечення якості всіх складових матеріального потоку в створюваному ланцюжку постачань в межах єдиного виробничо-збутового циклу, а також є можливість узгодження зусиль із забезпечення максимального результату.

Дрібні, середні й великі сільгоспвиробники, підприємства з переробки сільськогосподарської сировини, інші суб'єкти господарювання виробничої сфери та сфери обігу, які входять у подібні формування, виконують специфічні виробничі операції з метою забезпечення реалізації загального технологічного процесу. При цьому значно глибший рівень взаємодії партнерів у вертикально інтегрованій економічній системі забезпечується шляхом взаємного обміну акціями, внесення паїв у статутні капітали, створення спільних підприємств та ін. Визначальною особливістю господарських формувань, створених на засадах вертикальної інтеграції, є кооперування та міжгалузева організація виробництва під контролем єдиного управлінського органу.

На думку О. Шаріпової, "...вертикальні інтеграційні об'єднання передбачають охоплення сільськогосподарських і промислових підприємств, а також сфер допоміжної діяльності, однією ієрархічною системою, що забезпечує безперервність виробничого циклу і якомога краще використання господарських ресурсів. Вертикальна інтеграція здійснюється у двох напрямках – встановлення вертикальних зв'язків на засадах договірних відносин між формально незалежними партнерами і прямого включення раніше самостійних підприємств до складу торгового чи промислового

об'єднання, яке таким чином стає агропромисловим" [14, с. 109].

Інтеграційні формування конгломератного типу організовуються на засадах поєднання вертикальної і горизонтальної інтеграції та об'єднують різнопрофільні підприємства, ефективність взаємодії яких забезпечується завдяки високому рівню диверсифікованості. Визначальним чинником створення таких формувань може бути необхідність та доцільність використання переваг територіальної організації регіональних АПК як систем просторового поєднання і взаємодії багаточисельних складових виробничо-територіальних утворень, що формуються на основі залучення природно-ресурсних, економічних, інфраструктурних, науково-технічних, соціально-демографічних умов і факторів просторової локалізації. Функціонально-територіальна організація регіональних АПК в якості одного з найбільш перспективних напрямків підвищення ефективності їх функціонування передбачає використання переваг функціонально-територіальних інтегрованих форм інноваційного характеру, зокрема регіональних чи локальних агропромислових кластерів, що М. Войнаренко визначає як зосереджені у географічному регіоні взаємопов'язані підприємства та інституції у межах окремої галузі виробництва [2, с. 120]. Саме кластери як інфраструктурні елементи інноваційної системи спроможні забезпечити гармонійний і збалансований розвиток взаємодіючих між собою суб'єктів сільськогосподарського і промислового виробництва, об'єднаних метою максимального забезпечення населення у продуктах харчування і сировині через високо-ефективне використання ресурсних можливостей території в замкнутому виробничому циклі [12].

Суб'єктами зазначених інтеграційних формувань можуть бути фермерські господарства, агропродуктові та багатопрофільні кооперативи, аграрні підприємства, підприємства з переробки сільгоспсировини, торговельні підприємства, фінансові компанії, підприємства, що надають послуги учасникам інтеграційного формування, інші суб'єкти АПК. Базисом формування інтеграційних структур має бути не стільки галузева, скільки територіальна організація економіки, що обумовлює доцільність створення інтеграційних об'єднань на засадах територіальної локалізації суб'єктів інтеграційної взаємодії. В цьому контексті достатньо привабливою є перспектива залучення до інтеграційних формувань кооперативного сектора економіки, зокрема системи споживчої кооперації України, яка в своєму галузевому складі об'єднує підприємства з переробки сільськогосподарської сировини (харчова, легка промисловість), доведення готових продуктів до споживачів (оптова й роздрібна торгівля, система масового харчування), створення засобів виробництва (заводи з виготовлення техніки, будівельних конструкцій і т.ін.), постачання й обслуговування сільського господарства (реалізація засобів виробництва, навчання та ін.), доведення сільськогосподарської продукції до переробних підприємств (заготівельні підприємства). Ці підприємства в територіальному плані характеризуються достатньо рівномірним розосередженням на території кожного з регіонів України, а в історичному плані мають багаторічний досвід інтеграційної взаємодії в АПК.

За даними Укоопспілки, виробничу галузь споживчої кооперації представляють 265 підприємств: 117 підприємств випускають близько 50 тис. т хліба і хлібобулочних виробів; 75 цехів – 3,5 тис. т кондитерських борошняних виробів; 16 цехів – 2 тис. т макаронних виробів; 40 цехів – 3 тис. т ковбасних та інших м'ясопродуктів; 63 бойні – понад 4 тис. т м'яса і субпродуктів; 30 цехів – 1 тис. т харчової рибної продукції; 10 консервних заводів і цехів – 5 тис. т консервів, 19 цехів – 745 тис. дал безалкогольних напоїв, 854 тис. дал мінеральних вод; 49 цехів – інші товари [10].

Промислова діяльність споживчої кооперації зароджувалася саме на базі дрібного виробництва аграріїв, ремісників та кустарів, які виробляли хліб, продукти первинної переробки овочів, фруктів, м'ясопродукти і широкий асортимент споживчих товарів. Потужний розвиток цієї сфери діяльності споживчої кооперації розпочався в кінці 60-х років минулого століття з будівництва на промисловій основі хлібопекарських підприємств із кондитерськими цехами, консервних заводів, цехів із переробки м'яса, розливу безалкогольних напоїв. В наступні роки створювалися нові виробництва: макаронне, харчової рибної продукції, інших товарів. Початок XXI століття ознаменувався новим етапом у розвитку кооперативної промисловості – технічним переоснащенням і модернізацією діючої матеріально-технічної бази підприємств.

Реалізація кооперативними підприємствами сільгосппродукції та товарів сільськогосподарського походження навіть за сучасних умов має привабливі

перспективи завдяки можливостям здійснення її через мережу 8204 магазинів, розташованих по всій території України (80% – у сільській місцевості) [11], та 2162 закладів ресторанного господарства [11], а також можливостям 60 підприємств оптової торгівлі, що володіють потужним складським господарством і здатних перетворитись у вигідно (з точки зору аграрних підприємств) розташовані логістичні центри, спроможні забезпечувати весь комплекс робіт із трансформування матеріальних потоків для потреб усіх учасників регіональних (локальних) агропромислових інтеграційних формувань [9, с. 105].

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Агропромислова інтеграція є важливим організаційно-господарським важелем, використання якого великою мірою визначає ефективність функціонування агропродовольчого комплексу. З метою подальшого розвитку інтеграційних процесів слід звернути увагу на: формування ефективної системи економічних відносин між учасниками інтеграційних формувань; удосконалення форм агропромислової інтеграції, земельних відносин та відносин власності; покращення інвестиційної привабливості й активізацію інвестиційної діяльності з метою розвитку виробництва і формування необхідного розміру оборотного капіталу, що забезпечує нормальне ведення виробничо-фінансової діяльності суб'єктів АПК – учасників інтеграційної взаємодії.

Нагальним питанням є пошук найбільш ефективних механізмів залучення споживчої кооперації до процесів інтеграційної взаємодії в АПК України та форм найбільш раціонального використання її виробничого потенціалу в межах створюваних за її участю інтеграційних формувань.

ЛІТЕРАТУРА

1. Венгерук І. Ю. Методологічні основи інтеграції виробництва / І. Ю. Венгерук // Науковий вісник НАУ. – 2001. – № 44. – С. 170-173.
2. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці : монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 502 с.
3. Гладун Н. В. Особливості поглиблення агропромислової інтеграції / Н. В. Гладун // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 55-58.
4. Губені Ю. Організація агробізнесу і підприємництва / Ю. Губені. – Львів : ЛДАУ, 1998. – 136 с.
5. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва – 2013 : стат. збірник / [за ред. М. С. Кузнецова]. – К., 2014. – 471 с.
6. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: [С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Видавничий центр “Академія”, 2002. – Т. 1. – 864 с.
7. Клебанова Т. С. Моделі функціонування та розвитку підприємств агропромислового комплексу : монографія / Т. С. Клебанова, І. В. Ніколаєв, С. О. Хайлук. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 227 с.

8. Кравчук І. Регіональні аспекти інтеграції агропромислового виробництва / Кравчук І. // Економіка АПК. – 2000. – № 10. – С. 45-47.

9. Міщук І. П. Формування системи логістики як умова підвищення ефективності діяльності підприємств торгівлі / І. П. Міщук // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса : ОНЕУ, 2013. – Вип. 4 (51). – С. 98-105.

10. Офіційний сайт Укркоопспілки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.coop.com.ua/ua/content/virobnictvo>.

11. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій спілок споживчих товариств АР Крим, областей за 2013 рік. – К., 2014. – 54 с.

12. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3-13.

13. Черняков Б. А. Роль и место крупнейших сельскохозяйственных производителей в аграрном секторе США / Б. А. Черняков // Экономика сельскохозяйственного и перерабатывающего производства. – 2001. – № 5. – С. 9-12.

14. Шаріпова О. С. Систематизація зв'язків, які визначають форми інтеграції підприємницьких структур в агропромислому комплексі / О. С. Шаріпова // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – Луганськ : Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2011. – № 1(37). – С. 106-110.

REFERENCES

1. Venheruk, I. Y. (2001), "Metodolohichni osnovy intehratsii vyrobnytstva", Naukovyj visnyk NAU. Vol. 44, pp. 170-173.

2. Vojnarenko, M. P. (2011) Klasteri v instytut-sijnij ekonomitsi [Clusters in the institutional economics], KNU, Khmelnytskyj, Ukraine.

3. Hladun, N. V. (2005), "Osoblyvosti pohyblennia ahropromyslovoi intehratsii", Ekonomika APK. Vol. 12, pp. 55-58.

4. Hubeni, Y. (1998) Orhanizatsiia ahrobiznesu i pidpriemnytstva [Organizing of agribusiness and enterprising], LDAU, Lviv, Ukraine.

5. Diial'nist' sub'iektiv velykoho, seredn'oho, maloho ta mikropidpriemnytstva – 2013 (2014) [The activity of subjects of large, medium, small and micro-business], Kyiv, Ukraine.

6. Mochernyj, S. V. (2002) Ekonomichna entsyklopediia [Economical encyclopedia], Vydavnychj tsentr "Akademiia", Kyiv, Ukraine.

7. Klebanova, T. S., Nikolaiev, I. V., Khajluk, S. O. (2010) Modeli funktsionuvannia ta rozvytku pidpriemstv ahropromysloвого kompleksu [Models of functioning and development of enterprises of agro-industrial complex], INZhEK, Kharkov, Ukraine.

8. Kravchuk, I. (2000) "Rehional'ni aspekty intehratsii ahropromysloвого vyrobnytstva", Ekonomika APK. Vol. 10, pp. 45-47.

9. Mischuk, I. P. (2013) "Formuvannia systemy lohistyky iak umova pidvyschennia efektyvnosti diial'nosti pidpriemstv torhivli", Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'. Vol. 4 (51), pp. 98-105.

10. Ofitsijnij sajt Ukrkoopsilky [Ukrcoopunion's official website] [Online], available at: <http://www.coop.com.ua/ua/content/virobnictvo>

11. Pokaznyky hospodars'ko-fnansovoi diial'nosti pidpriemstv i orhanizatsij spilok spozhyvchykh tovarystv AR Krym, oblastej za 2013 rik (2014) [Economic financial activity indicators of enterprises and organizations of consumer cooperatives AR Crimea, regions of 2013 year], Kyiv, Ukraine.

12. Sabluk, P. T., Kropyvko, M. F. (2010) "Klasteryzatsiia iak mekhanizm pidvyschennia konkurentospromozhnosti ta sotsial'noi spriamovanosti ahrarnoi ekonomiky", Ekonomika APK. Vol. 1, pp. 3-13.

13. Chernjakov, B. A. (2001) "Rol' i mesto krupnejshih sel'skohozejajstvennyh proizvoditelej v agrarnom sektore SShA", Jekonomika sel'skohozejajstvennogo i pererabatyvajushhego proizvodstva. Vol. 5, pp. 9-12.

14. Sharipova, O. S. (2011) "Systematyzatsiia zv'iazkiv, iaki vyznachaiut' formy intehratsii pidpriemnyt'skykh struktur v ahropromyslovomu kompleksii", Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva. Vol. 1 (37), pp. 106-110.

Мельник Т. М.,
ст. викл. кафедри аудиту, Львівська комерційна академія, м. Львів

ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРИКЛАДНИХ АНАЛІТИЧНИХ ЗАДАЧ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ

Анотація. Стаття присвячена питанням використання математичних методів для вирішення окремих аналітичних задач управління інвестиційними проектами. Дано характеристику фінансовим та нефінансовим показникам, що використовуються для оцінки результатів реалізації інвестиційних проектів. Висвітлено методичні та організаційні проблеми застосування традиційних підходів оцінювання результатів реалізації інвестиційних проектів. Розглянуто методику застосування симплексного методу для вирішення однієї із поширених аналітичних задач – розв'язання проблеми компромісу "час-витрати" у сфері управління проектами. Використовуючи в якості прикладу дані інвестиційного проекту з будівництва торговельного центру, було продемонстровано застосування симплексного методу для вирішення такого типу аналітичних задач.

Ключові слова: інвестиційний проект, проектний аналіз, управління проектами, математичне програмування, витрати проекту, чиста теперішня вартість, внутрішня норма рентабельності.

Melnyk T. M.,
Senior lecturer of the Department of Audit, Lviv Academy of Commerce, Lviv

APPLICATION OF MATHEMATICAL METHODS FOR SOLVING OF APPLIED ANALYTICAL PROBLEMS OF INVESTMENT PROJECTS MANAGEMENT

Abstract. Article is devoted to the use of mathematical methods to solve specific analytical problems of management of investment projects. The characteristic of financial and non-financial indicators used to assess the results of the implementation of investment projects. The article deals with methodical and organizational problems of the use of traditional approaches evaluation of results of implementation of investment projects. The technique of use of simplex method to solve one of the common analytical problems - a compromise solution "time-costs" in project management was reviewed. Using as an example the data of the investment project to build a shopping center, the use of simplex method to solve this type of analytical tasks was demonstrated.

Keywords: investment project, project analysis, project management, mathematical programming, project costs, net present value, internal rate of return.

Постановка проблеми. Використання сучасних технологій проектного управління висуває низку завдань, вирішення яких можливе лише із застосуванням відповідних математичних методів. Незважаючи на значні теоретичні напрацювання вчених у сфері управління проектами, математики та проектного аналізу, а також наявність сучасних програм для управління проектами, питання методики розв'язання аналітичних завдань із застосуванням математичних методів залишається актуальним та вимагає подальшого розвитку. До ключових завдань цього напряму дослідження слід віднести завдання з визначення та оцінки результатів реалізації інвестиційних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Початок наукових досліджень у сфері прикладного застосування математичних методів для потреб аналізу та управління інвестиційними проектами

пов'язаний із появою діаграми Ганта та сітьового планування. На сьогоднішній день ці питання неодноразово висвітлювалися в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них: Вовчак О. Д., Глушик М. М., Грей К. Ф., Данілочкіна Н. Г., Єлейко В. І., Канторович Л. В., Кендалл І., Копич І. М., Ларсон Е. У., Мазур І. І., Сороківський М. В., Шапіро В. Д. та ін.

Особливої уваги серед наукових досліджень у даній сфері заслуговують праці професора університету штату Іллінойс Роджера Робінсона, який одним із перших виклав методику прикладного застосування математичних методів для розв'язання проблеми компромісу "час-витрати" у сфері проектного управління. Зокрема, опублікована в 1975 році Р. Робінсоном стаття [11] висвітлює методику застосування динамічного програмування для вирішення вказаної вище проблеми. В подальшому питання, розглянуті у даній статті, неодно-

разово піднімалися багатьма вченими, про що свідчить високий рівень цитованості вказаного джерела.

Постановка завдання. На відміну від поточної діяльності підприємства, результат якої визначається у фінансових показниках на періодичній основі, результат реалізації інвестиційного проекту може бути представлений показниками різного характеру, а часовий період для його визначення може мати різну тривалість.

Різний характер показників, які застосовуються для оцінки результату реалізації інвестиційного проекту, зумовлений передусім характером цілей, що висувуються перед ним.

На підставі проведеного аналізу економічної літератури можна виділити дві групи показників, які використовуються для оцінки результатів реалізації інвестиційного проекту. Перша група – це фінансові показники, що застосовуються для оцінки реалізації інвестиційного проекту, друга – це нефінансові показники.

В свою чергу, фінансові показники можна поділити на дві підгрупи:

- фінансові показники, в основу розрахунку яких покладено метод дисконтування грошових потоків (чиста теперішня вартість грошових потоків проекту (NPV), внутрішня норма рентабельності проекту (IRR), модифікована норма доходності проекту (MIRR), дисконтований період окупності проекту (PP));

- фінансові показники, які розраховуються без приведення даних до єдиного часового періоду (недисконтований чистий грошовий потік проекту, середньорічна величина операційного прибутку від реалізації проекту, середньорічна величина операційного прибутку від реалізації проекту, скорегована на величину податку (NOPLAT), облікова норма рентабельності проекту (ARR), простий період окупності проекту (PP), обліковий період окупності).

Нефінансові показники здебільшого мають індивідуальний характер та залежать від цілей інвестиційного проекту. Наприклад, ціллю інвестиційного проекту з будівництва власної трансформаторної підстанції та лінії для передачі електроенергії від мережі залізниці до логістичного центру торговельної компанії є забезпечення безперебійної роботи холодильного та іншого складського обладнання. Зрозуміло, що виміряти фінансовий результат від реалізації такого інвестиційного проекту на момент його завершення неможливо, оскільки досить важко оцінити економічні вигоди та спрогнозувати витрати, пов'язані з обслуговуванням трансформаторної підстанції протягом періоду її корисної експлуатації. Тому в даній ситуації для оцінки результату реалізації такого інвестиційного проекту доцільно, наприклад, використовувати показник вчасності виконання проекту.

Наведений приклад із проектом з будівництва підстанції частково демонструє недоліки фінансових показників, які використовуються для оцінки результатів інвестиційних проектів. Зауважимо, що фінансові критерії багаторазово піддавались критиці в багатьох працях вітчизняних та зарубіжних

вчених. Однак більшість висвітлених недоліків стосувалися методичної сторони їх обчислення. Так, до прикладу, до основних недоліків показника чистої теперішньої вартості (NPV) відносять: застосування сталої ставки дисконтування для всього періоду реалізації інвестиційного проекту, відсутність єдиних підходів щодо застосування коефіцієнта дисконтування для надходжень від реалізації інвестиційного проекту та коефіцієнта дисконтування для видатків (інвестицій) за інвестиційним проектом, неточність прогнозування грошових потоків від реалізації інвестиційного проекту, вплив інфляції на показник NPV тощо.

Поряд із тим, існує цілий ряд інших недоліків, яким приділено менше уваги, зокрема це недоліки організаційного характеру, які пов'язані зі збором інформації для розрахунку даних фінансових показників.

У першу чергу необхідно відзначити, що в основу розрахунків даних фінансових показників покладено співставлення видатків грошових коштів (інвестицій) та надходжень грошових коштів або фінансових результатів від реалізації інвестиційного проекту. Тому для розрахунку даних показників, поряд із інформацією про обсяг вкладених інвестицій, необхідно володіти інформацією про фінансовий результат проекту чи про обсяг надходження грошових коштів, які генеруватиме такий проект. Однак не всі інвестиційні проекти мають суто комерційний характер і реалізуються з метою отримання прямих економічних вигод. Відтак, інформація про надходження грошових коштів чи фінансовий результат може бути відсутня як така. Тому визначити дані фінансові показники неможливо.

Окрім цього, існує ще один важливий момент, який стосується визначення фактичних значень окремих фінансових показників після завершення реалізації інвестиційного проекту. Зокрема, наприклад, багатьох користувачів цікавить фактична окупність інвестиційного проекту, для визначення якої потрібно забезпечити збір та обробку інформації як під час реалізації проекту, так і після його завершення. В даній ситуації необхідно врахувати два моменти.

По-перше, це функціонування обліково-аналітичного забезпечення, здатного зібрати та обробити необхідну інформацію як на етапі реалізації інвестиційного проекту, так і після його закриття. Звісно, що тут мова йтиме про тривалі часові періоди, протягом яких у підприємства, що реалізувало інвестиційний проект, може змінюватись облікова політика, програмне забезпечення для ведення обліку, організаційна структура обліково-аналітичних, планово-економічних служб, що здатне певною мірою позначитися на зборі та обробці такої інформації.

По-друге, можуть виникати труднощі з ідентифікацією економічних вигод від реалізації інвестиційного проекту. Наприклад розрізнити в окремих випадках, де грошовий потік забезпечується в результаті реалізації інвестиційного проекту, а де поточною діяльністю, а де взагалі в результаті реалізації інших проектів, фактично неможливо.

Поряд із цим, необхідно зауважити, що майбутні результати від реалізації проекту залежать не від команди проекту, а від менеджерів, що управляють поточною діяльністю торговельного підприємства. Коли ж здійснюються аналітичні розрахунки фінансових показників перед реалізацією проекту, вибудовується свого роду інформаційна вісь, яка нібито поєднує в часі проектну та постпроектну діяльність. Але насправді цього не існує, оскільки цільові показники менеджерів, що управляють поточною діяльністю торговельного підприємства, як правило, жодним чином не стосуються історичних даних реалізованого проекту. Тому не зовсім логічним виглядає прив'язувати до інвестиційного проекту результати проектної та постпроектної (поточної) діяльності торговельного підприємства.

У зв'язку з цим пропонуємо результат інвестиційного проекту розглядати за підсумками його реалізації, не враховуючи майбутніх економічних вигод від такої реалізації. Відповідно, у даній ситуації постане питання використання критеріїв для оцінки результатів реалізації інвестиційного проекту. На нашу думку, тут потрібно виходити із завдань, які поставлені перед командою проекту та особами, відповідальними за прийняття рішень про фінансування проекту, наприклад, спонсор (інвестор) проекту.

Звісно, що набір критеріїв для оцінки результатів реалізації інвестиційного проекту залежатиме як від змісту проекту, так і суб'єктивної думки осіб, відповідальних за його фінансування. Однак у більшості випадків при оцінці ходу реалізації інвестиційного проекту звертають увагу на такі показники:

- вчасність виконання робіт за проектом;
- повнота виконання необхідного обсягу робіт, які передбачені планом інвестиційного проекту;
- дотримання бюджету інвестиційного проекту.

Наведені критерії покладені в основу побудови так званої моделі “проектного трикутника”. Проектний трикутник – це графічне представлення залежності між трьома обмеженнями проекту: час, вартість та об'єм. Власне, кожне з наведених обмежень умовно вважається стороною трикутника і, відповідно, не може бути змінене без зміни хоча б одного з інших обмежень. Наприклад, скорочення тривалості робіт за проектом можливе за умови залучення додаткового обсягу трудових ресурсів, що, в свою чергу, призведе до додаткових витрат, тобто зростання бюджету інвестиційного проекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наведена вище специфіка взаємозалежностей в інвестиційному проекті вимагає застосування математичного підходу для розв'язання багатьох аналітичних задач, які висувуються перед командою проекту та обліковими, планово-економічними службами торговельного підприємства.

Розглянемо методику розв'язання таких задач на базі прикладу.

Приклад 1. У плані інвестиційного проекту з будівництва торговельного центру на наступний квартал передбачено виконання цілого ряду робіт, серед них: 1) мощення бруківки на майданчику для паркування автомобілів; 2) проведення робіт із

озеленення території навколо торговельного центру; 3) монтаж систем спостереження; 4) монтаж сходів-ескалаторів; 5) будівництво дитячого майданчика на території біля торговельного центру.

Через зростання розрахункової тривалості інших блоків робіт за проектом, які можуть бути розпочаті лише за умови часткового (а для деяких і повного) завершення блоків робіт, що наведені вище, виникає необхідність виконати їх у найкоротші терміни. У зв'язку з цим підприємство планує в першому місяці наступного кварталу здійснити якомога більше робіт за кожним із даних п'яти блоків. Тому необхідно визначити оптимальні обсяги виконання кожного з наведених п'яти блоків робіт у відсотках до запланованого обсягу в першому місяці наступного кварталу за виконання таких умов:

1. Кожен із наведених п'яти блоків робіт технологічно може виконуватися паралельно та незалежно один від одного.

2. Для виконання робіт за кожним блоком передбачені норми споживання відповідних ресурсів (табл. 1). Окрім цього, в табл. 1 наведено дані про мінімальний обсяг виконання робіт в поточному періоді $Q_i (i = 1,5)$ у відсотках до запланованого загального обсягу та допустимий загальний обсяг споживання ресурсів у поточному місяці.

Для розв'язування задач такого типу використовують методи математичного програмування, зокрема: графічний метод, який придатний для розв'язування задач, що містять дві змінні, а також симплексний, який використовується для розв'язування задач, для яких число змінних $n \geq 2$.

Для того, аби скористатися даними методами для розв'язування задачі, спочатку необхідно побудувати її матиматичну модель. З цією метою потрібно формалізувати економічну проблему, тобто виразити її у вигляді конкретних математичних залежностей (функцій, рівнянь і нерівностей). Іншими словами, необхідно ввести змінні задачі, побудувати систему обмежень і записати цільову функцію.

В нашому випадку змінними задачі $Q_i (i = 1,5)$ будуть фактичні обсяги виконання кожної з робіт за проектом у відсотках до запланованого обсягу, а система обмежень матиме вигляд:

$$\begin{cases} Q_1 R_{11} + Q_2 R_{12} + Q_3 R_{13} + Q_4 R_{14} + Q_5 R_{15} \leq R_1 \\ Q_1 R_{21} + Q_2 R_{22} + Q_3 R_{23} + Q_4 R_{24} + Q_5 R_{25} \leq R_2 \\ Q_1 R_{31} + Q_2 R_{32} + Q_3 R_{33} + Q_4 R_{34} + Q_5 R_{35} \leq R_3 \\ Q_1 R_{41} + Q_2 R_{42} + Q_3 R_{43} + Q_4 R_{44} + Q_5 R_{45} \leq R_4 \\ Q_1 R_{51} + Q_2 R_{52} + Q_3 R_{53} + Q_4 R_{54} + Q_5 R_{55} \leq R_5 \\ 100 \geq Q_1 \geq Q_{1\min}; 100 \geq Q_2 \geq Q_{2\min}; 100 \geq Q_3 \geq Q_{3\min}; 100 \geq Q_4 \geq Q_{4\min}; 100 \geq Q_5 \geq Q_{5\min} \end{cases} \quad (1)$$

де $R_{11} \dots R_{15}$ – бюджет на виконання робіт з першого по п'ятий блок робіт, відповідно;

$R_{21} \dots R_{25}$ – норми витрачання ресурсу “Зовнішній інженер” для виконання робіт із першого по п'ятий блок робіт відповідно;

$R_{31} \dots R_{35}$ – норми витрачання ресурсу “Зовнішній ландшафтний дизайнер” для виконання робіт із першого по п'ятий блок робіт відповідно;

R41...R45 – норми витрачання ресурсу “Інженер торговельного підприємства” для виконання робіт із першого по п’ятий блок робіт відповідно;

R51...R55 – норми витрачання ресурсу “Адміністратор-обліковець проекту” для виконання робіт із першого по п’ятий блок робіт відповідно;

R1...R5 – максимальний обсяг споживання з першого по п’ятий ресурс проекту на місяць відповідно;

Q1min...Q5min – мінімальний місячний об’єм виконання робіт у відсотках до запланованого обсягу з першого по п’ятий блок робіт відповідно.

Цільова функція матиме вигляд: $Q = Q(Q_1, Q_2 \dots Q_5) = Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4 + Q_5$, а критерій оптимальності полягає в її максимізації при заданій системі обмежень.

Виходячи з даних табл. 1, задача з пошуку оптимального обсягу виконання блоків робіт за інвестиційним проектом буде мати наступний вигляд:

$$\begin{cases} 350Q_1 + 220Q_2 + 180Q_3 + 2550Q_4 + 40Q_5 \leq 2900 \text{ (тис. грн.)} \\ 65Q_1 + 70Q_2 + 15Q_3 \leq 110 \text{ (люд.год.)} \\ 20Q_1 + 70Q_2 + 42Q_3 \leq 125 \text{ (люд.год.)} \\ 75Q_1 + 30Q_2 + 48Q_3 + 70Q_4 + 20Q_5 \leq 140 \text{ (люд.год.)} \\ 10Q_1 + 5Q_2 + 20Q_3 + 32Q_4 + 12Q_5 \leq 55 \text{ (люд.год.)} \\ 100 \geq Q_1 \geq 50; Q_2 = 100; 100 \geq Q_3 \geq 60; 100 \geq Q_4 \geq 30; 100 \geq Q_5 \geq 0 \end{cases} \quad (2)$$

$$Q = Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4 + Q_5 \rightarrow \max \quad (3)$$

Скориставшись надбудовою Solver до електронних таблиць MS Excel, отримаємо розв’язок задачі: $Q_1=50,00\%$; $Q_2=100,00\%$; $Q_3=65,63\%$; $Q_4=30,00\%$; $Q_5=100,00\%$. Таким чином, враховуючи ресурсні обмеження та обмеження, які стосуються мінімального обсягу виконання робіт, максимум виконання робіт за наведеними п’ятьма блоками можливе, коли:

- відсоток виконання робіт із мощення бруківки на майданчику для паркування автомобілів – 50%;
- відсоток виконання робіт із озеленення території навколо торговельного центру – 100%;
- відсоток виконання робіт із монтажу систем спостереження – 65,63%;
- відсоток виконання робіт монтажу сходів-ескалаторів – 30%;
- відсоток виконання робіт із будівництва дитячого майданчика на території біля торговельного центру – 100%.

При цьому значення цільової функції становитиме 345,63%, а середній відсоток виконання робіт за даними п’ятьма блоками – 69,13%.

Ще однією поширеною задачею, яка базується на моделі проектного трикутника, є пошук компромісного рішення між зміною строків завершення проекту та дотримання відповідного рівня його вартості.

Суть даної задачі полягає у пошуку оптимальних строків реалізації інвестиційного проекту, які б забезпечували бажані вартісні параметри його реалізації.

В зарубіжній літературі дану задачу називають проблемою компромісу “час-витрати” (time-cost tradeoff problems).

У ході постановки задачі з вирішення проблеми компромісу “час-витрати” основна увага приділяється функції залежності витрат (вартості) проекту від термінів його реалізації. Тобто робиться припущення, що всі витрати, які формують вартість інвестиційного проекту, поділяються на дві частини: витрати, що прямо пропорційно залежать від термінів реалізації проекту, та витрати, які обернено пропорційно залежать від термінів реалізації проекту.

Досить часто в сучасній літературі для поділу таких витрат використовують терміни “прямі” та “непрямі” витрати проекту. На нашу думку, доцільно вживати терміни “умовні-прямі” та “умовно-непрямі”, оскільки в багатьох випадках неможливо провести чітку диференціацію даних витрат.

Умовно-прямі витрати проекту зростають при зменшенні строків виконання робіт у проекті, а умовно-непрямі – навпаки. Відповідно, при скороченні термінів виконання робіт зростає величина умовно-прямих витрат у розрахунку на одиницю виконаних робіт, а умовно-непрямих – зменшується.

Метою аналізу є вибір таких часових рамок виконання робіт у проекті, за яких загальна сума витрат проекту була би мінімальною.

Графічно розв’язок даної задачі передбачає знаходження точки перетину лінії умовно-прямих та умовно-непрямих витрат. Іншими словами, потрібно підібрати таке значення (x) (тривалості виконання робіт), за якого значення функції умовно-прямих та значення функції умовно-непрямих витрат були б рівними. Поряд із тим, графічний метод розв’язання такого типу задач не завжди забезпечує точні результати. Це, в свою чергу, не дає можливості подальшого застосування результатів аналізу для пошуку резервів економії витрат.

З метою підвищення точності розв’язання задачі з пошуку оптимальної тривалості виконання робіт у проекті, яка б забезпечила мінімальні витрати, виникає необхідність математичного опису функцій таких витрат.

Для пошуку параметрів рівняння залежності витрат на виконання робіт у проекті від їх тривалості слід скористатися методом найменших квадратів.

Розглянемо детальніше застосування цього методу для розв’язання даної задачі на базі прикладу.

Приклад 2. Планом інвестиційного проекту з будівництва торговельного центру передбачено виконання наступних робіт:

- встановлення та підключення сервера;
- прокладання локальних мереж у приміщенні торговельного центру;
- налаштування програмного забезпечення складського обладнання (електронні ваги та сканери штрих-кодів) та під’єднання його до облікової автоматизованої інформаційної системи;
- налаштування програмного забезпечення касових терміналів та під’єднання їх до облікової автоматизованої інформаційної системи.

Таблиця 1
Технологічні, часові та ресурсні характеристики виконання окремих блоків робіт за інвестиційним проектом із будівництва торговельного центру

Блоки робіт за проектом	Обсяг споживання ресурсів проекту при 100%-му виконанні робіт					Мінімальний місячний обсяг виконання робіт за проектом у відсотках до запланованого обсягу (Q _{min}), %
	Бюджет виконання робіт (R ₁), тис. грн.	Зовнішній інженер (функція нагляду) (R ₂), люд.-год.	Зовнішній ландшафтний дизайнер (функція супроводу та нагляду) (R ₃), люд.-год.	Інженер торговельного підприємства (функція нагляду) (R ₄), люд.-год.	Адміністра-тор-обліковець проекту (R ₅), люд.-год.	
1) мощення бруківки на майданчику для паркування автомобілів	350	65	20	75	10	50
2) проведення робіт із озеленення території навколо торговельного центру	220	0	70	30	5	100
3) монтаж систем спостереження	180	0	0	48	20	60
4) монтаж сходів-ескалаторів	2550	70	0	70	32	30
5) будівництво дитячого майданчика на території біля торговельного центру	40	15	42	20	12	0
Максимальний обсяг споживання ресурсів проекту на місяць	2900	110	125	140	55	X

На етапі переддоговірних консультацій компанією-підрядником було запропоновано різні часові

На підставі даних таблиці складемо таблицю допоміжних величин (табл. 3).

Таблиця 2

Витяг із комерційної пропозиції на виконання робіт з монтажу і налаштування комп'ютерної техніки та інформаційних мереж у торговельному центрі

Показники	Терміни виконання робіт, дні					
	5	10	15	20	25	30
Вартість робіт, грн.	185000,00	115000,00	78330,00	55000,00	29000,00	18330,00

рамки виконання робіт з, відповідно, різною вартістю для кожного з варіантів. Вартість комп'ютерної техніки та програмного забезпечення при цьому не залежить від термінів виконання робіт із його монтажу.

Дані про вартість робіт у залежності від тривалості їх виконання наведено в табл. 2.

Окрім умовно-прямих витрат на виконання даних робіт, торговельне підприємство зазнаватиме умовно-непрямих витрат, які пов'язані з адмініструванням даних робіт у проекті. Величина таких витрат становить 2,64 тис. грн. у розрахунку на один день.

Необхідно визначити оптимальний термін виконання робіт, який би забезпечив мінімальний обсяг загальних витрат, пов'язаних із їх виконанням та адмініструванням.

На першому етапі потрібно встановити форму зв'язку (вигляд аналітичного рівняння) між функціями витрат та змінною (тривалістю виконання робіт).

Проведений аналіз договірних умов, відповідно до яких виконувалися роботи в інвестиційних проектах, на досліджуваних підприємствах торгівлі, показав, що більш ніж у 52% випадків залежність між тривалістю виконання робіт та витратами на їх виконання мала вигляд рівнобічної гіперболи:

$$y = a + \frac{b}{x} \quad (4)$$

Що стосується витрат на адміністрування робіт у проекті, то більш ніж у 94% залежність між ними та тривалістю робіт в проекті мала вигляд лінійної функції типу:

$$y = kx + b \quad (5)$$

На другому етапі приступають до пошуку параметрів рівняння функцій витрат.

а) пошук параметрів рівняння для функції умовно-прямих витрат:

Для пошуку параметрів рівняння функції умовно-прямих витрат скористаємося методом найменших квадратів. Оскільки функція умовно-прямих витрат є нелінійною, то для пошуку параметрів її рівняння слід розв'язати систему нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} \sum y = ia + \sum \frac{1}{x} \\ \sum \frac{y}{x} = a \sum \frac{1}{x} + b \sum \frac{1}{x^2} \end{cases} \quad (6)$$

де a та b – параметри рівняння;
 i – кількість наборів значень x та y .

Таблиця 3
Таблиця допоміжних величин для пошуку параметрів рівняння функції умовно-прямих витрат

i	x_i	y_i	$\frac{1}{x_i}$	$\frac{1}{x_i^2}$	$\frac{y_i}{x_i}$
1	5	185000	0.2	0.04	37000
2	10	115000	0.1	0.01	11500
3	15	78330	0.067	0.0044	5222
4	20	55000	0.05	0.0025	2750
5	25	45000	0.04	0.0016	1800
6	30	39550	0.03	0.0011	1318,33
\sum	105	517880	0,49	0,05965556	59590,33

Розрахуємо коефіцієнти a та b рівняння гіперболічної регресії $y = a + \frac{b}{x}$ за допомогою відомих формул:

$$b = \frac{n \sum \frac{y_i}{x_i} - \sum \frac{1}{x_i} \sum y_i}{n \sum \frac{1}{x_i^2} - \left(\sum \frac{1}{x_i} \right)^2} = \frac{6 \times 59590,33 - 0,49 \times 517880}{6 \times 0,05965556 - 0,49^2} \approx 880742,29 \quad (7)$$

$$a = \frac{1}{n} \sum y_i - \frac{b}{n \sum \frac{1}{x_i}} = \frac{1}{6} 517880 - \frac{880742,29}{6} \approx 14386,04 \quad (8)$$

Таким чином, рівняння функції умовно-прямих витрат матиме такий вигляд:

$$Y = 14386,04 + \frac{880742,29}{x} \quad (9)$$

б) пошук параметрів рівняння для функції умовно-непрямих витрат:

Оскільки, згідно з умовою задачі, сума витрат на адміністрування робіт в інвестиційному проекті становить 2,64 тис. грн. у розрахунку на один день, то функція умовно-непрямих витрат матиме наступний вигляд:

$$y = 2640x \quad (10)$$

Щоб розрахувати оптимальну тривалість робіт за проектом, слід прирівняти рівняння функцій витрат:

$$14386,04 + \frac{880742,29}{x} = 2640x \quad (11)$$

Здійснювши перетворення, отримаємо квадратне рівняння:

$$2640x^2 - 14386,04x - 880742,29 = 0 \quad (12)$$

Визначимо дискримінант:

$$D = (-14386,04)^2 - 4 \times 2640 \times (-880742,29) = 9507596729,2816$$

Знаходимо корені рівняння:

$$x_1 = \frac{14386,04 - \sqrt{9507596729,2816}}{2 \times 2640} = -15,743$$

$$x_2 = \frac{14386,04 + \sqrt{9507596729,2816}}{2 \times 2640} = 21,192$$

Отже, оптимальна тривалість виконання робіт становитиме 21 день. Оскільки, згідно з комерційною пропозицією постачальника, запропонована тривалість робіт, яка найбільш наближена до розрахункової (≈ 21 день), становить 20 днів, загальний розмір витрат складе 111223,15 грн. Тому підприємству роздрібною торгівлі доцільно обрати варіант із тривалістю робіт терміном 20 днів.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.

Таким чином, пошук рішень із оптимізації результатів реалізації інвестиційних проектів є одним із поширених завдань у системі управління проектами. А застосування математичного апарату для обробки обліково-аналітичної інформації є передумовою забезпечення ефективності таких рішень як на етапі планування, так і на етапі реалізації інвестиційних проектів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вовчак О. Д. Аналіз інвестиційних проектів : навч. посіб. / О. Д. Вовчак, О. В. Колянко, І. Б. Чікіта. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2010. – 260 с.
2. Глушик М. М. Математичне програмування : навч. підручник / М. М. Глушик, І. М. Копич, В. М. Сорочківський. – Львів : Новий світ-2000, 2009. – 280 с.
3. Грей К. Ф. Управление проектами: Практическое руководство / К. Ф. Грей, Э. У. Ларсон; [пер. с англ.]. – М. : Дело и Сервис, 2003. – 528 с.
4. Данилочкина Н. Г. Контроллинг инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / Н. Г. Данилочкина // Управление предприятием. – 2011. – № 6. – Режим доступа к журналу: http://consulting.1c.ru/ejournalPdfs/danilochkina_80Ch.pdf.
5. Слейко В. І. Економетричний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / В. І. Слейко, Р. Д. Боднар, М. Я. Демчишин. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2011. – 368 с.
6. Канторович Л. В. Математические методы организации планирования производства / Л. В. Канторович. – Л. : Издание Ленинградского государственного университета, 1939. – 67 с.
7. Кендалл И. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами: Максимизация ROI / И. Кендалл, К. Рол-

линз; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО "ПМСОФТ", 2004. – 576 с.

8. Мазур И. И. Управление проектами : учеб. пособ. / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге. – М. : Омега-Л, 2004. – 664 с.

9. Руководство к своду знаний по управлению проектами (руководство РМВОК). – [4-е изд.]. – Project Management Institute, Inc., 2008.

10. Demeulemeester E. L. Optimal procedures for the discrete time/cost trade-off problem in project networks / E. L. Demeulemeester, W. S. Herroelen, S. E. Elmaghraby // *European Journal of Operational Research*. – 1996. – V. 88, № 1. – P. 50-68.

11. Robinson R. A. Dynamic programming solution to cost-time tradeoff for CPM / R. A. Robinson // *Management Science*. – 1975. – V. 22, № 2. – P. 158.

REFERENCES

1. Vovchak O. D., Koliianko O. V. and Chikita I. B. (2010) Analiz investytsijnykh proektiv [Analysis of investment projects], Vydavnytstvo L'vivs'koi komertsijnoi akademii, L'viv, Ukraine.
2. Hlushyk M. M., Kopych I. M., Sorokivskij V. M. (2009) Matematychnе prohramuvannia [Mathematical programming], Novyj svit-2000, L'viv, Ukraine.
3. Hrej K. F. and Larson E. U. (2003) Upravlyenne proektamy: Praktycheskoe rukovodstvo [Project Management: Practical guidance], Izdatel'stvo "Delo i Servis", Moscow, Russia.
4. Danilochkina N. G. (2011) "Kontrolling investicionnyh proektiv", *Upravlenie predpriatiem*, Vol. 6, [Online], available at: http://consulting.1c.ru/ejournalPdfs/danilochkina_80Ch.pdf
5. Yelejko V. I., Bodnar R. D. and Demchysyn M. Ya. (2011) Ekonometrychnyj analiz diial'nosti pidpriemstv [Econometric analysis of enterprises], Navchal'na knyha – Bohdan, Ternopil', Ukraine.
6. Kantorovich L. V. (1939) Matematicheskie metody organizacii planirovanija proizvodstva [Mathematical methods of organizing production planning], Izdanie Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta, Leningrad, USSR.
7. Kendall I. and Rollinz K. (2004) Sovremennye metody upravlenija portfeljami proektiv i ofis upravlenija proektami: Maksimizacija ROI [Modern methods of project portfolio management and project management office: Maximizing ROI], ZAO "PMSOFT", Moscow, Russia.
8. Mazur I. I., Shapiro V. D. and Ol'derogge N. G. (2004) Upravlenie proektami [Project management], Omega-L, Moscow, Russia.
9. PMI (2008), Rukovodstvo k svodu znaniy po upravleniju proektami (chetvertoe izdanie) [A guide to the project management body of knowledge, 4th ed].
10. Demeulemeester E. L., Herroelen W. S. and Elmaghraby S. E. (1996) "Optimal procedures for the discrete time/cost trade-off problem in project networks" *European Journal of Operational Research*. Vol. 88, № 1, p.p. 50-68.
11. Robinson R. A. (1975) "Dynamic programming solution to cost-time tradeoff for CPM" *Management Science*. Vol. 22, № 2, P. 158.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ

УДК 658.511:368.03

Герасименко Т. О.,
к.е.н., доц., директор Інституту економіки та фінансів, Львівська комерційна академія, м.
Львів

АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Анотація. У статті охарактеризовані основні показники діяльності страхових компаній України за 2014 рік та визначені фактори глобалізаційного характеру, які спричинили їх зміну. Здійснено ідентифікацію бізнес-процесів страхових компаній з урахуванням фінансової спрямованості їх діяльності та напрямів руху грошових потоків у результаті одержання страхових премій, формування страхових резервів і їх розміщення та здійснення страхових виплат. Обґрунтовано, що основними бізнес-процесами страхових компаній є андеррайтинг, формування страхових резервів та врегулювання збитків. Запропоновані напрями аналізу бізнес-процесів страхової компанії, реалізація яких сприятиме побудові гармонійної організаційної моделі та формуванню ефективної ринкової стратегії, яка враховує інтереси зацікавлених у страховому бізнесі сторін та забезпечує безперервність діяльності.

Ключові слова: страхова компанія, управління, ідентифікація, бізнес-процес, аналіз.

Herasymenko T. O.,
Ph.D., Associate Professor, Director of Economics and Finance Institute, Lviv Academy of
Commerce, Lviv

ANALYSIS AS AN EFFECTIVE TOOL OF THE INSURANCE COMPANIES BUSINESS PROCESSES MANAGEMENT

Abstract. The article is devoted to the consideration of the main indicators of insurance companies in Ukraine in 2014 and defining the nature of globalization factors that caused their change. The identification of the insurance companies business processes is done on the basis of the financial direction of their activities and cash flows areas as a result of insurance premiums obtaining, insurance reserves formation and placement and also insurance payments implementation. It is proved that the basic business processes of insurance companies are: underwriting, insurance reserves forming and claims settlement. The analysis of insurance companies business processes directions are proposed on the basis of implementation of harmonious organizational model building and the formation of an effective market strategy which takes into account the interests of the insurance business stakeholders and provides continuity of operations.

Keywords: insurance company, management, identification, business process, analysis

Постановка проблеми. Страховий ринок є одним із фінансових і соціальних інститутів національної економіки, покликаний, з одного боку, сприяти підвищенню соціального захисту населення, зниженню ризиків господарюючих суб'єктів та зменшенню навантаження на бюджет у частині відшкодування збитків від природних і техногенних катастроф, а, з іншого, – виступати важливим джерелом інвестування. Суттєвий вплив на розвиток страхового бізнесу в сучасних умовах, як з точки зору нових можливостей, так і ризиків для учасників і регуляторів ринку, спричиняють глобалізаційні явища і процеси. Їх основними проявами є: загострення конкуренції у зв'язку з більшою при-

сутністю на ньому іноземних страховиків; концентрація капіталу у вигляді поглинання і злиття страхових компаній з подальшим формуванням транснаціональних структур, конвергенція традиційних форм і видів страхових та фінансових послуг і поява на цій основі альтернативного страхування й перестраховання; лібералізація фінансових ринків і т.д. За цих обставин актуалізується питання управління страховими компаніями з точки зору збереження їх конкурентних позицій та забезпечення ефективної результативності основних бізнес-процесів. Дієвим інструментом забезпечення ефективного управління страховими компаніями є аналіз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Діяльність страхових компаній викликає великий інтерес у вітчизняних і зарубіжних дослідників. Дослідженню історії страхування, стану і перспектив розвитку страхового ринку присвячені праці таких науковців, як: В. Базилевич, О. Вовчак, В. Карпенко, О. Козьменко, О. Клепікова, М. Мних, О. Музика, Л. Позднякова, Н. Якимчук та ін. Фінансову стійкість, платоспроможність, ризики та інвестиційну діяльність досліджували М. Александрова, В. Базилевич, В. Бутиріна, О. Заруба, О. Овсак, С. Осадець, Л. Орланюк-Малицька, А. Полчанов, В. Суторміна, Н. Ткаченко, К. Турбіна, В. Фурман та ін. Предметною сферою дослідження таких науковців, як: А. Баранов [1], А. Дрібноход, О. Журавка, А. Супрун, Г. Ярова, Н. Яшина [10] та ін., - є страховий портфель з точки зору тлумачення його суті та висвітлення питань, пов'язаних із його класифікацією, формуванням та управлінням. Моделюванню і реінжинірингу бізнес-процесів та їх інформаційно-обліковому забезпеченню присвячені праці А. Архіпова, О. Віленчука, О. Гаманкової [2], Д. Горюльова [3], О. Клепікової [4], В. Нечипоренко [5], А. Супруна, Р. Хаммера, О. Хохрякова, Дж. Чампі, А. Шевельова [9] та ін. Водночас відсутня методика комплексного аналізу діяльності страхових компаній у цілому та їх бізнес-процесів зокрема, що, своєю чергою, унеможливує формування ринкової стратегії та суттєво збільшує ризик впровадження неефективних організаційних бізнес-моделей і страхових продуктів. Незважаючи на важливість аналітичних досліджень і використання їх результатів управлінням у процесі прийняття рішень, сучасні науковці належної уваги даній проблематиці практично не приділяють.

Постановка завдання. Метою дослідження є ідентифікація бізнес-процесів компанії, яка займається ризиковими видами страхування, та визначення напрямів їх аналізу задля забезпечення інформаційного підґрунтя формування стратегії розвитку страхової компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхові компанії з огляду на специфіку своєї діяльності є одними з найбільш чутливих з-поміж інших суб'єктів господарювання до невизначеності зовнішнього конкурентного та змін внутрішнього бізнесового середовищ. Незважаючи на те, що перші страхові компанії як альтернатива радянському Держстраху почали з'являтися в Україні у 1990 році, вітчизняний страховий ринок на сьогодні знаходиться на стадії становлення. На рис. 1 представлена динаміка кількості страхових компаній в Україні за період з 1990 р. до 2014 р.

Найбільш стрімко збільшувалася кількість страхових компаній упродовж 1991-1996 років. У 1997 році їх кількість скоротилася до 241 з 700 у 1996 р. Скорочення кількості страхових компаній стало результатом прийняття 07.03.1996 року Верховною Радою України Закону "Про страхування", який поряд із постановами Уряду та різноманітними інструкціями визначав умови діяльності в сфері страхування. Визначальну роль у зменшенні кількості страхових компаній відіграла вимога щодо збільшення статутного фонду з 5 тис. дол. США до 100 тис. дол. США. (Варто зазначити, що до 1996 р. діяльність страхових компаній регламентував Декрет про страхування від 10.05.1993 р.). Починаючи з 1999 року до 2008 року відслідковувалася стійка тенденція до збільшення кількості страхових компаній. Фінансово-економічна криза та окремі зако-

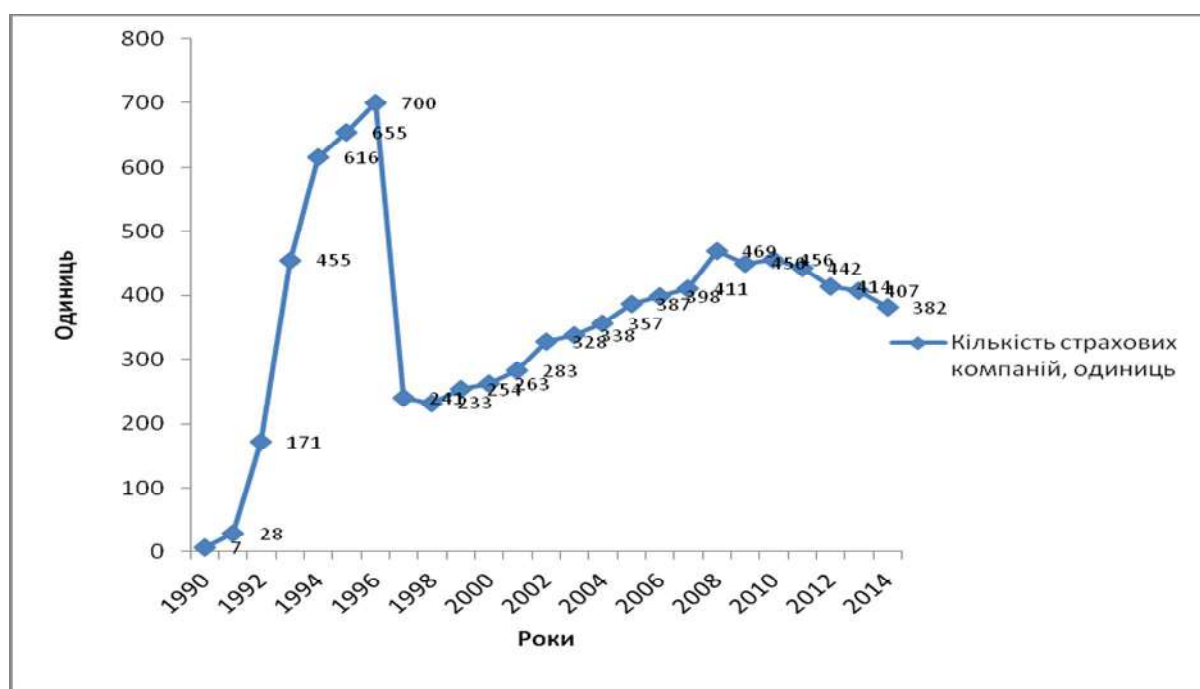


Рис. 1. Динаміка кількості страхових компаній в Україні за 1990-2014 роки [сформовано автором на підставі джерела [8]]

нодавчо-нормативні акти внесли свої корективи у розвиток страхового ринку, призвівши до поступового зменшення кількості страхових компаній, яке спостерігається і до сьогодні.

Однак кількість страхових компаній – це не основний показник розвитку страхового ринку, а швидше за все своєрідний індикатор економічної ситуації в Україні, зокрема та у світі в цілому. Зокрема, за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), страхові компанії України в 2014 році зібрали 18,593 млрд. грн. чистих страхових премій, що на 13,7% менше, ніж у 2013 році; кількість укладених договорів страхування у 2014 році зменшилася порівняно з попереднім на 58,3% (в основному за рахунок укладених договорів із фізичними особами); обсяг чистих страхових виплат зріс на 7,1% – до 4,893 млрд. грн.; страхові резерви страховиків України на 31 грудня 2014 року становили 18,528 млрд. грн., що на 9,6% більше, ніж на аналогічну дату попереднього року (збільшення відбулося за рахунок збільшення резервів компаній зі страхування життя, водночас технічні резерви скоротилися на 0,6% порівняно з аналогічною датою попереднього року); загальний обсяг активів страховиків сягнув 70,261 млрд. грн., що на 5,8% більше, ніж на 31 грудня 2013 року. Зменшення чистих страхових премій і водночас збільшення чистих страхових виплат – це, на наш погляд, ті зміни, які актуалізують проблему ефективного управління страховою компанією.

Одним із базових принципів сучасної управлінської парадигми, здатним забезпечити динамічний розвиток страхової компанії, є процесний підхід. Як зазначено у державному стандарті України “Системи управління якістю. Основні положення та словник”, що є ідентичним перекладом міжнародного стандарту ISO 9000:2000 Quality management systems – Fundamentals and vocabulary, “бажаного результату досягають ефективніше, якщо діяльністю та пов’язаними з нею ресурсами управляють як процесом” [7]. Відповідно, процесний підхід є одним із восьми принципів управління якістю, які найвище керівництво може використовувати для поліпшення показників діяльності організації.

Проблемам процесно-орієнтованого управління та реінжинірингу бізнес-процесів підприємств різних видів діяльності присвячено багато публікацій вітчизняних і зарубіжних учених, однак недостатньо дослідженими залишаються питання, пов’язані з ідентифікацією бізнес-процесів страхових компаній. Водночас основи економічної ідентифікації бізнес-процесів були закладені П. Друкером ще у середині 60-х років XX століття.

Варто зазначити, що однозначного тлумачення бізнес-процесу немає. На наш погляд, бізнес-процес – це логічно структурована послідовність необхідних дій, яка, пов’язуючи вхід у систему з виходом із неї, призводить до одержання певного результату. Іншими словами, бізнес-процес передбачає використання на вході певних ресурсів задля одержання на виході конкретних результатів.

На нашу думку, визначенню послідовності необхідних дій, пов’язаних із раціональним використанням ресурсів задля одержання оптимальних результатів, має передувати ідентифікація бізнес-процесів. Ідентифікація передбачає здійснення аналітичної диференціації діяльності страхової компанії як загального процесу на окремі функціональні елементи з метою встановлення взаємозв’язків і взаємозалежностей між ними.

У сучасній науковій думці однозначного підходу до виокремлення бізнес-процесів страхових компаній немає. До прикладу О. Клепікова вважає, що “окремими бізнес-процесами страхування є маркетинг, розробка страхових послуг, продаж, андеррайтинг, врегулювання збитків, оцінка фінансових показників” [4]. На наш погляд, цей перелік не є повним, оскільки не враховує окремі важливі складові страхової діяльності, зокрема формування і розміщення резервів.

На нашу думку, ідентифікація бізнес-процесів страхових компаній повинна відбуватися з урахуванням специфіки їх діяльності. Оскільки страхові компанії є важливим фінансовим інститутом, вважаємо за доцільне фінансову спрямованість їх діяльності розглядати як основну особливість функціонування. Підтвердженням цього є і суворе законодавче регулювання фінансового аспекту діяльності страховиків. Це стосується насамперед дотримання страховими компаніями умов забезпечення платоспроможності, серед яких: а) наявність сплаченого статутного фонду (відповідно до ЗУ “Про страхування” вживається термін “статутний фонд”, а не “статутний капітал” [6]) для страховиків-резидентів або гарантійного депозиту для філій страховиків-нерезидентів, які займаються ризиковими видами страхування, у сумі, еквівалентній 1 млн. євро, а для тих, хто займається страхуванням життя, – 10 млн. євро за валютним обмінним курсом валюти України; б) наявність гарантійного фонду (додатковий і резервний капітал та сума нерозподіленого прибутку) страховика; в) створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань; г) перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

Фінансова спрямованість визначає і основне коло контрагентів, із якими співпрацюють страхові компанії. Володіючи значними обсягами фінансових ресурсів, страхові компанії не можуть ізолювати себе від таких фінансових інститутів, як: банки, інвестиційні фонди, перестраховальні компанії та ін., які, своєю чергою, відіграють вирішальну роль у забезпеченні фінансової безпеки страховиків та опосередковано впливають на результативність їх діяльності.

Надаючи перевагу фінансовій спрямованості діяльності, вважаємо за доцільне в основу ідентифікації та подальшої побудови бізнес-процесів страхових компаній покласти напрями руху грошових потоків: одержання страхових премій – формування страхових резервів і їх розміщення – здійснення страхових виплат. З огляду на зазначене вва-

жаємо, що основними бізнес-процесами страхової компанії є:

- андеррайтинг, результатом якого бачимо формування страхового портфеля;
- формування страхових резервів, результатом якого є їх розміщення;
- врегулювання збитків, результатом якого є здійснення страхових виплат.

Наступним, після ідентифікації бізнес-процесів, важливим завданням є їх аналіз. Аналіз повинен бути спрямованим на *побудову гармонійної бізнес-моделі, яка б максимально враховувала інтереси зацікавлених сторін (клієнтів, власників, потенційних інвесторів), та формування ефективної ринкової стратегії*. Для досягнення даної мети необхідно проаналізувати всі бізнес-процеси і на цій основі сформулювати стратегію розвитку й програму її реалізації, які б підпорядковувалися визначеним страховою компанією цілям.

Одним із найбільш важливих бізнес-процесів страхової компанії є андеррайтинг. Ми погоджуємось із думкою зарубіжних науковців А. Шевельова та О. Хохрякова з приводу того, що “андеррайтинг необхідно розглядати як бізнес-процес функціонування страхової компанії, від якого залежать доцільність та економічна ефективність всіх наступних бізнес-процесів” [9, с. 39]. Реалізація даного процесу передбачає ідентифікацію об'єкта страхування; оцінку та аналіз ризиків, які можуть бути прийнятими на страхування; прийняття на страхування ризиків або їх відхилення; визначення умов договору страхування та вибір адекватного страхового тарифу; встановлення необхідності у перерозподілі ризиків за допомогою перестрахування.

Вирішення поставлених завдань, на наш погляд, повинно відбуватися з урахуванням завчасно одержаних результатів комплексного аналізу зовнішнього і внутрішнього середовищ страхової компанії. Аналіз зовнішнього середовища передбачає дослідження стану і потенціалу страхового ринку та оцінку його кон'юнктури у цілому і за окремими видами страхування задля виявлення можливостей і загроз функціонування страхової компанії. Для цього визначають частки, які займають страхова компанія і компанії-конкуренти на ринку відповідних видів страхування; досліджують попит на окремі страхові послуги та виявляють частки потенційних клієнтів за ними. Аналіз внутрішнього середовища спрямований на виявлення сильних і слабких сторін діяльності страхової компанії задля визначення конкурентного потенціалу. Він передбачає дослідження організаційної структури і напрямів діяльності страхової компанії; вивчення динаміки таких ключових показників, як: страхові суми, премії, резерви та виплати, кількість ліцензованих видів страхування та укладених договорів; частки прийнятих і переданих на перестрахування зобов'язань у загальному обсязі страхових операцій; рівень платоспроможності, рентабельності тощо та дослідження факторів, які вплинули на їх зміну; розробку заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування.

Результатом андеррайтингу як бізнес-процесу є формування страхового портфеля відповідно до стратегії розвитку компанії. Однозначного трактування страхового портфеля серед науковців немає, водночас всесторонньо питання його суті та класифікації досліджені Н. М. Яшиною [10]. На сьогодні науковці тлумачать його як сукупність страхових ризиків, які приймаються на страхування; фактичну кількість застрахованих об'єктів або кількість договорів страхування; обсяг страхових премій, отриманих страховиком за укладеними договорами страхування; загальну величину страхових сум тощо. На наш погляд, страховий портфель – це фінансові зобов'язання страховика (загальна величина страхових сум) за укладеною сукупністю договорів.

Управління страховим портфелем, на нашу думку, повинно базуватися на результатах його постійного моніторингу, лівову частку в якому має займати аналіз. Насамперед мова йде про оперативний аналіз параметрів страхового портфеля та оцінку його ефективності. Ретроспективний аналіз страхового портфеля має бути спрямований на дослідження динаміки прийнятих страховою компанією ризиків як у цілому, так і у розрізі видів страхування, а також на виявлення та оцінку факторів, які спричинили трансформацію страхового портфеля, насамперед негативну.

Наступним, після андеррайтингу, є процес формування страхових резервів, результатом якого має стати їх розміщення. “Страхові резерви утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування залежно від видів страхування (перестрахування)” [6]. Оскільки однією з умов забезпечення платоспроможності, якої відповідно до ст. 30 Закону України “Про страхування” повинні дотримуватися страховики на будь-яку дату, є перевищення фактичного над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності, виникає необхідність в оперативному аналізі як страхових резервів, так і платоспроможності. Причому такий аналіз з метою запобігання небажаним відхиленням та дотримання законодавчих норм повинен бути щоденним. Ще більшої ваги набуває аналіз у процесі прийняття рішень щодо розміщення страхових резервів. Відповідно до ст. 31 Закону України “Про страхування” кошти страхових резервів (технічних) повинні розміщуватися з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості та мають бути представлені активами таких категорій, як: грошові кошти на поточному рахунку; банківські вклади (депозити); валютні вкладення згідно з валютою страхування; нерухоме майно; акції, облігації, іпотечні сертифікати; цінні папери, що емітуються державою; права вимоги до перестраховиків; інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України; банківські метали; готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, встановлених НБУ [6]. З огляду на це аналіз покликаний забезпечити підготовку альтернативних варіантів розміщення сформованих страхових резервів задля прийняття оптимальних управлінських рішень.

Нерозривно пов'язаний із аналізом і такої бізнес-процес, як врегулювання збитків. На наш погляд, його аналіз повинен бути спрямований на виявлення тенденцій зміни обсягів страхових відшкодувань як у цілому в компанії, так і у розрізі видів страхування. Дослідження процесу врегулювання збитків має проводитися у контексті вивчення таких показників, як страхові суми та страхові премії і фінансовий результат діяльності. Тобто максимально повинен бути забезпечений комплексний підхід.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Таким чином, вважаємо, що ідентифікація основних бізнес-процесів є забезпечувальним аргументом впровадження процесно-орієнтованого управління страховими компаніями, здатного забезпечити їх динамічний розвиток.

З урахуванням основної особливості функціонування страхової компанії – фінансової спрямованості, нами визначені бізнес-процеси: андеррайтинг; формування страхових резервів та врегулювання збитків, в основу ідентифікації яких покладений напрям руху грошових потоків, та запропоновані напрями їх аналізу як складової управління та інструмента підвищення ефективності бізнесу. Здійснення аналізу виокремлених бізнес-процесів страхової компанії створює інформаційне підґрунтя для побудови ефективної бізнес-моделі з чітко сформованою стратегією, яка забезпечує безперервність діяльності і враховує інтереси зацікавлених у страховому бізнесі сторін. Методикам аналізу окремих бізнес-процесів страхової компанії будуть присвячені наступні публікації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Баранов А. Л. Методологічні основи управління ризиками страхової компанії [Текст] // А. Л. Баранов. – Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 1 (23). – С. 22-34.
2. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика [Текст] : монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
3. Горюлев Д. А. Основы бизнес-процессов и страховой андеррайтинг [Текст] : учеб. пособие / Д. А. Горюлев. – СПб. : СПбГУЭФ, 2012. – 80 с.
4. Клепикова О. А. Ситуаційне моделювання бізнес-процесів страхової організації [Текст] / О. А. Клепикова // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2010. – № 5. – С. 55-59.
5. Нечипоренко В. І. Операційно-фінансовий аналіз в діяльності страховика. Уроки кризи [Текст] / В. І. Нечипоренко // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. – 2011. – № 126. – С. 19-21.
6. Про страхування [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/>.
7. Системи управління якістю. Основні положення та словник [Електронний ресурс] : держав-

ний стандарт України. – Режим доступу : <http://nads.gov.ua/sub/data/upload/publication/chernovytska/ua/6337/9000-2001.pdf>

8. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.

9. Шевелев А. Е. Модель учета бизнес-процессов, влияющих на непрерывность деятельности страховой компании [Текст] / А. Е. Шевелев // А. С. Хохряков. – Вестник ЮУрГУ. – 2012. – № 22. – С. 36-41.

10. Яшина Н. М. Классификация типов страхового портфеля по видам финансовой устойчивости [Текст] / Н. М. Яшина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2013. – № 8. – С. 75-79.

REFERENCES

1. Baranov A. L. Metodolohichni osnovy upravlinnia ryzykamy strakhovoi kompanii [Tekst] // A. L. Baranov. – Finansy, oblik i audyt. – 2014. – Vyp. 1 (23). – S. 22-34.
2. Hamankova O. O. Rynok strakhovykh posluh Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka [Tekst] : monohrafiia / O. O. Hamankova. – K. : KNEU, 2009. – 283 s.
3. Gorulev D. A. Osnovy bizness-processov i strahovoy anderrajting [Tekst] : ucheb. posobie / D. A. Gorulev. – SPb. : SPbGUJEF, 2012. – 80 s.
4. Klepikova O. A. Sytuatsijne modeliuвання biznes-protsesiv strakhovoi orhanizatsii [Tekst] / O. A. Klepikova // Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu tekhnolohij ta dyzajnu. – 2010. – № 5. – S. 55-59.
5. Nechyporenko V. I. Operatsijno-finansovyj analiz v diial'nosti strakhovyka. Uroky kryzy [Tekst] / V. I. Nechyporenko // Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni T. Shevchenka. – 2011. – № 126. – S. 19-21.
6. Pro strakhuvannia [Elektronnyj resurs] : Zakon Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/>.
7. Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhenia ta slovnyk [Elektronnyj resurs] : derzhavnyj standart Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://nads.gov.ua/sub/data/upload/publication/chernovytska/ua/6337/9000-2001.pdf>
8. Ofitsijnyj sajт Derzhavnoi komisii z rehuliuвання rynkiv finansovykh posluh Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.dfp.gov.ua>.
9. Shevelev A. E. Model' ucheta biznes-processov, vlijajushhij na nepreryvnost' dejatel'nosti strahovoj kompanii [Tekst] / A. E. Shevelev, A. S. Hohrjakov // Vestnik JuUrGU. – 2012. – № 22. – S. 36-41.
10. Jashina N. M. Klassifikacija tipov strahovogo portfelja po vidam finansovoj ustojchivosti [Tekst] / N. M. Jashina // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. – 2013. – № 8. – S. 75-79.

Головацька С. І.,
к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку, Львівська комерційна академія, м. Львів

Хаймьонова Н. С.,
здобувач, Львівська комерційна академія, м. Львів

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ БЮДЖЕТУВАННЯ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. *Управління витратами — це процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами і місцями виникнення та постійного контролю рівня витрачання ресурсів підприємства, стимулювання та економії. У статті досліджено визначення категорії “управління витратами” у наукових працях вчених. Систематизовано принципи, цілі та функції системи управління витратами підприємств. Сформовано організаційні стадії систем управління витратами. Охарактеризовано недоліки діючих систем управління витратами. Бюджетування - це процес планування майбутньої діяльності підприємства та оформлення його результатів шляхом розроблення системи взаємопов'язаних бюджетів, яка охоплює планові та фактичні показники, оцінку та аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства. У статті визначено значення та функції бюджетування як елементу системи управління витратами.*

Ключові слова: витрати, управління витратами, система, бюджет, бюджетування.

Holovatska S. I.,
Ph.D., Associate Professor, Associate professor of the Department of Accounting, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Haymonova N. S.,
Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

METHODOLOGICAL TOOLS OF BUDGETING IN THE SYSTEM OF MANADGMENT OF COMPANY'S EXPENSES

Abstract. *Cost management is the process of purposeful formation of expenses by their types and places of appearance and continuous monitoring of spending company's resources, incentives and savings. In the article the definition of "cost management" category is researched in the scientific works of scientists. Principles, goals and functions of cost management system are systematized. Organizational stages of cost management systems are formed. The shortcomings of existing systems of cost management are characterized. Budgeting is the process of planning of the future activities of a company and presentation of the results through the development of a system of interconnected budgets, which covers planned and actual indicators, evaluation and analysis of financial and business activities of a company. In the article the importance and functions of budgeting as part of cost management system are determined.*

Keywords: costs, cost management system, budget, budgeting.

Постановка проблеми. Розвиток ринкової економіки в Україні спричинив радикальні зміни в плануванні, обліку і контролі виробничо-господарської діяльності підприємств, яким доводиться діяти в умовах стрімкого розвитку нових технологій, жорсткої конкуренції і нестабільності. Перспективи розвитку підприємства значною мірою залежать від поведінки витрат та управління ними. Вміння планомірно й раціонально керувати ними за допомогою процесів бюджетування в періоди погіршення кон'юнктури ринку підвищує шанси на підвищення ефективності діяльності підприємства. Управління витратами є важливою функцією економічного ме-

ханізму підприємства, що підтверджується численною кількістю науково обґрунтованих концептуальних конструкцій, методів та моделей системи управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідженні особливостей формування системи управління витратами та її складових здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Гололов С. Ф., Давидович І. Є., Загородній А. Г., Карпова Т. І., Кузьмін О. Є., Мудра Т. М., Озеран В. О., Садовська І. Б., Турило А. М., Крушельницька А. В., та ін., які вважають, що реальним напрямом опти-

мізації витрат є розробка системи управління ними. Виходячи з розгляду численних публікацій з проблематики управління витратами на підставі аналізу існуючих серед науковців підходів до сутнісного розуміння управління витратами доцільним є здійснити спробу ідентифікації його методів та принципів.

Метою наукової статті — є дослідження сутності та призначення бюджетування у системі управління витратами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів і місць виникнення та постійного контролю їх рівня і стимулювання зниження. Управління витратами, як важлива функція економічного механізму будь-якого підприємства має функціональний та організаційний аспекти і включає наступні організаційні підсистеми:

- пошук і виявлення чинників економії ресурсів;
- нормування витрат фінансових, матеріальних і трудових ресурсів;
- планування (прогнозування) витрат за їх видами;
- облік та аналіз витрат;
- стимулювання економії ресурсів і зниження витрат.

Ефективне управління витратами - це складний, багатоаспектний та динамічний процес, що включає управлінські дії, ціллю яких є досягнення високого економічного результату, і який передбачає систематичний моніторинг фактичних витрат, їх поведінки під дією як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, прийняття рішення щодо покращення структури собівартості продукції тощо.

Дослідження наукових і методичних праць вчених показало, що існує досить широке і неоднозначне трактування поняття «управління витратами». Дефініції окремих наукових підходів до визначення цієї категорії представлено у таблиці 1.

Більшість науковців визначають, що основними принципами управління витратами є:

- застосування системного підходу до управління витратами;
- взаємозв'язок окремих елементів підсистем із завданнями системи загалом;
- відповідність системи обліку завданням управління витратами;
- аналіз і виявлення альтернативних шляхів досягнення мети;
- повнота і аналітичність інформації щодо рівня витрат;
- застосування ефективних методів зниження витрат;

Таблиця 1

Дефініції категорії «управління витратами» у наукових працях вчених

№ з/п	Автор	Визначення категорії
1	І. Є. Давидович [1]	Динамічний процес, який включає управлінські дії, мета яких полягає у досягненні високого економічного результату діяльності підприємства через виконання всіх функцій, які властиві управлінню будь-яким об'єктом
2	С. Ф. Голов [2]	Специфічна функція управління, яка забезпечує планування, організацію, мотивацію, контроль та регулювання витрат діяльності; принципово нова система, яка дає змогу чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати
3	Т. М. Мудра, Л. І. Чернобай, Н. Л. Калиновська [3]	Процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць і носіїв та постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження
4	А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило [4]	Процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства. Критерієм оптимізації є мінімум витрат, що дає змогу підприємству отримати певні конкурентні переваги на ринку збуту, вільно провадити свою цінову політику та за інших рівних умов досягти більш високих розмірів прибутку
5	Г. Фандель [5]	Планомірне формування витрат на виробництво та збут продукції й контроль за їх рівнем
6	С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук [6]	Здійснення конкретних заходів з оптимізації співвідношення «затрати-результат», забезпечує досягнення підпорядкованих цілей шляхом регулювання процесів, що становлять господарську діяльність
7	А. А. Пилипенко [7]	Система принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, заснована на використанні об'єктивних економічних законів відносно формування й регулювання витрат, забезпечення ефективного використання ресурсів і капіталу підприємства в різних видах його діяльності відповідно до стратегічних та поточних цілей розвитку
8	О.В. Крушельницька [8]	Складний багатоаспектний та динамічний процес, що включає управлінські дії, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства; система принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, заснованих на використанні об'єктивних економічних законів
9	А. І. Ясінська [9]	Полягає у цілеспрямованому впливові на витрати для зміни їхнього складу, структури або поведінки у зв'язку зі зміною умов виробничо-господарської діяльності підприємства
10	Л. М. Христенко, Р. О. Мозговий [10]	Система, керований блок (суб'єкт управління) якої спрямовано на послідовну реалізацію функцій управління витратами за допомогою певних методів, що дозволяє регулювати чинники та управляти процесами формування витрат з метою оптимізації їх структури та рівня

- стимулювання і мотивація працівників до зниження витрат;
- оцінка і контроль результатів діяльності підрозділів;
- забезпечення та реалізація останніх досягнень економіки, математики та практики для подальшого удосконалення.

Управління витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій, що притаманні управлінню будь-яким об'єктом: розробку, прийняття й реалізацію рішень, а також контроль за їх виконанням. Функції управління витратами реалізуються через елементи управлінського циклу: прогнозування та планування, організацію, координацію й регулювання, мотивацію і активізацію та стимулювання виконання, облік і аналіз.

Організація системами управління витратами пов'язана з визначенням місць формування витрат і центрів відповідальності за їх дотримання, а також розробленням ієрархічної системи лінійних і функціональних зв'язків підрозділів та конкретних працівників, які виконують весь комплекс виробничо-господарських та облікових робіт.

Система управління витратами повинна відповідати наступним цілям:

- 1) аналіз витрат ресурсів, споживаних найважливішими видами діяльності, для виявлення причин виникнення окремих витрат;
- 2) ідентифікація та усунення витрат, що не додають цінності, тобто витрат тих видів діяльності, які можуть бути усунені без шкоди якості та корисності продукту;
- 3) постійний пошук можливостей зниження витрат і економії коштів;
- 4) прийняття рішень, націлених на підвищення конкурентоспроможності продукції;
- 5) визначення ефекту та ефективності всіх основних видів діяльності, представлених на підприємстві;

б) ідентифікація та оцінка нових видів діяльності.

Проте більшість існуючих систем управління витратами визначається рядом недоліків, основні з яких приведено в таблиці 2.

В управлінні витратами використовують різноманітні методи управління, а саме: директ-костинг (direct-costing), стандарт-кост (standard-cost), таргет-костинг (target-costing), абсорпшен-костинг (absorption-costing), кайзен-костинг (kaizen-costing), CVP-аналіз, кост-кілінг, бенчмаркінг витрат, LCC-аналіз, метод EVA тощо.

У системах управління витратами доцільним і ефективним сьогодні є використання інформаційно-аналітичні можливості бюджетування, як елементу управлінського обліку і внутрішнього контролю.

Бюджетування - це адаптований до нових умов господарювання процес планування майбутньої діяльності підприємства та оформлення його результатів шляхом розроблення системи взаємопов'язаних бюджетів, яка охоплює планові і фактичні показники, оцінку та аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства, що використовуються як для планування та контролю поточних завдань, так і для коригування стратегічних цілей підприємства.

Основними цілями системи бюджетування є:

- складання реалістичних прогнозів та ефективне планування діяльності підприємства;
- визначення потреби структурних одиниць у фінансових ресурсах;
- контроль цільового використання коштів всіма структурами.

Можна виділити основні фактори, що безпосередньо впливають на побудову системи бюджетування підприємства:

- обмеження, що впливають на діяльність компанії (обсяг збуту, виробничі потужності і т.д.);

Таблиця 2

Недоліки діючих систем управління витратами підприємства

Недоліки діючих систем управління витратами	Наслідки недоліків діючих систем
Відсутні порядок регулювання та урахування сумарних витрат й їх структури на стадіях життєвого циклу продукції.	Неможливо цілеспрямовано впливати на оптимізацію та зниження сумарних витрат
Здійснюється лише автономне управління комплексом витрат за господарськими одиницями (ланкам) але не за виробами	Зниження витрат однієї із ланок може призвести до збільшення сумарних витрат; зменшується можливість планування витрат
Управління реалізується через план, сформований за базовими витратам, згідно критеріям оцінки діяльності конкретної господарської ланки	Підприємство орієнтується на виконання плану, не враховуючи реальні можливості зниження витрат за виробами та досягнення науково-технічного прогресу
На кожній наступній стадії (етапі) не приймаються до уваги економічні розрахунки витрат, виконані на попередніх стадіях	Можливе завищення сумарних витрат; неточно оцінюється та враховується внесок учасників нововведень в загальні результати; неточно оцінюються результати розвитку
Відсутня закінчена система поетапного проектування; результати прогнозу не обов'язкові для наступних стадій	Затягується освоєння економічних параметрів виробу через відсутність послідовності економічних показників проекту за стадіями життєвого циклу виробу
При атестації економічного рівня та якості продукції майже не враховуються економічні параметри	Знижується об'єктивність та ефективність оцінки при атестації продукції
Відсутня стратегія зниження витрат учасниками процесу розвитку; не встановлені контрольні точки оцінки доцільності подальшого здійснення витрат	Допускається подорожчання витрат на повний життєвий цикл, неточності у визначенні планових завдань по зниженню витрат; можлива розробка проектів не з максимальною ефективністю
Не визначена структура управління витратами на виріб	Допускаються втрати ефективності під час зміни стадій життєвого циклу
Діюча система управління якістю не сповнена економічним змістом	Знижується ефективність управління витратами у виробництві

- види діяльності;
- стратегічні цілі;
- інформаційні потреби менеджменту компанії;
- розмір підприємства та система управління.

Необхідність впровадження бюджетного управління в практику діяльності суб'єктів господарювання обумовили наступні фактори: прогнозованість фінансового результату за проектами, підрозділами, підприємством в цілому; стабільне фінансування цілей та завдань проектів, підрозділів, компанії; своєчасне виконання своїх зобов'язань при нормальній потужності діяльності; підвищення кваліфікації і загальної ерудиції керівного складу, освоєння нової предметної області управління; можливість розподілити (делегувати) фінансову відповідальність і права на декілька рівнів управління

під загальною координацією керівного складу; для менеджерів вищої та середньої ланки виконання бюджету враховується у складі результатів роботи, та передбачає заохочення.

Загальний вигляд структури системи бюджетів підприємства наведено на рис. 1.

Зведений бюджет підприємства – це сукупність бюджетів, що узагальнюють майбутні операції усіх підрозділів підприємства, який складається з операційних і фінансових бюджетів.

Операційні бюджети підприємства – це сукупність бюджетів витрат та доходів, які забезпечують складання бюджетного звіту про прибутки (бюджет продажу; бюджет виробництва; бюджети витрат за видами; бюджет фінансових результатів).

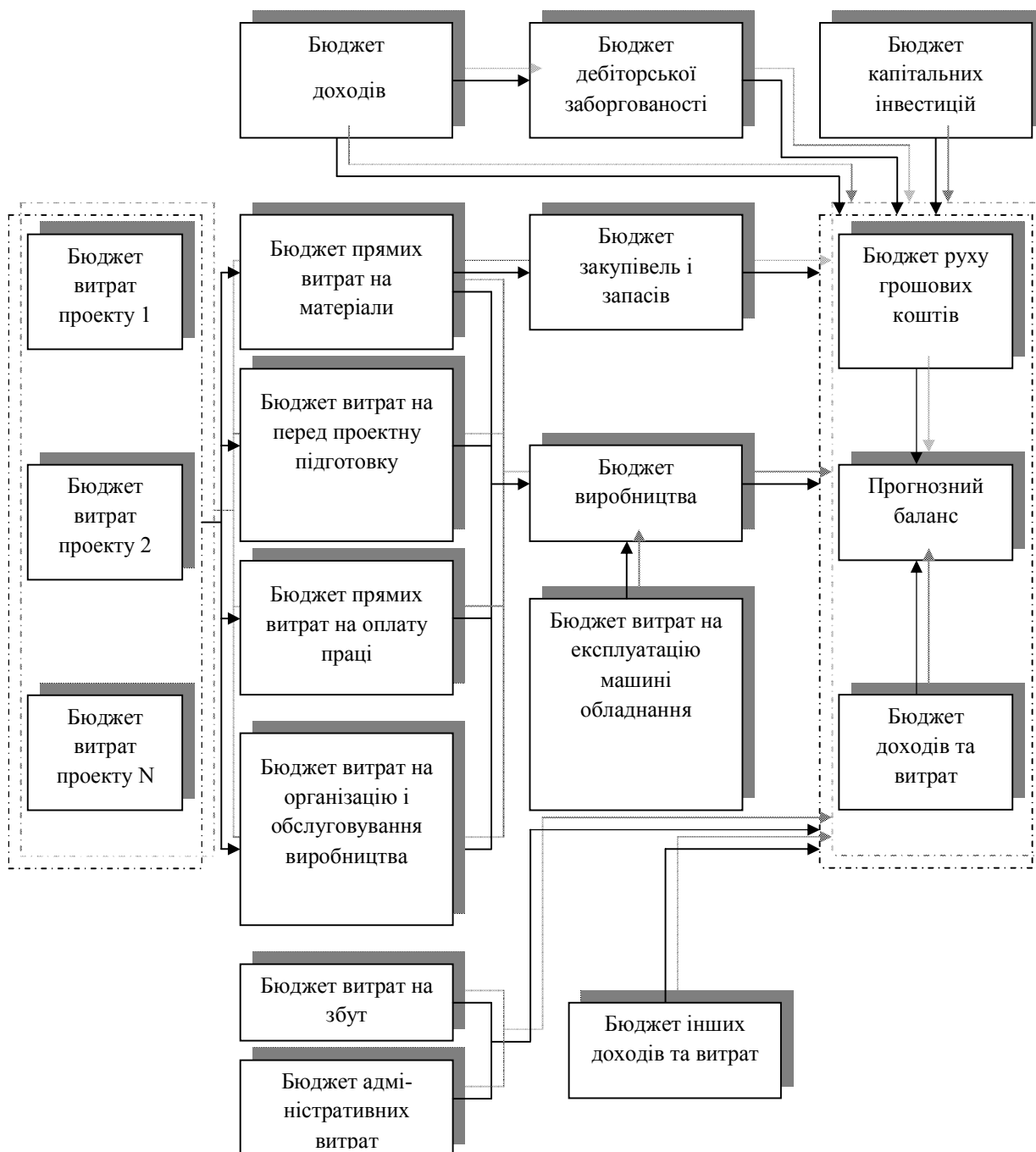


Рис. 1. Загальна структура зведеного бюджету підприємства

Фінансові бюджети підприємства – це сукупність бюджетів, які відображають грошові потоки та фінансовий стан підприємства (бюджет грошових коштів; бюджет капітальних інвестицій; прогнозний бухгалтерський баланс).

Удосконалення системи управління витратами на засадах бюджетування дозволяє розробити оптимальну концепцію ведення бізнесу для підприємства, довести прогнозні показники до відома виконавців завдяки узгодженню бюджетів з центрами відповідальності, значно спростити процедуру контролю за рівнем витрат підприємства та, як наслідок, на новому якісному рівні організувати рух фінансових потоків підприємства.

Система бюджетування повинна бути націлена на підвищення керованості й адаптованості підприємства до змін в умовах ринкової економіки та забезпечення оперативного одержання інформації про необхідність коригування стратегії і тактики управління підприємством. Впровадження системи наскрізного бюджетування робить підприємство інформаційно прозорим для комерційних банків, інвестиційних компаній та інших інвесторів, що дозволяє розширити можливості підприємства з погляду отримання довгострокових кредитів або розміщення нових емісій на фондовому ринку на вигідніших умовах для емітента.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Система управління витратами займає важливе значення в обґрунтуванні управлінських рішень під впливом зовнішнього економічного середовища і в налагодженні ефективного внутрішньогосподарського управління та створенні ефективного механізму планування, контролю і аналізу витрат. Перевагами бюджетування, як методичного прийому ефективного управління витратами є можливість формування своєчасної, достовірної та повної інформації про собівартість окремих видів продукції та їхні позиції на ринку порівняно з продукцією конкурентів; наявність ресурсів для гнучкого ціноутворення; прийняття управлінських рішень з використанням лише релевантної інформації; організація виробництва продукції, конкурентної щодо витрат цін.

ЛІТЕРАТУРА

1. Голов С. Ф. Управлінський облік [Текст] : [підручник] / С. Ф. Голов. — К.: Лібра, 2008. — 704 с.
2. Давидович І. Є. Управління витратами [Текст] : [навч. посібн.] / І. Є. Давидович — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 320 с.
3. Ковтун С. Управління затратами [Текст] / С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук. — Харьков : Изд. дом «Фактор», 2008. — 272 с.
4. Крушельницька О. В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах [Текст] // Вісник ЖДТУ.— 2010.— № 1.— С. 125 – 129.
5. Мудра Т. М. Діагностика процесу управління витратами на засадах функціонального підходу: теоретичні аспекти та практичне застосування [Текст] / Т. М. Мудра, Л. І. Чернобай, Н. Л. Калиновська. —

Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2011_3/087-091.

6. Пилипенко А. А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства [Текст] : [наукове видання] / А. А. Пилипенко. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. — 276 с.

7. Турило А. М. Управління витратами підприємства [Текст] : [навч. посібник] / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило. — К. : Центр учбової літератури, 2006. — 120 с.

8. Фандель Г. Теория производства и издержек [Текст] — К. : Таксон, 1998. — 528 с

9. Христенко Л. М. Побудова системи управління витратами промислового підприємства [Текст] // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.— 2011. — № 3 (157). — С. 247–253.

10. Ясінська А. І. Сутність управління витратами на вітчизняних підприємствах [Текст] // Вісник Національного університету Львівська політехніка.— 2007.— № 14 (594). — С. 357–360.

REFERENCES

1. Golov S. F. Upravlinskyi oblik : pidruchnik / SF Goal. - K. : Libra , 2008. - 704 s.
2. Davidovic I.Є. Upravlinnya vitratami : navch . posibn. / I.Є. Davidovic - K. : Central uchbovoi literaturi , 2008. - 320 s.
3. Kovtun S. Management zatratami / S. Kovtun , N. Tkachuk , S. Savluk . - Harkov : Publ . House « Factor » , 2008. - 272 s.
4. Krushelynitsyka O.V. Udoskonalennya systems upravlinnya vitratami of pidpriemstvah / OV Krushelynitsyka // Visnik ZHDTU.- 2010.- № 1.- S. 125-129 .
5. Mudra T. M. Diagnostika procedural upravlinnya vitratami offside funktsionalynogo pidhodu : teoretichni practical aspects so zastosuvannya / T. M Mudra, L. I. Chernobyl N. L. Kalinovsyka . - Mode dostupu : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2011_3/087-091.
6. Pilipenko A. A, Organizatsiya oblikovo – analitichnogo zabezpechennya strategichnogo rozvitku pidpriemstva : naukove vidannya / A. A Pilipenko. — Harkiv : Type . HNEU , 2007. - 276 s.
7. Tourilo A. M. Upravlinnya vitratami pidpriemstva : navch . posibnik / A. M. Tourilo , J. B. Kravchuk , A.A. Tourilo. - K. : Central uchbovoi literaturi , 2006. - 120s .
8. Fandel D. Theoriya proizvodstva I izderzhkek / Fandely D. - K. : Taxon , 1998. - 528 s.
9. Khristenko L. M. Pobudova system upravlinnya vitratami promislovogo pidpriemstva / L. M. Khristenko, R. O. Mozgoviy // Visnik Shidnoukraïnskykogo natsionalynogo universitetu imeni Volodymyr Dalya.- 2011. - № 3 (157) . - S. 247-253 .
10. Yasinsky A. I. Sutnisty upravlinnya vitratami of vitchiznyanih pidpriemstvah / A. I. Yasinsky // Visnik Natsionalynogo universitetu Lyvivsyka politehnika.- 2007.- № 14 (594) . - S. 357-360 .

Калайтан Т. В.,

к.е.н., доц. кафедри аудиту, Львівська комерційна академія, м. Львів

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Анотація. У статті досліджено актуальні проблеми розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємств ресторанного господарства. Розроблено пропозиції щодо організації внутрішньогосподарського обліку та аналізу фінансових результатів в умовах запровадження у громадському харчуванні трансфертного ціноутворення. Запропоновано алгоритм неперервного самооцінювання центрів відповідальності можливостей зростання їх вкладів у загальний фінансовий результат. У даному алгоритмі поєднано аналітичну самооцінку центрів витрат і доходу щодо можливостей зростання прибутку, за активної взаємодії центрів між собою. Завдяки такому підходу забезпечується прозорість участі центрів відповідальності в трансфертному ціноутворенні і формуванні центрів своїх вкладів у загальний фінансовий результат.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, фінансовий результат, центр доходу, центр витрат, центр прибутку, ресторанне господарство.

Kalaitan T. V.,

Ph.D., Associate Professor, Associate professor of the Department of Audit, Lviv Academy of Commerce, Lviv

ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF RESPONSIBILITY CENTERS IN CONDITIONS OF TRANSFER PRICING

Abstract. Article involves investigation of the important problems concerning the development of accounting and analytical management in catering. The propositions concerning the organization internal accounting and analysis of financial results under the condition of using transfer pricing in catering, were worked out. The algorithm of constant self-assessment by responsibility centers of their possibilities to increasing their investments into the common financial results was offered in the research. In this algorithm the analytical self-assessment of revenue centers and cost centers is united in relation to possibilities of increase of profit, at active cooperation of centers inter se. Due to such approach transparency of participation of responsibility centers is provided in the transfer pricing and forming of the contributions centers to the general financial result.

Keywords: transfer pricing, financial result, revenue center, cost center, profit center, canteen feeding.

Постановка проблеми. На сьогоднішній час відсутні наукові розробки та методичні рекомендації щодо організації внутрішньогосподарського обліку фінансових результатів в умовах запровадження у ресторанному господарстві трансфертного ціноутворення, впровадження яких значно підсилює обліково-аналітичне супроводження процесу управління фінансовими результатами і сприяє його децентралізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моделі трансфертного ціноутворення та критерії їх вибору описані в працях С. Голова, К. Друри, Ч. Хорнгрена, А. Шеремета та інших вчених. Разом з тим, слід зазначити, що питання практичного впровадження трансфертного ціноутворення та організації обліку та аналізу фінансових результатів

на підприємствах ресторанного господарства не знайшло достатнього відображення у працях вітчизняних вчених. Опис моделей у згаданих працях має теоретичний характер і не враховує особливостей різних галузей економіки України.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у розробленні концепції організації обліку та аналізу фінансових результатів за центрами відповідальності в умовах застосування в ресторанному господарстві трансфертного ціноутворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Неперервне і наскрізне управління фінансовими результатами діяльності підприємств ресторанного

господарства передбачає відповідне аналітичне супроводження прийняття і реалізації рішень на всіх стадіях процесу управління. При цьому аналітичне обґрунтування рішень та оцінка їх реалізації на кожній стадії повинні базуватися на єдиній інформаційній основі, що інтегрує всі стадії як у просторовому, так і у часовому вимірах та є достатньо прозорою для інтерпретації фінансових результатів. Цілеспрямоване досягнення конкретного результату повинно ґрунтуватися на зацікавленості у ньому працівників та мотивованій відповідальності за рішення, що забезпечуються поєднанням самокритичного аналізу діяльності окремих підрозділів і аналізу підприємства чи системи в цілому. За таких умов кожне рішення вважатиметься доцільним і усвідомленим усіма учасниками процесу управління.

Розглядаючи увесь цикл утворення фінансового результату через призму зацікавленості участі центрів відповідальності, слід зазначити, що намагання будь-якого центра до зароблення більшого прибутку спонукатиме його до більш рентабельної діяльності.

Питання рентабельності центра особливо гостро проявляється у випадку, коли працівники центра мають право на отримання дивідендів. Може виникнути така ситуація, коли центр є нерентабельним (але не планово нерентабельним), а його працівникам нараховуються дивіденди за загальним прибутковим результатом діяльності підприємства. Тим самим нівелюється принцип справедливості розподілу прибутку відповідно до заробленого вкладу в нього.

Оцінюючи рентабельність центра, необхідно враховувати і частину сукупних постійних витрат, що покриваються центром. Значна частина цих витрат знижує рентабельність і на перший погляд здаватиметься, що центр не є достатньо прибутковим. Але насправді такий центр може відігравати важливу роль з точки зору проходження системного порога рентабельності і входження підприємства у зону прибутку.

Співставляючи ефективність діяльності центрів, не можна не враховувати ще одну можливу обставину, яка свідчить про те, що центр із нижчою рентабельністю може мати більший прибуток, ніж більш рентабельний центр. Тому говорити про зростання вкладу центра у загальний результат є підстави за умови перевищення його планової рентабельності.

Прозорість в оцінці вкладу центра досягатиметься через виділення прибутку, що міститься в реалізованій торговій націнці, а показник зміни рентабельності вказуватиме на ефективність такого вкладу.

При досягненні кращих показників рентабельності у центрах витрат стикаються з необхідністю врахування взаємозв'язків центрів у процесі формування витратної компоненти ціни на продукцію власного виробництва або закупні товари. Так, зменшення (або економія) витрат придбання не завжди призводить до зростання рентабельності, оскільки за незмінності відсотка торговельної націнки і

величини витрат, що нею покриваються, прибуток зменшиться. Рентабельність зросте із збільшенням відсотка націнки. Зменшення витрат при незмінній націнці збільшуватиме прибуток і підвищуватиме рентабельність відповідних центрів понесення витрат.

Разом з тим, витратна рентабельність буде визнаною за умови рентабельності центра доходу. Аналіз торговельних націнок у центрі доходу прямо пов'язаний із чутливістю ринку, а, отже, тут можуть реалізуватися додаткові резерви зростання рентабельності товарообороту. Зміна рентабельності реалізації виступатиме як ефект операційного важеля.

Безперечно, що вклад кожного центра у загальний фінансовий результат може бути оцінений шляхом елімінування факторних впливів. Таке оцінювання проводиться центром прибутку після завершення звітної періоду, і його результати повідомляються іншим центрам. Протягом звітної періоду робота в центрах витрат концентрується на досягненні економії витрат, а в центрах доходів – на забезпеченні еластичності цін, що є надзвичайно важливим.

Для того, щоб реально відчувати наслідки керуваності факторних впливів у центрах, необхідно неперервно (оперативно) протягом звітної періоду безпосередньо підтверджувати результати впливів як вкладу у фінансовий результат. Це передбачатиме внутрішню диференціацію торговельних націнок серед центрів і формування трансфертних ("міжцентрових") цін.

Передумовою запровадження трансфертного ціноутворення у ресторанному господарстві є спеціалізація, концентрація і комбінювання виробництва. Отже, у ресторанному господарстві існує підґрунтя для формування трансфертних (внутрішніх) цін, які можуть бути використані з метою визначення та оцінки рівня доходності окремих структурних підрозділів підприємства. Цьому сприяє організація обліку та аналізу фінансових результатів за центрами відповідальності.

Існують різні методи трансфертного ціноутворення, що ґрунтовно описано в роботах [1, 2, 3]. Вибір методу, за яким встановлюється трансфертна ціна, має принципове значення для оцінки прибутку кожного підрозділу, тобто є важливим для ефективного менеджменту. Застосування того чи іншого методу залежить від виду структурного підрозділу, конкретних умов діяльності підприємства. Метод трансфертного ціноутворення повинен стимулювати керівника структурного підрозділу приймати рішення, які є оптимальними для всього підприємства. Тому критеріями вибору методу трансфертного ціноутворення є: сприяння узгодженню цілі, мотивація керівництва, сприяння автономії підрозділу в умовах децентралізації управління. У світовій практиці використовують ринкові, договірні й витратні трансфертні ціни.

Ринкові трансфертні ціни використовують у тому випадку, коли в процесі виготовлення продукції створюються напівфабрикати, які мають попит на ринку і в результаті цього мають ринкову

ціну. Тоді на напівфабрикати встановлюють внутрішню ціну на рівні роздрібних чи оптових цін і порівнюють її з фактичною вартістю напівфабрикату. Якщо встановлена ціна нижче фактичної собівартості, то виникає питання про доцільність виготовлення даного виду напівфабрикату. Відсутність розвинутого ринку напівфабрикатів, які виготовляються підприємствами ресторанного господарства, ускладнює застосування цього методу.

Використання договірних цін пов'язане з ризиком зміни кон'юнктури ринку, що робить даний метод менш привабливим для застосування.

На нашу думку, оптимальним для застосування на підприємствах ресторанного господарства споживчої кооперації в сучасних умовах є витратний метод трансфертного ціноутворення. Основою для встановлення трансфертної ціни за цим методом є витрати, які здійснюють підрозділи при виготовленні напівфабрикатів. У залежності від цілей керівництва підприємства можливе використання таких цін:

- нижче собівартості. Такі внутрішні ціни встановлюються на короткий термін в інтересах нового підрозділу доти, доки він не зможе мати повноцінні партнерські відносини з іншими підрозділами;

- на рівні змінних витрат. Стимулюється ефективне використання ресурсів підприємства, оскільки постійні витрати не змінюються, то нарощування обсягів виробництва без додаткових постійних витрат збільшує прибуток підприємства в цілому. У цьому випадку трансфертна ціна дорівнює величині змінних витрат;

- на рівні виробничої собівартості. Застосування таких цін призводить до того, що перевитрати засобів передаються іншим підрозділам, що може ускладнити формування прийнятних трансфертних цін;

- за моделлю “повні витрати плюс”. У трансфертній ціні виділяють змінні й постійні витрати, а також (“плюс”) прибуток чи рівень рентабельності. Це означає, що процес формування, отримання і розподілу загального фінансового результату отримує прозору інтерпретацію через процес трансфертного ціноутворення.

Використання трансфертних цін на рівні змінних витрат або по повній собівартості в структурних підрозділах, які не мають статусу юридичної особи, базується на тому, що діяльність одних підрозділів пов'язана тільки з витратами, а інших, які реалізують кінцеву продукцію, – з отриманням прибутку.

Керівники таких підрозділів оперують тільки витратами або тільки ціною і прибутком. Тоді як використання якщо не ринкових і договірних цін, а хоча б витратних цін “повні витрати плюс” змусило б керівників працювати не тільки з витратами, але й з такими категоріями: “ціна”, “прибуток”, “рентабельність”.

В умовах ресторанного господарства “повні витрати плюс” слід інтерпретувати як “витрати плюс націнка”, де у націнці відобразатиметься прибуток. При розгляді трансфертної ціни як рекурсивної функції, що залежить від трансфертної

ціни придбання і доданої внутрішньої націнки, дана модель трансформується у модель “трансфертна ціна плюс націнка”.

Формування трансфертної ціни повинно відбуватися, виходячи з того, що для центра – отримувача незавершеної продукції, товарів, послуг існує альтернатива надходження із зовнішнього ринку за прийнятною (ринковою) ціною. У свою чергу, центр, що передає, повинен мати право реалізації своєї продукції на зовнішньому ринку, але при цьому повинні зберігатися цінові пріоритети у внутрішніх відносинах із центром-отримувачем.

Для досягнення центрами кращих показників задіюється система матеріального заохочення, а також встановлюються санкції як міра відповідальності.

Ціни, які поставлені перед центрами, повинні бути реальними. Передумовою ефективної організації управління центрами має виступати впевненість їх керівників у тому, що вище керівництво проводить справедливий арбітраж в інтересах усього об'єднання.

Передаючи (відпускаючи) продуктивні елементи, напівфабрикати, готову продукцію, товари з одного центра в інший, передаючий центр повинен буде при встановленні націнки враховувати обмеження на трансфертну ціну, яке задаватиметься центром-отримувачем. У ланцюжку етапів виробничо-торговельного процесу остаточне обмеження буде встановлене центром доходу. Він же формуватиме остаточну торгову націнку по кожній реалізаційній позиції, а, отже, і ціну для покупця.

Формування ціни реалізації забезпечуватиметься поступовим трансфертним ціноутворенням. Обмеження на внутрішні націнки, як і на трансфертні ціни, визначатимуться, виходячи з планової (чи скоригованої планової) ціни реалізації і планових витрат. Важливим буде планове сумове значення обмеження, що стимулюватиме до зниження витрат і більшого прибутку.

Вихідна (трансфертна) ціна (R_{wg}) w-го центра, який пов'язаний із g-им центром-отримувачем, по кожній реалізаційній позиції складається з вхідної ціни R_{qw} яка є вихідною ціною q-го центра-постачальника (постачальника) для w-го центра, і внутрішньої торгової націнки T_{qwg} ($R_{wg} = R_{qw} + T_{qwg}$ або $R_{wg} = R_q \cdot T_{qwg}^{\%}$). Для центра, який здійснює заготовівлю ззовні, за межами системи підприємств ресторанного господарства, вхідною буде ціна придбання. Останньою вихідною ціною системи виступатиме ціна реалізації (тобто ціна центра доходу).

Вхідні й вихідні ціни центрів відповідальності інколи відхиляються від запланованих значень, і це не може не бути взаємопов'язаним із формуванням внутрішньої націнки. Саме у націнці повинні відображатися, з одного боку, адекватна регуляторна реакція на зміну вказаних цін, а з іншого, – цілеспрямовані дії центра щодо виходу на потрібний результат через структурні зміни у націнці.

Реалізованою внутрішньою націнкою w -го центра виступатиме націнка, яка забезпечила прийнятні ціни R_{qw} та R_{wg} при економічно обґрунтованих витратах Z_{qwg} та заробленому прибутку P_{qwg} , як частини загального прибутку чи вкладу в нього $(T_{qwg} = R_{wg} - R_{qw} = Z_{qwg} + P_{qwg}$ або $T_{qwg} \% = (R_{wg} - R_{qw}) / R_{qwg} \cdot 100\% = (Z_{qwg} + P_{qwg}) / R_{qw} \cdot 100\%)$.

Саме ж формування націнки розглядається нами як неперервний процес багатоваріантного оцінювання можливих змін показників R_{qw} , R_{wg} , Z_{qwg} , з урахуванням також змін у ціні продажу R_d , що відображається в зміні прибутку, та вибору найбільш доцільного варіанта з пріоритетом зростання очікуваного прибутку понад його планове значення. Алгоритм такого процесу схематично зображено на рис. 1.

У даному алгоритмі поєднано аналітичну самооцінку центрів витрат і доходу щодо можливостей зростання прибутку, за активної взаємодії центрів між собою, з координацією рішень цих центрів із центром прибутку задля досягнення системних цілей. Завдяки такому підходу забезпечується прозорість участі центрів відповідальності в трансфертному ціноутворенні і формуванні центрами своїх вкладів у загальний фінансовий результат.

Виділимо для кожної внутрішньої націнки, витрат і прибутку в ній такі параметри:

w - центр відповідальності (витрат), в якому встановлюється націнка, здійснюються витрати, визначається фінансовий результат;

s_g - вихідна проміжна продукція, яка надходить у g -й центр та належить до i -тої кінцевої продукції;

u_q - вхідні елементи, які надходять з q -того центра для виготовлення продукції s_g .

Тоді загальна торгова націнка по i -тій реалізаційній позиції (T_i) відповідатиме сумі всіх внутрішніх націнок (T_{wisguq})

$$T_i = \sum_{w \in W} \sum_{s_g \in S_i} \sum_{u_q \in U_s} T_{wisguq},$$

де $i \in I$.

Аналогічним чином акумулюватимуться сукупні витрати.

Загальний прибуток (системний прибуток до оподаткування) за всіма реалізаційними позиціями повинен співпадати з сумою прибутків центрів:

$$P_w = \sum_{w \in W} \sum_{s_g \in S_i} \sum_{u_q \in U_s} P_{wisguq}.$$

Не виключено, що деякі центри матимуть збиток, як від'ємне значення фінансового результату, але його наявність не повинна виглядати випадковою, а такою, що аналітично обґрунтована і дозволена центром прибутку.

Поясненням такої ситуації, зокрема, може бути

той факт, що збитковим центром покривається значна частина сукупних постійних витрат і він виступає як системно доцільний.

Параметризація внутрішньої націнки інтерпретуватиметься в обліку як аналітична структуризація субрахунку 285 "Торгова націнка". Аналітичні рахунки внутрішньої націнки інформаційно пов'язуватимуться з витратами і фінансовими результатами відповідних центрів. Тому паралельну структуризацію можна провести для рахунків витрат і фінансових результатів. У внутрішніх розрахунках трансфертна ціна виступатиме як умовний дохід.

У контексті забезпечення рентабельності центра відповідальності з інтерпретацією витрат центра через змінні й постійні його планова трансфертна ціна розраховуватиметься за формулою:

$$R_{wisg}^{nl} = (V_{wisg}^{nl} + F_{wisg}^{nl}) \cdot (I + Y_{wisg}^{nl}) \quad (3)$$

де R_{wisg}^{nl} - трансфертна ціна центра w , який

передає центру g проміжну продукцію s_g , належить до кінцевої продукції i ;

$V_{wisg}^{nl}, F_{wisg}^{nl}$ - відповідно змінні й розподілені постійні витрати на одиницю проміжної продукції;

Y_{wisg}^{nl} - рентабельність центра w по проміжній продукції s_g , яка передається центру g та належить до кінцевої продукції i .

Відповідно, плановий прибуток P_w^{nl} центра

w визначатиметься так:

$$P_w^{nl} = \sum_{i \in I} \sum_{s_g \in S_i} (V_{wisg}^{nl} + F_{wisg}^{nl}) \cdot Y_{wisg}^{nl}.$$

Формула прибутку, що використовується для його факторного аналізу, інтерпретуватиметься для w -го центра відповідальності таким чином: (1)

$$P_w = D_w \sum_{i \in I} \sum_{s_g \in S_i} \left(\frac{Q_{wisg} \cdot R_{wisg}}{\sum_{i \in I} \sum_{s_g \in S_i} Q_{wisg} \cdot R_{wisg}} \cdot \frac{R_{wisg} - V_{wisg}}{R_{wisg}} \right) - F_w,$$

де $R_{wisg} = R_{qiuq} + T_{wisguq}$;

R_{wisg} - вихідна трансфертна ціна центра w ; (2)

R_{qiuq} - вхідна трансфертна ціна центра w або

вихідна ціна центра q , що передає центру w проміжну продукцію u_q , яка належить до i -тої кінцевої продукції;

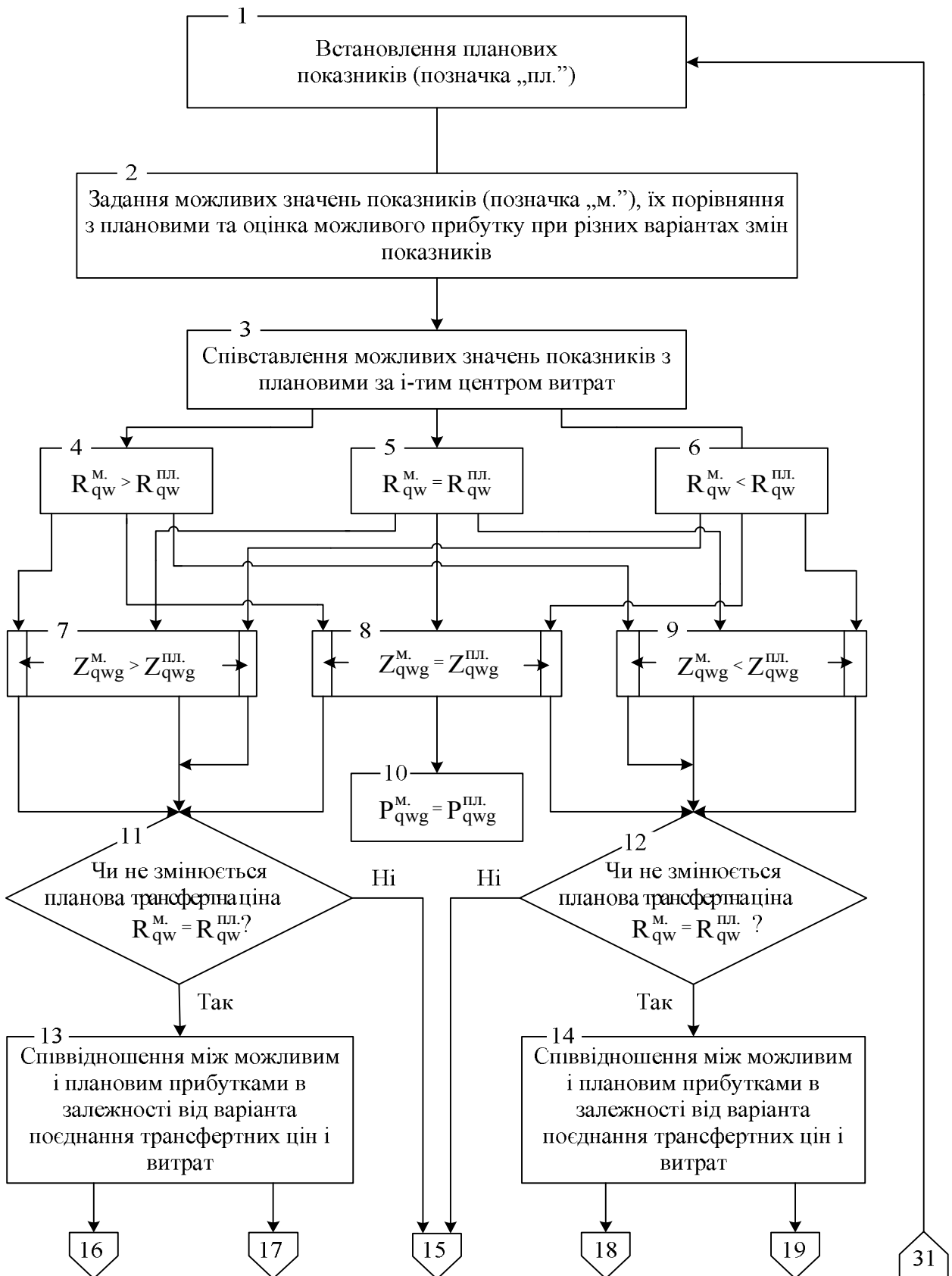


Рис. 2. Схема алгоритму неперервного оцінювання центром відповідальності можливостей збільшення свого прибутку в рамках наскрізного відслідковування трансфертного ціноутворення

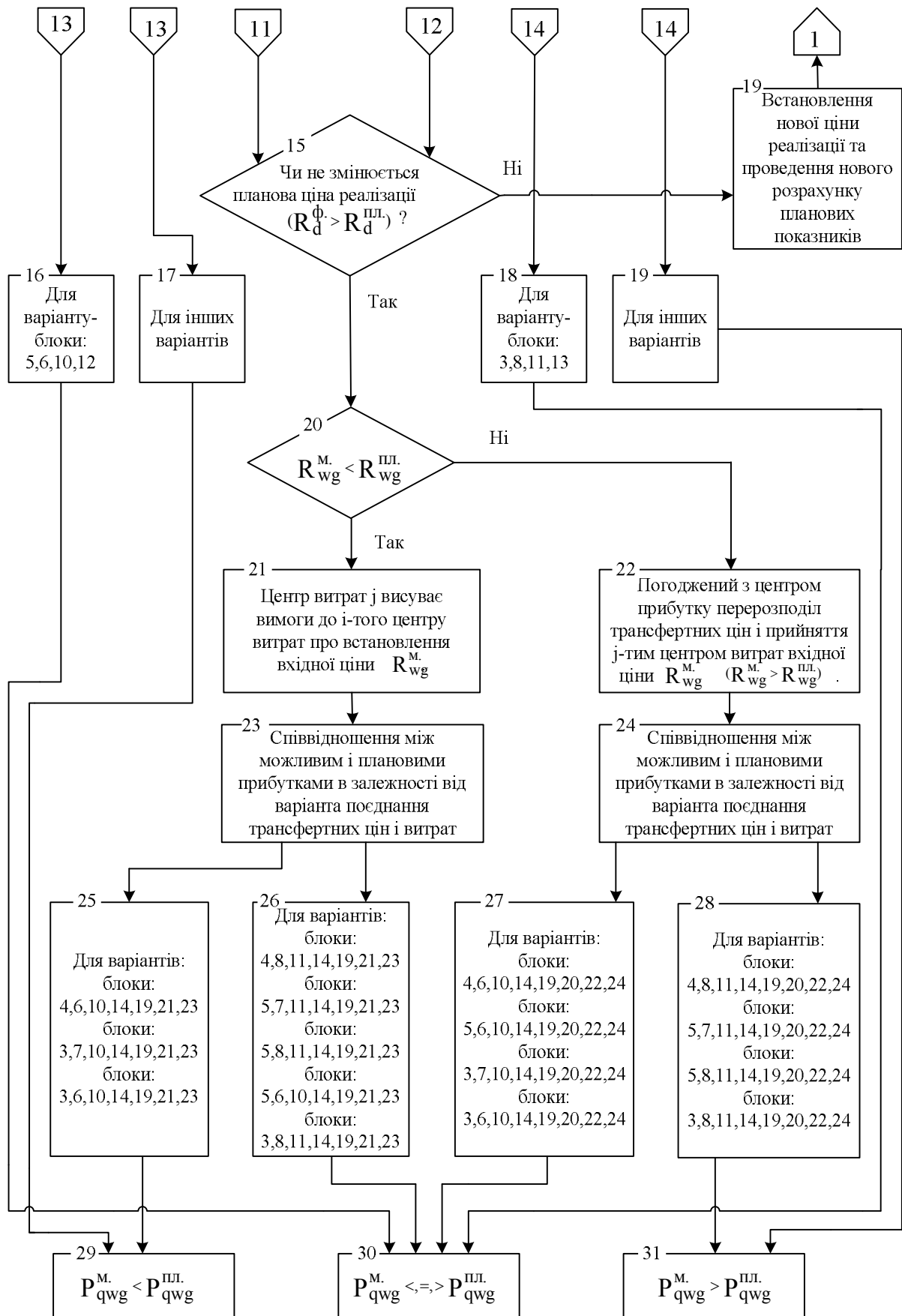


Рис.2. Закінчення

$T_{wis_g u_q}$ - внутрішня торгова націнка центра

w, встановлена для центра g на проміжну продукцію s_g , виготовлену з елементів u_q у технологічному циклі i-тої кінцевої продукції;

Q_{wis_g} - обсяг проміжної продукції s_g , пере-

даної центром w центру g;

D_w - внутрішній (умовний) товарооборот

(дохід) центра w;

F_w - постійні витрати центра w.

На окрему увагу заслуговує питання врахування під час аналізу беззбитковості продукції чи товарів непрямих постійних витрат, які складно розподілити серед окремих реалізаційних позицій.

“Рознесення” непрямих постійних витрат по видах продукції, а далі поглиблено по технологічних етапах її виготовлення, а, отже, по відповідних центрах витрат буде мати такі конфліктні прояви:

- закріплення за центром витрат частини загальносистемних постійних витрат ставатиме для нього “тягарем”, який треба буде “нести” за рахунок власних зусиль, витримуючи належну трансфертну ціну та сприятливу її структуру;

- в іншому випадку, навіть за умови обов'язкового покриття центром витрат певної частини із закріплених за ним загальносистемних постійних витрат, перед ним стоятиме дилема щодо знаходження компромісу між власними і системними інтересами, а задана детермінованість у прийнятті рішень обмежуватиме його ініціативу.

Тому відповідати за покриття загальносистемних постійних витрат повинні ті, хто безпосередньо їх здійснює. А, отже, такі витрати повинні бути віднесені до центрів витрат (підрозділів), які обслуговують центри доходу і прибутку. В таких центрах витрат непрямі постійні витрати включатимуться у торгову націнку, обґрунтовано формуючи кінцеву ціну реалізації. До загальносистемних центрів постійних витрат застосовуватиметься єдиний для всіх

центрів підхід щодо оцінки їхніх вкладів у загальний фінансовий результат.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Реалізація розглянутої концепції організації обліку та аналізу фінансових результатів за центрами відповідальності в умовах трансфертного ціноутворення забезпечить прозорість процесу формування фінансових результатів підприємств ресторанного господарства та оцінки вкладів структурних підрозділів у загальний фінансовий результат, а також сприятиме подальшій розробці теоретичних основ внутрішньогосподарського обліку та аналізу фінансових результатів з метою впровадження його в практичній діяльності вітчизняних підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
2. Керимов В. Э. Управленческий учёт на предприятиях розничной торговли потребительской кооперации / В. Э. Керимов, Е. В. Иванова, Р. А. Сухов; [под ред. В. Э. Керимова]. – М. : Экзамен, 2002. – 158 с.
3. Солодченко И. Применение трансфертных цен в управлении предприятием / И. Солодченко // Бизнес. – 1997. – №46. – С. 5-9.

REFERENCES

1. Golov S. F. (2003), *Upravlinskiy oblik* [Management accounting], Libra, Kyiv, Ukraine .
2. Kerimov V. E., Ivanova E.V., Sukhov R. A. (2002) *Upravlencheskiy uchet na predpriyatijach roznichnoy trgovli potrebitelskoy kooperacii* [Management accounting, on the enterprises of retail business of consumer cooperation], Ekzamen, Moscow, Russia.
3. Solodchenko I.(1997) “Application of transfer prices in a management by an enterprise”, *Biznes*, vol.46. – pp.5-9.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

УДК 338.439.5 (477)

Березін О. В.,

д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки підприємства, Вищій навчальний заклад Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі", м. Полтава

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ: ЧИННИКИ ТА УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ

***Анотація.** Розглядаються підходи до обґрунтування інвестиційної політики торговельних підприємств як вагової складової стратегії розвитку таких суб'єктів ринку. Наголошується на тому, що інвестиційна політика підприємств торгівлі нині не стала важливим пріоритетом їх господарської діяльності та інструментарієм формування економічної політики регіону. Невирішеність цієї проблеми зумовлює значну (а за окремими видами товарів – катастрофічну) залежність національного споживчого ринку від імпорту (це стосується як продовольчих, так і непродовольчих товарів). Одним із основних завдань при опрацюванні інвестиційної політики підприємствами торгівлі варто вважати визначення оптимальних балансів інвестиційних ресурсів, формування умов та створення механізмів для ефективного використання наявних інвестиційних ресурсів.*

Ключові слова: господарська діяльність; інвестиційна політика; інвестиційні ресурси; підприємства торгівлі; соціально-економічний розвиток регіону; споживчий ринок.

Berezin O. V.,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics of Enterprise, Higher Educational Establishment of Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade", Poltava

INVESTMENT POLICY OF TRADE ENTERPRISES: THE FACTORS AND CONDITIONS OF EFFICIENCY ENSURING

***Abstract.** The approaches to justify the investment policy of trade enterprises as an important component of the development strategy of such market entities are considered. It is emphasized that the investment policy of trade enterprises did not become the important priority of their economic activities and the toolset of the economic policy in a region. The persistence of this problem leads to a significant (and by some types of goods - catastrophic) domestic consumer market dependence on imports (this applies to both food and non-food products). One of the main problems in the processing of investment policy by the trade enterprises should be considered as determining of the optimal balance of investment resources, creation of the conditions and mechanisms for the effective use of available investment resources.*

Keywords: economic activity; investment policy; investment resources; trade enterprises; social and economic development of a region; consumer market.

Постановка проблеми. Нині невирішеною залишається проблема поглиблення досліджень щодо обґрунтування інвестиційної політики торговельних підприємств як підґрунтя їх господарського розвитку. Від рівня розвитку підприємств торгівлі залежить і ефективність функціонування національного споживчого ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Узагальнення результатів досліджень і публікацій свідчить, що ефективність інвестиційної політики підприємств торгівлі визначається ще на етапах її обґрунтування. Незважаючи на численні публікації (Апопій В. В., Гросул В. А., Донець Л. І., Марцин В. С., Міценко Н. Г., Міщук І. П., Фролова Л. В., Чорна М. В. та ін.), чинники та умови забезпечення

ефективності інвестиційної політики підприємств торгівлі досліджені недостатньо.

Постановка завдання. Узагальнити результати тривалих наукових досліджень та господарський досвід споживчого ринку України щодо основних засад формування та забезпечення ефективності інвестиційної політики підприємств торгівлі.

Вклад основного матеріалу дослідження. Обґрунтована інвестиційна політика торговельних підприємств нами розглядається не лише як вагова складова стратегії розвитку таких суб'єктів ринку, а й як ланка, що пов'язує всі напрями їх господарської діяльності [1, с. 202-218].

Нині не вирішеною залишається проблема поглиблення досліджень щодо інвестиційних аспектів функціонування торговельних підприємств та їх ролі у формуванні економічної політики розвитку регіонів.

Обґрунтування ефективної інвестиційної політики торговельних підприємств сприятиме підвищенню довіри до інститутів державної влади з боку національних суб'єктів споживчого ринку, забезпеченню формування позитивного іміджу України на світовому ринку, зміцненню організаційно-економічних взаємовідносин підприємств торгівлі з виробниками товарів. Ми переконані, що реалізація такої інвестиційної політики торговельних підприємств забезпечить потік іноземних інвестицій для розвитку суб'єктів саме сфери торгівлі, позитивно вплине на формування інфраструктури національного споживчого ринку та формування сприятливого інвестиційного клімату в межах національної економіки у цілому.

Нагадаємо, що рівень інвестицій у різних регіонах не є однаковим і залежить перш за все від інвестиційної активності та динаміки її розвитку. Для активізації інвестиційної діяльності опрацьовано низку методів, які застосовуються саме на регіональному рівні [2, с. 47-112]. Держава, використовуючи відповідні важелі, має забезпечувати умови для ефективної інвестиційної діяльності суб'єктів усіх галузей національної економіки, де підприємства торгівлі не є винятком. Результати наших досліджень змушують констатувати, і у цьому переконує практика, що дії уряду лише гальмують інвестиційні процеси в Україні. Невирішеною частиною загальної проблеми слід вважати те, що інвестиційна політика підприємств торгівлі нині не стала важливим пріоритетом їх господарської діяльності та інструментарієм формування економічної політики регіону. Саме невирішеність цієї проблеми зумовлює значну (а за окремими видами товарів – катастрофічну) залежність національного споживчого ринку від імпорту (це стосується як продовольчих, так і непродовольчих товарів). Ми переконані у тому, що головний принцип формування інвестиційної політики підприємств торгівлі має полягати у віддзеркаленні інвестиційної політики регіонів, із урахуванням місцевих особливостей господарського розвитку.

Справедливо буде говорити про те, що в окремих регіонах України підприємствами торгівлі вже накопичений певний досвід формування ефективної інвестиційної політики та залучення інвестицій, який потребує узагальнення та розповсюдження серед суб'єктів галузі.

Виходячи з цього, зупинимось на основних аспектах формування інвестиційної політики підприємств торгівлі.

Обґрунтована інвестиційна політика здатна суттєво змінити стан господарської діяльності підприємств торгівлі та сприяти соціально-економічному розвитку регіону. Серед іншого одним із важливих напрямків інвестиційної політики підприємств торгівлі є створення власного позитивного іміджу [3, с. 27-103].

Для формування позитивного іміджу підприємству торгівлі важливо визначити переваги, що відрізняють його від інших суб'єктів галузі, як в Україні, так і в окремому регіоні [4, с. 324-401]. У подальшій господарській діяльності варто виявити нереалізовані позитивні якості та забезпечити їх практичне використання. Такі зусилля мають бути спрямовані на розвиток внутрішньої структури суб'єктів торговельної галузі, розширення інформаційно-інформативних систем, до яких слід залучити виробників товарного забезпечення, посередників, інших суб'єктів національного споживчого ринку, особливу роль варто відвести споживачам, забезпечити їх доступ до таких систем.

Вважаємо, що з боку урядових інституціональних структур для формування сприятливого інвестиційного клімату необхідно забезпечити моніторинг правового супроводу, а за його результатами опрацьовувати та оптимізувати законодавчі та нормативні акти, що прямо чи опосередковано впливають на забезпечення ефективності інвестиційної політики підприємств торгівлі.

Нагадаємо, що не вичухають наукові дискусії з приводу надання гарантій інвесторам, їх законодавчого закріплення. Серед іншого тут ідеться про перелік страхових випадків, розміри страхових внесків, порядок укладання угод страхування, права й обов'язки сторін при настанні страхового випадку тощо.

Можливо, економічні умови України не дозволяють цього зробити, але у світовій практиці існують відповідні пільги, так, найбільш розповсюдженими пільговими податками для інвесторів є податок на прибуток та податок на майно, яке набувається для інвестиційних проектів, різноманітні місцеві податки та збори.

За нашим переконанням, особливу роль у створенні та підтриманні сприятливого інвестиційного клімату в регіоні та формування ефективної інвестиційної політики підприємств торгівлі відіграють механізми взаємодії органів влади та суб'єктів споживчого ринку щодо пошуку інвесторів. При цьому варто керуватися відповідними принципами, найважливішими з яких ми вважаємо наступні:

- відкритість стратегій розвитку підприємств торгівлі регіону;
- забезпечення наступності рішень та домовленостей незалежно від зміни особистостей власників (керівників) органів місцевої влади чи представників торговельної сфери, що проводять переговори та реалізують рішення;
- виявлення та усунення конфліктних ситуацій та опрацювання заходів щодо їх попередження;
- виключення випадків неправомірного порушення угод їх учасниками;
- урахування інтересів інвестора у програмах розвитку регіональної інфраструктури споживчого ринку.

Заглядаючи у майбутнє, вважаємо ефективним відбір інвесторів на конкурсній основі, коли їх кількість перевищуватиме тих, хто хоче інвестиції залучити.

Формування сприятливого інвестиційного клімату в регіоні ми розглядаємо як доволі складне

завдання, що вимагає від органів місцевої влади активних дій.

Захоплюючись пошуком зовнішніх інвесторів, підприємствам торгівлі з метою збільшення обсягів інвестицій не варто забувати і про необхідність пошуку внутрішніх резервів, що потребує значного розширення аналітичної роботи [5, с. 181-206].

Крім того, за умов несприятливого інвестиційного клімату в Україні власні засоби підприємств торгівлі часто є єдиним джерелом розвитку.

Серед іншого перспективними для використання є засоби, які вивільнюються внаслідок застосування інноваційних, ресурсозберігаючих технологій, що варто розглядати як вагомий інвестиційний потенціал підприємств торгівлі.

Узагальнюючи накопичений в Україні досвід, зазначимо, що для мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів підприємств торгівлі першочергове значення мають наступні заходи:

- удосконалення структури акціонерного капіталу;
- забезпечення та збереження економічної стійкості;
- консервація невикористаного майна підприємств торгівлі;
- забезпечення ефективності управління діяльністю підприємств торгівлі.

Ми переконані, що реалізація підприємствами торгівлі зазначених заходів за всебічної допомоги та підтримки місцевих органів влади буде сприяти активізації інвестиційної діяльності та формуванню ефективної інвестиційної політики.

Залучення зовнішніх інвестицій закордонних інвесторів забезпечується різними способами. Ті з них, що підтвердили свою життєздатність у світовій практиці, варто використовувати і при формуванні інвестиційної політики підприємств торгівлі України.

В економічній теорії й практиці господарювання суспільство з високим рівнем інвестиційної активності за всіма параметрами вважається здоровим суспільством, що прагне до розвитку.

Варто акцентувати увагу на тому, що окремі підприємства торгівлі мають очевидну незбалансованість між інвестиційними ресурсами та інвестиційною ємністю, а економічні та правові умови в Україні є перепорою для залучення коштів закордонних інвесторів [6, с. 318-323]. З огляду на це одним із основних завдань при опрацюванні інвестиційної політики підприємствами торгівлі варто вважати визначення оптимальних балансів інвестиційних ресурсів, формування умов та створення механізмів для ефективного використання наявних інвестиційних ресурсів.

Вважаємо, що у процесі обґрунтування інвестиційної політики підприємств торгівлі обов'язково слід враховувати найбільш типові чинники, що впливають на її зміст, визначають її ефективність і є типовими саме для даного суб'єкта.

Варто прагнути до того, щоб механізми реалізації інвестиційної політики підприємств торгівлі забезпечували баланс інтересів інвестора та позичальника, мінімізували ризики [7, с. 152-158]. При

цьому дотримання загальних у світовій практиці правил інвестиційної діяльності є важливим, адже це дозволяє забезпечити прозорість та об'єктивність при виборі серед пропозицій.

За умов нинішнього стану національної економіки поведінка позичальників та інвесторів часто оцінюється як неадекватна, а причин тому багато, і найважливіші з них ми вбачаємо у нестабільності економічних процесів, відсутності чіткої позиції влади з цих питань у регіонах. Низка проблем пов'язана з недосконалістю базового економічного законодавства, окремі складові якого часто є суперечливими. Так, окремі закони містять положення щодо захисту інвесторів та позичальників, але їхня практична реалізація наштовхується на нездоланні перепони та гальма, що у кінцевому підсумку визначає неефективність інвестиційної політики суб'єктів ринку.

Крупні вкладення, як переконує світова практика, рідко здійснюються у вигляді передачі вільних грошових ресурсів. Масштабний інвестиційний проект передбачає складний рух капіталів, а вільні гроші у цьому випадку відіграють допоміжну роль як стартове забезпечення та засіб для розрахунків. Така диференціація дозволяє краще зрозуміти сутність та механізми інвестиційної політики, ухвалювати обґрунтовані рішення з управління її реалізацією [8, с. 44-51].

У світовій господарській практиці останнім часом значна кількість інвестиційних проектів пов'язані з передаванням результатів інтелектуальної праці (їх прямого експорту чи імпорту) під певні програми і мають назву інформаційно-трудової інвестиції. Сфера такої діяльності стрімко розширюється і є характерною для високотехнологічних галузей економіки.

Коли йдеться про участь в інвестиційних проєктах закордонних партнерів, то такі суб'єкти розглядаються як спільні підприємства. Досвід функціонування таких спільних підприємств у сфері торгівлі в Україні вже накопичений, але ефективність такої форми співпраці у низці випадків виявляється недостатньою через низький рівень системи українського менеджменту. Так, часто закордонний партнер виконує всі умови з поставок обладнання та платежів, але, незважаючи на це, підприємство не розпочинає реалізацію інвестиційних програм із потрібною ефективністю саме з вини української сторони. Разом з тим, спільні форми інвестиційних проєктів мають найбільші перспективи для розвитку підприємств торгівлі, адже вони відкривають безліч можливостей для компромісів між партнерами, інвесторами та позичальниками.

Створення за прикладом країн світу інвестиційних банківських комплексів варто розглядати як природний процес еволюційного формування інфраструктури споживчого ринку, але чинник часу не дозволяє у найближчі роки сподіватися на мобілізацію значних ресурсів без державного протекціонізму, зважаючи на стан низки комерційних банків в Україні [9, с. 307-415].

Варто покладати надії і на страхові та фінансово-інвестиційні компанії, які мають перспективи

розвитку і можуть скласти основу недержавного механізму інвестування.

Серед перепон формування ефективної системи інвестування ми бачимо те, що інвестиційні кошти частокладаються не у фундаментальні проекти, а у ті операції, що швидко приносять готівкові гроші.

Приватні інвестиції можуть бути мобілізовані у коротші терміни, залучення інвестицій приватних осіб у розвиток підприємств торгівлі і надалі залишається перспективним напрямом діяльності.

Серед низки важливих завдань щодо формування інвестиційної політики підприємств торгівлі варто розглядати створення кадастру суб'єктів, оцінку інвестиційної ємності ринку проектів для таких підприємств, опрацювання методів оцінки життєздатності інвестиційних проектів, створення банку інвестиційних проектів як основи для функціонування всього інвестиційного механізму підприємств торгівлі з оцінкою витрат, прибутку, термінів окупності [10, с. 116-137]. Такі дані повинні бути доступними для потенційних інвесторів.

Експертиза інвестиційного проекту в світовій практиці є обов'язковою процедурою ухвалення рішення про його реалізацію. В Україні законодавчо-нормативної бази для вирішення зазначеної проблеми просто не існує, що підриває довіру до експертизи як до обов'язкового процедурного етапу.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Отже, інвестиційна політика підприємств торгівлі є багатоаспектною, потребує накопичення досвіду та державної підтримки. Перспективи подальших розвідок у даному напрямку мають передбачати дослідження чинників, що впливають на механізми управління інвестиційними процесами підприємств торгівлі, забезпечення ефективності функціонування національного споживчого ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гросул В. А. Формування маркетингової конкурентної стратегії підприємств роздрібною торгівлі : монографія / В. А. Гросул, Л. О. Попова, К. А. Корженко. – Х. : ХДУХТ, 2012. – 247 с.
2. Чорна М. В. Оцінка інвестиційного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі : монографія / М. В. Чорна, І. О. Жувагіна. – Х. : Лідер, 2014. – 153 с.
3. Міценко Н. Г. Регулювання діяльності підприємств роздрібною торгівлі : монографія / Н. Г. Міценко. – Львів : Видавництво ЛКА, 2009. – 176 с.
4. Чорна М. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібною торгівлі: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / М. В. Чорна. – Х. : ХДУХТ, 2010. – 426 с.
5. Міценко Н. Г. Діагностика дієвості економічного механізму торговельного підприємства : монографія / Н. Г. Міценко, Н. І. Дуляба. – Львів : Видавництво ЛКА, 2012. – 223 с.
6. Міценко Н. Г. Функціонування підприємств-посередників на спеціалізованому ринку : монографія / Н. Г. Міценко. – Львів : Видавництво ЛКА, 2013. – 376 с.

7. Чорна М. В. Оцінка конкурентостійкості підприємств роздрібною торгівлі : монографія / М. В. Чорна, Ю. А. Овчаренко. – Х. : ХДТУБА, 2010. – 177 с.

8. Чорна М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Х. : ХДУХТ, 2012. – 210 с.

9. Марцин В. С. Формування взаємовідносин банківських структур із підприємствами на ринку фінансових послуг : монографія / В. С. Марцин. – К. : УБС НБУ, 2012. – 698 с.

10. Фролова Л. В. Управління економічним потенціалом торговельних підприємств : монографія / Л. В. Фролова, О. В. Григораш. – Донецьк : Ноулідж, 2013. – 200 с.

REFERENCES

1. Grosul, V.A., Popova, L.O. and Korzhenko, K. A. (2012), *Formuvannja marketyngovoi konkurentnoi strategii pidpryemstv rozdrubnoi torgovli* [Formation of marketing competitive strategy of retail enterprises], HDUHT, Kharkiv, Ukraine.
2. Chorna, M. V. and Zhuvagina, I. O. (2014), *Ocinka investycijnogo potencijalu pidpryemstv rozdrubnoi torgovli* [Assessment of investment potential of the retail enterprises], Lider, Kharkiv, Ukraine.
3. Micenko, N.G. (2009), *Reguljuvannja dijalnosti pidpryemstv rozdrubnoi torgovli* [Regulation of the activity of retail enterprises], LKA, L'viv, Ukraine.
4. Chorna, M. V. (2010), *Upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryemstv rozdrubnoi torgovli: teoretyko-metodologichni zasady ta praktychnyj instrumentarij* [Management of the competitiveness of the retailers: theoretical and methodological principles and practical tools], HDUHT, Kharkiv, Ukraine.
5. Micenko, N. G. and Duljaba, N.I. (2012), *Diaagnostyka dijevosti ekonomichnogo mehanizmu torgovel'nogo pidpryemstva* [Diagnosis of efficiency of the economic mechanism of the trade enterprise], LKA, L'viv, Ukraine.
6. Micenko, N. G. (2013), *Funkcionuvannja pidpryemstv-poserednykiv na specializovanomu rynku* [Functioning of the intermediary companies in specialized markets], LKA, L'viv, Ukraine.
7. Chorna, M. V. and Ovcharenko, J. A. (2010), *Ocinka konkurentostijkosti pidpryemstv rozdrubnoi torgovli* [Assessment of competitiveness of the retailers], HDTUBA, Kharkiv, Ukraine.
8. Chorna, M.V. and Gluhova, S.V. (2012), *Ocinka efektyvnosti innovacijnoi dijalnosti pidpryemstv* [Assessment of efficiency of innovation activity of enterprises], HDUHT, Kharkiv, Ukraine.
9. Marcyn, V. S. (2012), *Formuvannja vzajemvidnosyn bankivsk'kyh struktur iz pidpryemstvamy na rynku finansovyh poslug* [Formation of the relationships of the banking institutions with businesses in financial markets], UBS NBU, Kyiv, Ukraine.
10. Frolova, L.V. and Grygorash, O.V. (2013), *Upravlinnja ekonomichnym potencijalom torgovel'nyh pidpryemstv* [Management of economic potential of the trade enterprises], Noulidzh, Donetsk, Ukraine.

Фролова Л. В.,
д.е.н., проф., Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

Наторіна А. О.,
аспірант, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МАТРИЦЯ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА: ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАГАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ ТА МЕТОДИКА ЇХ ВИБОРУ

Анотація. В сучасних умовах нагальною потребою для підприємства є вибір такої стратегії на рівні ведення бізнесу, що давала б чіткі рекомендації щодо подальшого напрямку розвитку підприємства у довгостроковій перспективі та була б єдиною вихідною інформацією стосовно стратегій функціонального рівня. Наразі відсутній набір узагальнених базових бізнес-стратегій підприємства, що і обумовлює актуальність обраної теми. Тому головна мета роботи полягає у розробці матриці бізнес-стратегій, що дозволяє визначити подальший напрям розвитку підприємства в залежності від його конкурентної позиції та сили ринкового впливу, наведення методики побудови матриці.

Ключові слова: бізнес-стратегія, матриця, конкурентна позиція, сила ринкового впливу.

Frolova L. V.,
Doctor of Economics, Professor, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih

Natorina A. O.,
Postgraduate, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih

THE MATRIX OF ENTERPRISE'S BUSINESS STRATEGIES: SUBSTANTIATION OF COMMON STRATEGIES AND METHODS OF THEIR SELECTION

Abstract. Today, the selection of the strategy at the business level, which would give the impression clear guidance on the future direction of the company development in the long-term period and would be the only source of information for the functional level strategies, is the necessity for the company. Now there is no set of generic core business strategy of the company, so this fact determines the relevance of the chosen theme. Therefore, the main objective of the article is to develop a matrix of business strategies that will allow defining the future direction of the company, which depends on its strength and competitive position of market power and giving a description to the technique of the matrix construction.

Keywords: business strategy, matrix, competitive position, strength of market power.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день не існує єдиної методики щодо прийняття рішення на підприємствах відносно вибору бізнес-стратегії. Тобто відсутній набір узагальнених базових стратегій підприємства на рівні ведення бізнесу, що давали б чітку відповідь про подальший напрямок розвитку підприємства відповідно до кожної стратегії функціонального рівня. Тому розгляд цього питання є своєчасним та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню вибору бізнес-стратегії підприємства присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких можна відзначити Аакера Д. [3], Балабанову Л. [7], Гелбрейта Дж. [2], Гібсона, Дж. [9], Колліса Д. [10], Леманна Д. [4], Пастухову В. [1], Сумця О. [11], Стрикленда А. [5], Томпсона А. [5], Фреда Д. [6]. Незважаючи на наявність численних праць у цьому напрямку, вибір стратегії підприємства на бізнес-рівні потребує деталізації.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розробці матриці бізнес-стратегій на основі дослідження та аналізу матричних інструментів для вибору стратегії підприємства на рівні ведення бізнесу, що дозволяє визначити подальший напрям розвитку підприємства в залежності від його конкурентної позиції та сили ринкового впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення бізнес-стратегії підприємства на практиці відбувається з використанням матричних інструментів, основними параметрами для побудови яких виступають чинники маркетингового середовища. Однак слід зазначити, що з різноманітної низки існуючих матричних інструментів (матриці “Мак Кінзі – Дженерал Електрик”, “Shell/DPM”, Ч. Хофера і Д. Шендела та метод SPACE-аналізу та ін.) жоден інструмент не включає повний перелік чинників, які дозволили би дати чіткі рекомендації для підприємства відносно вибору його подальшої стратегії.

Так, матриця “Мак Кінзі – Дженерал Електрик” для визначення бізнес-стратегії підприємства за чинником “привабливість ринку”, як і за чинником “конкурентоспроможність”, передбачає проведення оцінки одночасно за параметрами, що відображають внутрішнє середовище підприємства та макросередовища. Чинники безпосереднього впливу не враховуються при побудові у цій матриці взагалі.

Матриця “Shell/DPM” відображає залежність між конкурентоспроможністю підприємства та перспективами галузі бізнесу. Можна спостерігати аналогічну ситуацію. Відмінність матриці “Shell/DPM” полягає лише у тому, що враховуються окремі чинники, які впливають безпосередньо на підприємство. Однак слід зауважити: у досліджуваній матриці при формуванні інтегрованої оцінки конкурентоспроможності підприємства чинники, що відображають фінансово-економічне становище, відсутні.

Матрицю Ч. Хофера, Д. Шендела будують за координатами, що відображають сильні сторони бізнесу та стадії розвитку ринку. Вісь координат “сильні сторони бізнесу”, як і вісь “стадії розвитку ринку”, взагалі не враховують вплив макросередовища на діяльність підприємства.

Побудова матриці “ADL/LC” відбувається за чинниками “стадія життєвого циклу підприємства” та “відносна конкурентна бізнес-позиція на ринку”. Схожа ситуація, як і з матрицю Ч. Хофера, Д. Шендела, а саме: матриця не враховує PEST-чинники. Натомість із чинників, що відображають стан мікросередовища підприємства, розглядається лише показник “обсяги продажу”.

Метод SPACE-аналізу відрізняється від інших тим, що оцінка чинників відбувається за чотирма параметрами: фінансовий стан, конкурентоспроможність, привабливість галузі та стабільність середовища. Однак критерії привабливості галузі та критерії стабільності середовища відображають вплив чинників безпосереднього впливу на діяль-

ність підприємства, тобто їх можна об’єднати в одне ціле. Що стосується критеріїв “конкурентоспроможність” та “фінансове становище”, то слід зазначити: від фінансового становища залежить можливість підприємства проводити активну чи пасивну стратегію із залученням певної кількості коштів. Тому фінансове становище доцільно розглядати у розрізі конкурентоспроможності підприємства.

Отже, матричні інструменти, що використовуються підприємствами для вибору бізнес-стратегії, окрім методу SPACE-аналізу, є двофакторними, де один із факторів відображає конкурентоспроможність підприємства, а інший – перспективність галузі або привабливість ринку. Тобто чинники макросередовища розглядаються лише у розрізі привабливості ринку або перспективності галузі, чинники безпосереднього впливу - лише з огляду на аналіз конкурентів, а чинники мікросередовища, по-перше, враховуються не у всіх матрицях і, по-друге, якщо і враховуються, то лише окремі показники, що відображають фінансовий стан підприємства, однак такий їх перелік є недостатнім при визначенні стратегічної позиції підприємства.

Тому в роботі запропонована матриця вибору бізнес-стратегії підприємства, що визначатиме модель дій підприємства по відношенню до зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Матриця є двофакторною, вісь абсцис відображає силу ринкового впливу на підприємство, а вісь ординат – конкурентну позицію підприємства. Така матриця відрізняється тим, що враховує всі чинники внутрішнього та зовнішнього впливу на підприємство.

Матриця містить шість квадрантів, кожний із яких характеризує певний вид бізнес-стратегії підприємства (рис. 1).

Перший, другий та третій квадранти відображають бізнес-стратегії зосередження, інтенсифікації та збереження відповідно. Зазначені стратегії призначені підприємствам з сильною конкурентною позицією на ринку, відмінність між ними полягає у рівні сили ринкового впливу на діяльність підприємства.

Бізнес-стратегії змін, зростання та досягнення лідерства знаходяться у квадрантах 4, 5, 6 відповідно. Такі стратегії призначені для підприємств, на кожне з яких по-різному впливає ринок, однак конкурентна позиція в них слабка.

Визначення конкретного виду бізнес-стратегії підприємства (S_b) пропонується здійснювати на основі зв’язку інтегрального показника сили ринкового впливу (I_R) та інтегрального показника конкурентної позиції (I_K), тобто обґрунтування бізнес-стратегії може бути визначено залежністю:
$$S_b = F(I_K, I_R).$$

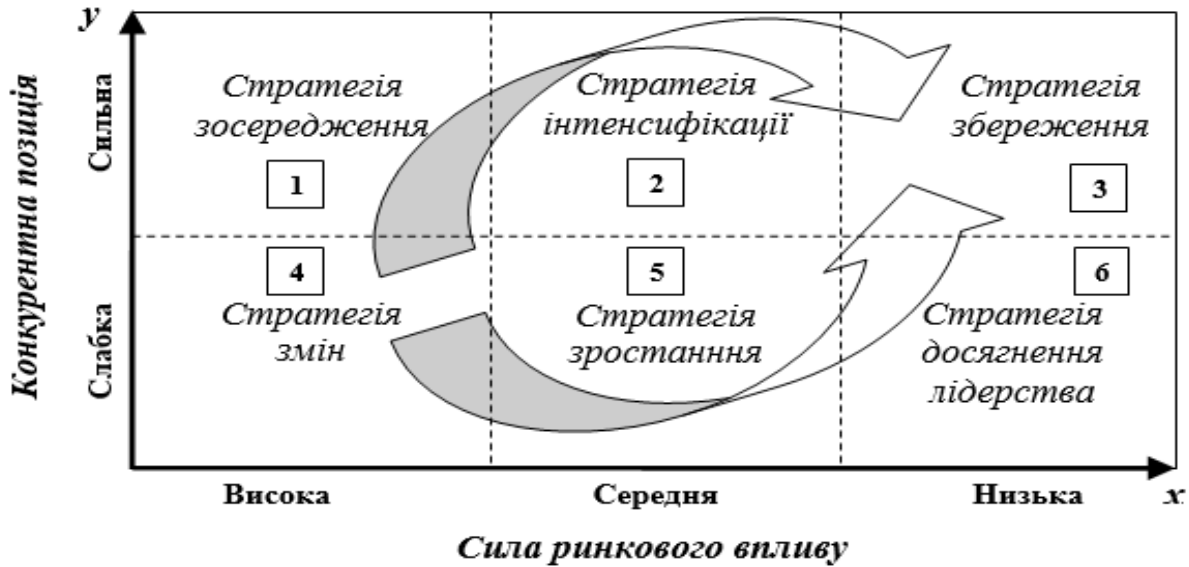
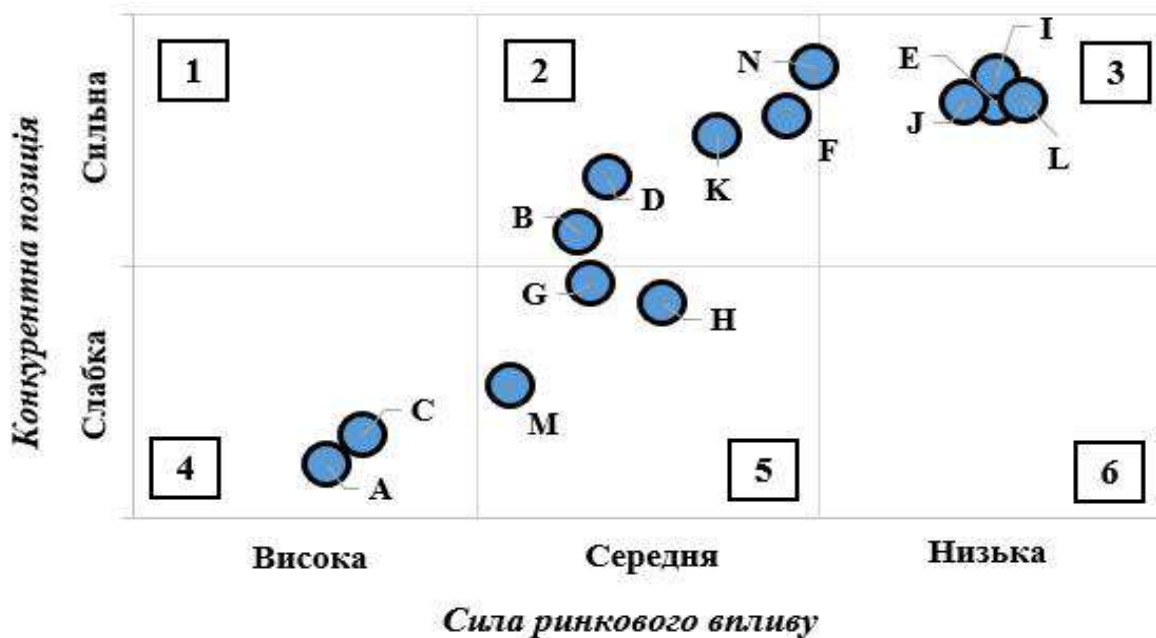


Рис. 1. Матриця бізнес-стратегій підприємства

Зважаючи на те, що на підприємство впливають різні чинники маркетингового середовища, які діють за межами підприємства і впливають із різною силою на результати його діяльності, можна поділити чинники на три групи: контрольовані, неконтрольовані та слабоконтрольовані підприємством.

Чинники, що є неконтрольовані та слабоконтрольовані підприємством, запропоновано враховувати при знаходженні значення координати абсцис (X), що відображає силу ринкового впливу (I_R). Натомість контрольовані підприємством чинники відобразатимуть координату ординат (Y), що має назву конкурентна позиція (I_K).



Умовні позначення: ПрАТ "МРЗО "Стрілецький степ" – А, ТОВ "Укролія" – В, ТОВ "Торговий дім "Амстор" – С, ПП "Оліяр" – D, ПрАТ з П "Дніпропетровський олійноекстракційний завод" – Е, ТОВ "Компанія "КАМА" – F, ПП "Віктор і К" – G, ТОВ "Край" – Н, ПрАТ "Полтавський олійноекстракційний завод – Кернел Груп" – I, ТОВ "Приколотнянський олійноекстракційний завод – Кернел Груп" – J, ТОВ "Оліс ЛТД" – K, ПАТ "Пологівський олійноекстракційний завод" – L, ПрАТ "Слов'янський олійноекстракційний завод" – M, ПАТ "Київський маргариновий завод" – N.

Рис. 2. Матриця бізнес-стратегій виробників рафінованої соняшникової олії

Такий поділ чинників на групи пов'язаний із тим, що конкурентоспроможність формується на рівні підприємства, тобто воно може адаптуватися до певних умов та самостійно покращити власні позиції на ринку.

Чинники маркетингового макросередовища та безпосереднього оточення здійснюють свій вплив незалежно від внутрішнього стану підприємства. Однак слід зауважити: якщо чинники макросередовища впливають на ринок на всі підприємства однаково, то чинники, що відображають ступінь безпосереднього оточення, індивідуальні для кожного підприємства галузі, адже кожне підприємство по-своєму реагує на певну групу факторів у залежності від масштабів діяльності, прямих та опосередкованих конкурентів та інших особливостей ведення бізнесу.

На основі проведених аналітичних розрахунків, відповідно до отриманих значень інтегрального показника сили ринкового впливу та інтегрального показника, який відображає конкурентну позицію підприємства, визначено стратегії на рівні ведення бізнесу підприємств, що займаються виробництвом рафінованої соняшникової олії на території України (рис. 2).

Згідно з рисунком 2 ПрАТ “МРЗО “Стрілецький степ” та ТОВ “Торговий дім “Амстор” доцільно впровадити бізнес-стратегію змін. Зазначені підприємства мають слабку конкурентну позицію, та рівень сили ринкового впливу високий. Також слід зазначити, що підприємства А, С піддаються

К, N. Завдяки цьому підприємства В, D можуть розглядати ПП “Віктор і К” як прямого конкурента.

ПрАТ “Полтавський олійноекстракційний завод – Кернел Груп”, ТОВ “Приколотнянський олійноекстракційний завод – Кернел Груп”, ПрАТ з П “Дніпропетровський олійноекстракційний завод”, ПАТ “Пологівський олійноекстракційний завод” займають позиції лідера. Вони мають високу конкурентну позицію і, разом з тим, низький вплив ринку. Головна їх задача на цьому етапі розвитку – зберегти свої поточні позиції на ринку, тому в матриці їм відповідає бізнес-стратегія збереження.

У квадранті 1 матриці знаходяться ТОВ “Укролія”, ПП “Оліяр”, ТОВ “Компанія “КАМА”, ТОВ “Оліс ЛТД” та ПАТ “Київський маргариновий завод”. Ці підприємства мають сильну конкурентну позицію та середню силу ринкового впливу. Підприємствам В, D, F, К, N доцільно впроваджувати бізнес-стратегію, що має назву інтенсифікації. Слід відзначити: ПАТ “Київський маргариновий завод” знаходиться на перетині між квадрантами 2 та 3. Це свідчить про те, що ринок менше впливає на підприємство, ніж на підприємства, які знаходяться у квадранті 2. Тому при реалізації рекомендованої стратегії у комплексі з проведенням заходів, що спрямовані на підвищення рівня лояльності до товарів, ПАТ “Київський маргариновий завод” зможе у досить короткий термін стати лідером на ринку.

Перелік заходів, які включає в себе кожна бізнес-стратегія, наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристика бізнес-стратегій підприємства відповідно до матриці

№	Назва бізнес-стратегії	Характеристика бізнес-стратегії
1	Стратегія зосередження	Вибір ринкової ніші, що максимально відповідає вимогам підприємства та здійснення діяльності, що спрямована на максимальну відповідність до вимог цільової аудиторії. Селективне інвестування
2	Стратегія інтенсифікації	Збільшення обсягів продажу, розширення меж ринку за рахунок використання існуючої бізнес-моделі підприємства. Активне інвестування
3	Стратегія збереження	Підтримка позицій лідера на ринку, моніторинг споживчих потреб. Максимізація прибутку. Селективне інвестування
4	Стратегія змін	Адаптація підприємства до умов ринку та вимог споживачів, оптимізація діяльності, зміна цільової аудиторії. Інвестування у розвиток або селективне інвестування
5	Стратегія зростання	Масштабування діяльності підприємства. Вихід підприємства на нові ринки. Активне інвестування
6	Стратегія досягнення лідерства	Підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом перегляду особливостей ведення основної діяльності або пошук нових рішень. Розширення меж цільового ринку. Активне інвестування

ринковому впливу найбільше серед усіх досліджуваних підприємств.

ПП “Віктор і К”, ТОВ “Край”, ПрАТ “Слов'янський олійноекстракційний завод” знаходяться у квадранті, якому відповідає бізнес-стратегія зростання. Ці три підприємства мають слабку конкурентну позицію та силу ринкового впливу, яку можна охарактеризувати як середню. Слід зауважити, що ПП “Віктор і К” знаходиться на межі з квадрантом 2 - це означає, що рівень конкурентоспроможності підприємства наближений до підприємств, що знаходяться у квадранті 2, а саме: В, D, F,

Зазначені бізнес-стратегії підприємства є вихідною точкою для вибору маркетингової товарної стратегії підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Запропонована у роботі матриця визначення бізнес-стратегій дозволяє обрати подальший напрям розвитку підприємства в залежності від його конкурентної позиції та сили ринкового впливу. На відміну від існуючих матричних інструментів, запропонована матриця враховує всі чинники впливу на підприємство, а саме: чинники маркетингового макросередовища та мік-

росередовища, у тому числі чинники прямого та опосередкованого впливу.

Розроблена матриця виступає інструментом для визначення функціональних стратегій підприємства, що знаходяться у прямій залежності від неї. Зокрема, наведені бізнес-стратегії виступають орієнтиром для обґрунтування вибору маркетингової товарної стратегії підприємства. Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення зв'язку між обраною бізнес-стратегією підприємства та маркетинговою товарною стратегією.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія / В. В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 302 с.

2. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гелбрейт. – М. : Прогресс, 2012. – 321 с.

3. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление: пер. с англ. / Д. Аакер; [под ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб. : Питер, 2012. – 544 с.

4. Леманн Д. Р. Управление товаром / Д. Р. Леманн, Рассел С. Винер; [пер. с англ.]. – [3-е изд.]. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2004. – 624 с.

5. Томпсон-мл. А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд III; [пер. с англ.]. – [12-е изд.]. – М. [и др.] : Вильямс, 2009. – 928 с.

6. David Fred R. Strategic management: concepts and cases [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу: <http://202.28.25.105/e-learning/courses/703309/document/StrategicManagementDavid.pdf?cidReq=703309>.

7. Балабанова Л. В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств : монографія / Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 230 с.

8. Коробейников О. Л. Стратегическое поведение: от разработки до реализации / Коробейников О. Л., Колесов В. Ю., Трифилова А. А. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – №3. – С. 88-129.

9. Гибсон Дж. Л. Организации: поведение, структура, процессы / Дж. Л. Гибсон, Д. М. Иванцевич, Д. Донелли. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 324 с.

10. Коллис Д. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Коллис Д.; [пер. с англ.]. – М. : Олимп-Бизнес, 2010. – 400 с.

11. Сумець О. М. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека / О. М. Сумець, М. Б. Тумер. – К. : Хай-Тек-Пресс, 2010. – 399 с.

REFERENCES

1. Pastukhova, V. (2012). Stratehichne upravlinnya pidpryyemstvom: filozofiya, polityka, efektyvnist': monohrafiya [Strategic management philosophy, politics, efficiency: monograph], Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 302 p. [in Ukrainian].

2. Galbraith, J. (2012). Jekonomicheskie teorii i celi obshhestva [Economics and the Public Purpose], Progress, 321 p. [in Russian].

3. Aaker, D. (2012). Strategicheskoe rynochnoe upravlenie [Strategic market management], Piter, 544 p. [in Russian].

4. Lehmann, D. & Winer, R. (2004). Upravlenie tovarom [Product Management], Vil'jams, 624 p. [in Russian].

5. Tompson, A. & Strickland, A. III (2009). Strategicheskij menedzhment: koncepcii i situacii dlja analiza [Strategic management: concepts and cases], Vil'jams, 928 p. [in Russian].

6. David, F. (2013). Strategic management: concepts and cases. Retrieved from <http://202.28.25.105/e-learning/courses/703309/document/StrategicManagementDavid.pdf?cidReq=703309> [in English].

7. Balabanova, L. & Bryndina, O. (2006). Marketingova tovarna polityka v systemi menedzhmentu pidpryyemstv: monohrafiya [Marketing commodity policy in management enterprise system: monograph], DonDUET, 230 p. [in Ukrainian].

8. Korobejnikov, O. (2012). Strategicheskoe povedenie: ot razrabotki do realizacii [Strategic behavior: from design to implementation]. Menedzhment v Rossii i za rubezhom, Vol.3, p. 88-129 [in Russian].

9. Gibson, J. (2010). Organizacii: povedenie, struktura, process [Organizations: Behavior, Structure, Processes], INFRA-M, 324 p. [in Russian].

10. Collis, D. (2010). Korporativnaja strategija. Resursnyj podhod [Corporate Strategy: A Resource Based Approach], Olimp-Biznes, 400 p. [in Russian].

11. Sumets' O. (2010). Stratehiyi suchasnoho pidpryyemstva ta yoho ekonomichna bezpeka [Strategies of modern enterprise and its economic security], Khay-Tek-Press, 399 p. [in Ukrainian].

Ясінська Ю. Р.,
пошукувач, Львівська комерційна академія, м. Львів

ЦІННІСТЬ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Анотація. У статті обґрунтовано значення ділової репутації підприємства, яка набуває все більшого значення в економічних взаємовідносинах. Оглянуто особливості ділової репутації як економічної категорії, стратегічного нематеріального і невіддільного від підприємства активу, який має властивість накопичувати капітал підприємства, сприяє стабілізації та зміцненню його конкурентних переваг на ринку галузі. Завдяки позитивній діловій репутації для підприємства стають доступними додаткові ринки капіталів та ресурсів; зростає його престиж на ринку робочої сили як роботодавця; ділові зв'язки з бізнес-партнерами стають міцними та стабільними; зростає прибуток і посилюється захищеність бізнесу у випадку кризи.

Ключові слова: ділова репутація, гудвіл, нематеріальний актив підприємства, цінність репутації, функції ділової репутації, конкурентні переваги.

Yasinska Y. R.,
Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

THE VALUE OF BUSINESS REPUTATION OF AN ENTERPRISE AS THE ECONOMIC CATEGORY

Abstract. In the article substantiated the value of enterprise's reputation, which becoming increasingly important in economic relations. The article deals with peculiarities of reputation as an economic category, the strategic immaterial and inseparable from enterprises asset, which has the ability to accumulate capital of enterprise, contributes to the stabilization and strengthening of its competitive advantages in the market. Due to the positive reputation for the enterprise become available additional resources and capital markets; it increases prestige as an employer in the labor market; business relationships with business partners are strong and stable, profits increase and business enhances its security in case of crisis.

Keywords: business reputation, goodwill, intangible enterprise's asset, reputation value, functions of business reputation, competitive advantages.

Постановка проблеми. Кризи останніх років ХХІ століття змінили тенденцію розвитку ринкової економіки, яка переорієнтувалася з "економіки отримання значного прибутку сьогодні" на "економіку отримання значного прибутку у довгостроковій перспективі", оскільки значний прибуток сьогодні не означає великий прибуток завтра.

На початку 1980-х років, у зв'язку зі стурбованістю щодо свого стабільного існування на ринку та збереження свого прибутку, більшість підприємств Великобританії, США та Західної Європи проводили дослідження споживчих симпатій покупців [13, с. 52]. У результаті досліджень виявилось, що у покупців зросла зацікавленість до діяльності виробника продукції, яку вони купують, та його ділової репутації. Ділова репутація підприємства сьогодні набула статусу основного чинника конкурентної боротьби, де на перше місце виступають довіра, соціальна відповідальність, виправдані очікування, підходи до роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів, які займалися дослідженнями стосовно

ділової репутації підприємства, можна назвати праці А. Лапшова, С. Баркова, Г. Даулінга, О. Дорохіної, Г. Ільїної, І. Олейника, В. Реви, К. Ремчукової, Д. Кононової, А. Кошмарової, А. Трубецького, Г. Тульчинського, Ф. Шаркова тощо. Однак серед більшості досліджень із даної тематики вони обмежуються проблемами формування фірмового стилю, політичного іміджмейкерства, розглядаючи суть проблеми дещо однобічно.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження сутності та значення терміна "ділова репутація підприємства", роль якої як чинника конкурентної боротьби на ринках вітчизняних товарів помітно зростає.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цінність репутації як нематеріального активу підприємства є набагато вищою, ніж уся сукупність його матеріальних активів.

Сьогодні існує значна різноманітність тлумачень терміна "репутація". Насамперед це пов'язано з тим, що даний термін є об'єктом дослідження

багатьох гуманітарних дисциплін, зокрема соціології, психології, етики, філософії, права, а також економічних дисциплін (маркетингу, зв'язків із громадськістю, іміджеології тощо).

Загалом фундаментом поняття “репутація” є цінності та принципи моралі, тому воно тісно пов'язане зі сферою взаємовідносин між людьми. Термін “репутація” походить від латинського “*reputatio*” і тлумачиться як рахунок, нарахування [13, с. 48].

Більшість тлумачних словників під поняттям “репутація” розуміють громадську думку про когось, думку про його переваги і недоліки, пов'язуючи це поняття з поняттям честі (становищем людини у громаді), повагою, яка і виникає за такого становища.

Поняття “репутація” як економічна категорія не змінює своєї “первісної”, загальної сутності, без втрати зв'язку з мораллю, лише набуває нових додаткових характеристик та параметрів, притаманних сфері взаємовідносин ділових комунікацій (бізнес-комунікацій) на рівні підприємство-суспільство.

Базуючись на багаторічній роботі з радами директорів і топ-менеджерами різних компаній, дослідники Школи управління Хенлі розробили модель ділової репутації підприємства, яка формується у свідомості цільових аудиторій за допомогою трьох ключових елементів: реального досвіду,

В основу відносин між підприємством і зацікавленими сторонами покладена довіра та віра в те, що воно виконає свої зобов'язання перед ними. Довіра формує уявлення зацікавлених сторін про надійність і престиж даного підприємства, про користь контактів із ним. На основі сформованої довіри зацікавлені сторони визначають, чи варто підтримувати зв'язок із конкретним підприємством, купувати у нього товари і послуги [13, с. 88].

Це означає, що, будуючи свої відносини з цільовими аудиторіями, підприємство повинно етично здійснювати свою діяльність та ретельно стежити за висловлюваннями у свою адресу, які можуть бути присутні у мас-медіа та ділових колах, з метою плекання позитивної ділової репутації.

Тобто, на думку дослідників Школи управління Хенлі, ділова репутація підприємства залежить від взаємовідносин із його цільовими групами громадськості (працівниками, покупцями, діловими партнерами) і таким чином впливає на його конкурентне становище на ринку.

Автори І. М. Репіна та В. П. Ковтун спробували систематизувати підходи до визначення категорії “ділова репутація підприємства” (див. табл. 1) [6, с. 235]

Автори О. М. Гребешкова, О. В. Шиманська спробували всі вищеподані визначення ділової репутації узагальнити і виділили на їхній основі наступних три постулати:

Таблиця 1

Підходи до визначення категорії “ділова репутація підприємства”

№ п/п	Підхід	Основний постулат	Прихильники
1	Іманентно-функціональний	Ділова репутація – загальна поінформованість про діяльність підприємства, що стимулює клієнтів продовжувати користуватися його продукцією та може приносити додатковий прибуток	І.А. Бланк, М. В. Дулясова, Ханнананова, Е.Р. Ісламгалієва, С.В. Горін
2	Вартісний	Ділова репутація – є головним нематеріальним активом, який має незначну вартість, вартісне вираження, тобто є фінансовим або економічним активом	О. М. Гребешкова, Р. Харлоу, К. В. Гавришин
3	Емоційний (іміджевий)	Ділова репутація – загальна поінформованість про діяльність підприємства як суспільного суб'єкта, що не припускає глибокого критеріального аналізу й оцінки та базується на уявленнях оцінювача	Даулінг Грем, А. Я. Сухарева, А. Н. Булико, С. В. Мочерний
4	Моніторинговий	Ділова репутація – деяке значення, отримане шляхом безпосереднього залучення цільових груп до оцінки стану підприємства – на основі власного досвіду або думок сторонніх експертів	М. Д. Хетч, М. Шутц, Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Г. Девіс, Ч. Фомбурн
5	Ринковий	Ділова репутація – загальна поінформованість про діяльність підприємства на підставі порівняння успіху на ринку	Т. Харріс, С. Фомбрана, М. Шенлі
6	Інтегральний	Ділова репутація підприємства є її головним нематеріальним активом, який має значну вартість і формується за рахунок таких активів компанії, як репутація, імідж і фінансова стійкість підприємства.	Т. Соломанидина, К. В. Гавришин

почуттів і нововведень [10]. Взаємозв'язок цих елементів відбувається наступним чином. На основі попереднього досвіду взаємодії з підприємством цільові аудиторії формують відповідні очікування щодо його поведінки у майбутньому. Тобто репутація підприємства будується на оцінці взаємовідносин підприємства із зацікавленими сторонами, на основі взаємовигоди (матеріальної або моральної) та попереднього досвіду взаємодії з ним.

- репутація - це загальна поінформованість про діяльність компанії, що не передбачає глибокого аналізу її оцінки;

- репутація – це деяке знання, отримане шляхом безпосереднього залучення цільових груп до оцінки стану підприємства – на основі власного досвіду або думок сторонніх експертів;

• репутація – це нематеріальний об’єкт, що має вартісне вираження, тобто, по суті, є фінансовим або економічним активом [5, с. 18].

Отже, під діловою репутацією підприємства будемо розуміти результат взаємодії підприємства з громадськістю відповідно до встановлених норм та стандартів поведінки (норм законодавства, соціальної відповідальності, корпоративних кодексів, міжнародних угод тощо).

Особливістю репутації як економічної категорії є те, що вона може конвертуватися у грошовий вимірник – так званий “гудвіл” та відобразитися на балансі підприємства.

Вперше термін “гудвіл” було вжито у 1891 році англійським бухгалтером Ф. Мором при розробці методів оцінки гудвілу за допомогою додаткового доходу [2, с. 529].

Як економічна категорія під гудвілом розуміється актив, який не може існувати відокремлено від підприємства та відрізняється від звичайних активів тим, що є перевагами, які отримує покупець при купівлі існуючого суб’єкта господарювання порівняно зі створенням нового підприємства [2, с. 529].

В законодавчо-нормативних актах поняття гудвілу визначається наступним чином (див. табл. 2).

До основних функцій ділової репутації відносять накопичення капіталу, посилення конкурентних переваг, “фіксацію” ціни акцій підприємства при фінансово-економічних кризах, контроль над подачею інформації про підприємство, низьку плинність кадрів, сприяння у просуванні нового товару або послуги, зростання престижу в бізнес-контактах, малу замінність товарів, високий престиж підприємства як роботодавця, стабільне становище на ринку галузі, підтримку з боку державних структур. Розглянемо особливості ділової репутації більш детально.

1. Накопичування капіталу. Репутація є вимірюваним показником підприємства, оскільки входить до його активів. Вона збільшує акціонерну вартість підприємства та сприяє зростанню інвестицій у його діяльність, тим самим збільшуючи прибутковість та конкурентоспроможність.

2. “Фіксація” ціни акцій підприємства при фінансово-економічних кризах. При сильному коливанні цін на матеріальні активи репутація як нематеріальний актив більш стійка - у періоди кризи вона може зберігати акціонерну вартість компанії. Згідно з проведеними дослідженнями консалтинговою компанією IntrBrand процентне співвідношення матеріальних і нематеріальних активів ком-

Таблиця 2

Розуміння терміна “гудвіл” *

№ з/п	Джерело	Тлумачення
1	Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 “Об’єднання бізнесу”	Гудвіл – це сплачена покупцем сума, яка перевищує ринкову вартість придбання активів підприємства в очікуванні майбутньої економічної вигоди [4, с. 654]
2	US Generally Accepted Accounting Principles (“Загальні принципи обліку”) SFAS 142	Гудвіл – це перевищення вартості придбаного підприємства над вартістю його ідентифікованих активів за вирахуванням зобов’язань [8, с. 55]
3	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 “Об’єднання підприємств”	Гудвіл – це перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов’язань на дату придбання [12]
4	Податковий кодекс України	Гудвіл (вартість ділової репутації) – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо [11]

* Справедлива вартість — сума, за якою може здійснюватися обмін активу або оплата зобов’язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

Чисті активи — активи підприємства за вирахуванням його зобов’язань.

Ідентифіковані активи та зобов’язання — придбані активи та зобов’язання, які на дату придбання відповідають критеріям визнання статей балансу, встановлених Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 “Баланс” [11].

Згідно з положеннями бухгалтерського обліку при продажу або приватизації майна підприємства потрібно для оцінки гудвілу залучати експертів – міжнародні авторитетні організації.

Суттєвих змістовних відмінностей при оцінці гудвілу у вітчизняній та міжнародній практиці немає. Схожим є те, що реально гудвіл виникає лише при купівлі підприємства та є невіддільним від самого підприємства, оскільки існувати без нього не може.

панії British Petroleum становить 29:69, IBM – 17:69, Coca-Cola – 4:69 [15, с. 180].

3. Посилення конкурентних переваг. Важко переоцінити репутацію у ролі конкурентного ресурсу підприємства, оскільки за цілком рівних умов на конкурентному ринку добра репутація дозволяє переважити вагу підприємства в порівнянні з його конкурентами; це “пояс безпеки” при виникненні кризових ситуацій.

4. Контроль над подачею інформації про підприємство. Одна з основних властивостей репутації

- це контроль над подачею інформації про підприємство, про його діяльність. Як влучно сказав Генрі Форд, репутація є потоком інформації про організацію, і якщо вона не докладає зусиль для управління ним, то про це потурбуються її конкуренти.

5. Мала замінність товарів. Репутація підвищує цінність продукції підприємства у порівнянні з продукцією її конкурентів, сприяє посиленню впливу його торгових марок, нівелюючи поняття ціни на товар, а також зменшує замінність товару, збільшуючи лояльність (прихильність) споживачів та покупців.

6. Високий престиж підприємства як роботодавця. Репутація є тим чинником, що дозволяє працівникам гордитися своєю роботою на підприємстві, яке має добру славу, навіть незважаючи на те, що зарплата у ньому може бути нижчою, ніж в аналогічних, а також сприяє більш відповідальному виконанню своєї роботи.

7. Низька плинність кадрів. Добра репутація підприємства дозволяє зменшити плинність кадрів, покращити психологічно-моральний клімат у трудовому колективі, що має великий вплив на результати його економічної діяльності.

8. Сприяння у просуванні нового товару або послуги. Репутація може суттєво полегшити виведення нового товару на ринок: оскільки покупці ставляться позитивно до всієї продукції підприємства, то це позитивне ставлення перенесеться і на його новий товар.

9. Зростання престижу в бізнес-контактах. Репутація стає великим надбанням і тоді, коли потрібно отримати більш високоякісні послуги, підписати контракт із авторитетним партнером. Дозволяє збільшити довіру до підприємства і сприяє зростанню його престижу в бізнес-контактах.

10. Стабільне становище на ринку галузі. Висока репутація підприємства дозволяє завоювати стабільне положення на ринку галузі завдяки високій цінності його нематеріальних активів.

11. Підтримка з боку державних структур. Підприємствам із позитивною репутацією належну увагу приділяють і державні структури, запрошуючи їх до участі в цікавих проектах, престижних конкурсах і виставках, конференціях на місцевому, державному рівнях тощо.

Отже, проведені дослідження свідчать: ділова репутація підприємства як економічна категорія є стратегічним нематеріальним невіддільним від підприємства активом, здатним приносити додатковий прибуток та розвивати конкурентні переваги; це думка громадськості про підприємство, яка формується на основі попереднього досвіду взаємодії в свідомості цільових груп на основі особистих знань та досвіду, моральних та суспільних норм та цінностей. Тобто значення позитивної ділової репутації для підприємства, безперечно, велике.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Ділова репутація сьогодні набула статусу основного чинника конкурентної боротьби. Успішні “підприємства-довгожителі” зро-

зуміли, що вкладання коштів у свої нематеріальні активи, такі як репутація, - це доцільні інвестиції, які виправдовують себе в майбутньому.

Завдяки стабільному та відповідальному веденню бізнесу з боку покупців до підприємства виникають симпатії та довіра, формується його позитивна ділова репутація.

Основні особливості ділової репутації обґрунтовані тим, що позитивна репутація для підприємства робить доступними ринки капіталів та ресурсів; дозволяє продавати свої товари та послуги за вищою ціною, маючи велику лояльність серед покупців; наймати більш кваліфіковані кадри; отримувати партнерство в менш ризикованому бізнесі; гарантує міцні та стабільні ділові зв'язки; отримувати підтримку інвесторів і успішно залучати додатковий капітал; збільшувати прибуток і захищати свій бізнес під час кризи.

Як наслідок, у підприємства, яке володіє позитивною діловою репутацією, зростають обсяги збуту товарів і послуг, і разом з тим, зростає загальна вартість його матеріальних активів у порівнянні з аналогічними підприємствами галузі. У цьому і полягає суть ділової репутації підприємства як економічної категорії – її можливість конвертуватися у грошовий вимірник – так званий “гудвіл”.

Гудвіл як ділова репутація підприємства не може існувати відокремлено від самого підприємства і належить до його нематеріальних активів. Гудвілом позначають переваги, які отримує покупець із придбанням конкретного підприємства у порівнянні з іншими аналогічними підприємствами галузі.

Тому позитивна репутація є вигідною та корисною для підприємства як з практичної, так і з фінансової точки зору. Важко переоцінити її роль як конкурентної переваги підприємства в боротьбі за лідерство на ринку галузі. Однак на даний час цей інструмент впливу на бізнес-оточення використовується лише поодинокими вітчизняними підприємствами. На нашу думку, доцільно проводити подальші наукові дослідження в напрямку виявлення основних механізмів формування ділової репутації та можливостей управління нею з метою підвищення конкурентних переваг вітчизняних підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Анохіна К. О. Характеристика взаємозв'язку репутації, іміджу, бренду та гудвілу як складових нематеріальних активів підприємства / Анохіна К. О. // Науковий збірник Одеського національного економічного університету. – 2010. – №1. – С. 67-69.

2. Бондар М. І. Визнання гудвілу при придбанні підприємства з метою його відображення в обліку / М. І. Бондар // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 21. – С. 528-536.

3. Глобальное бренд-консалтинговое агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interbrand.com/ru/>.

4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / Голов С. Ф., Костюченко В. М. – Х. : Фактор, 2007. – 976 с.

5. Гребешкова О. М. Ділова репутація як стратегічний актив компанії / Гребешкова О. М., Шиманська О. В. // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2007. – № 1-2. – С. 18-22.

6. Рєпіна І. М. Компаративний аналіз ділової репутації підприємства / Рєпіна І. М., Ковтун В. П. // Теоретичні та прикладні питання економіки. - Вип. 27. Т. 1. - 2010. - С. 234-238.

7. Кострубова Ю. Р. Репутационный риск: управление в целях создания стоимости / Кострубова Ю. Р. – М. : ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2008. – 416 с

8. Мард М. Дж. Справедливая стоимость в финансовой отчетности / Мард М. Дж., Хитчнер Д. Р.; [пер. с англ.]. – М. : Маросейка, 2010. – 248 с.

9. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 (МСФЗ 3) Об'єднання бізнесу: станом на 1 січня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_006.

10. Офіційна сторінка веб-ресурсу Школи управління Хенлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://en-rus.co.uk/henley-business-school-shkola-biznesa-kheli.html>.

11. Податковий кодекс України : станом на 10 квітня 2014 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/27-17>.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 “Об'єднання підприємств: станом на 27 червня 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.

13. Сальникова Л. С. Репутация в российском бизнесе: технологии создания и укрепления / Сальникова Л. С. - М. : Вершина, 2008. - 216 с.

14. D. Maister The Trusted Advisor / D. Maister. – New York: Free Press, IL, 2000. – 105 с.

REFERENCES

1. Anochina, K.O. (2010), “Description of the relationship reputation, image, brand and goodwill as intangible assets components”, *Naukovy zbirnyk Odeskoho nacionalnoho ekonomichnoho universytetu*, vol. 1, pp. 67-69.

2. Bondar, M. I. (2010), “Recognition of goodwill on the acquisition of companies with a view to recor-

ding”, *Formuvannia rynkovoji ekonomiky*, vol. 21, pp. 528 – 536.

3. Global brand consultancy agnenvstvo (2012), “Brand of enterprise”, available at: <http://www.interbrand.com/ru/> (Accessed 4 January 2015).

4. Holov, S.F., & Kostiučenko, V.M. (2007), *Buchhalter'ský oblik i finansova zvitnist' za mižnarodnymy standartamy* [Accounting and financial reporting under international standards], Faktor, Charkiv, Ukraine.

5. Hrebeškova, O. M., & Šyman'ska O. V. (2007), “Business reputation as a strategic asset of the company”, *Stratehija rozvytku Ukrajinu (ekonomika, sociologija, pravo)*, vol. 1-2, pp. 18-22.

6. Riepina, I. M., & Kovtun, V. P. (2010). “Comparative analysis of business reputation of the enterprise”, *Teoretyčni ta prykladni pytannia ekonomiky*, vol. 27, pp. 234-238.

7. Kostrubova, Ju. R. (2008), *Reputacionnyj risk: upravlenie v celjah sozdanija stoimosti* [Reputation risk: managing for value creation], ЗАО «Олимп-Бизнес», Moscow, Russia.

8. Mard, M. Dzh., & Hitchner, D. R. (2010), *Spravedlivaja stoimost' v finansovoj otchetnosti*. Per. s angl. [The fair value in the financial statements. Trans. from English.], Marosejka, Moscow, Russia.

9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), “International Financial Reporting Standard 3 (IFRS 3) Business combinations”, available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_006 (Accessed 1 January 2012).

10. Official page of the web resource Henley School of Management (2015), “Reputation of enterprise”, available at: <http://en-rus.co.uk/henley-business-school-shkola-biznesa-kheli.html> (Accessed 4 January 2015).

11. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), “Tax Code of Ukraine”, available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/27-17> (Accessed 14 April 2014).

12. The Verkhovna Rada of Ukraine (2013), “Position (Standard) 19 "Business Combinations"”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99> (Accessed 27 June 2013).

13. Sal'nikova, L.S. (2008). *Reputacija v rossijskom biznese: tehnologii sozdanija i ukreplenija* [The reputation of Russian business: technology creating and strengthening], Vershina, Moscow, Russia.

14. Maister, D. (2000), *The Trusted Advisor*, Free Press, New York, USA.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.7:332.12(477)

Копилюк О. І.,

д.е.н., проф., завідувач кафедри банківської справи, Львівська комерційна академія, м. Львів

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність використання конкретних наукових методів дослідження діяльності регіональної банківської системи, таких як метод головних компонент, індексний метод, метод багатомірного статистичного дослідження (кластерного аналізу). Враховуючи мету дослідження, запропоновано й обґрунтовано методичний інструментарій оцінки діяльності регіональної банківської системи, прикладна реалізація якого дозволить формувати основні напрями її розвитку. Окреслено існуючі диспропорції у функціонуванні регіональної банківської системи, запропоновано їх оцінювати з використанням коефіцієнта структурних змін А. Салаї та коефіцієнта структурних відмінностей К. Гатева. Подальші дослідження повинні стосуватися ефективності функціонування регіональної банківської системи в контексті її трансформації з виокремленням Західного, Південного, Центрального й Східного регіональних управлінь НБУ.

Ключові слова: регіональна банківська система, ефективність, індексний метод, метод головних компонент, кластерний аналіз.

Корчулюк О. І.,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Banking, Lviv Academy of Commerce, Lviv

METHODICAL TOOLS OF EVALUATION OF REGIONAL BANKING SYSTEM'S ACTIVITY

Abstract. The necessity of using particular scientific methods to research the regional banking system's activity such as: a principal component method, an index method, a multivariate statistical research method (a cluster analysis method) is grounded in the article. Taking into consideration the research purpose, the methodical tools of evaluating the regional banking system's activity are offered and grounded the applied realization of which will allow us to form the main directions of its development. The existing imbalances in the regional banking system's functioning are outlined, it is offered to evaluate them using the structural changes coefficient of A. Salai and the structural differences coefficient of K. Hatiev. Further researches should concern the regional banking system's functioning efficiency in the context of its transformation with distinguishing Western, Southern, Central and Eastern regional offices of the NBU.

Keywords: regional banking system, efficiency, index method, principal component method, cluster analysis.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується високим динамізмом та необхідністю реформування місцевого самоврядування й адміністративно-територіального устрою з впровадженням новітніх підходів до управління регіональним розвитком, його фінансовим забезпеченням на основі розширення міжнародного, міжрегіонального й транскордонного співробітництва. Формування і реалізація державної регіональної політики з урахуванням секторальної, територіальної та управлінської складових неможливі без ефективно функціонуючої

банківської системи на загальнодержавному й регіональному рівнях, яка б забезпечувала інвестиційні, кредитні й споживчі потреби регіонів із урахуванням природних, демографічних, інноваційних та інших особливостей. Це актуалізує необхідність розробки методичного інструментарію оцінки діяльності регіональної банківської системи на основі дослідження факторів впливу та застосування системи показників, які дозволять комплексно оцінити ефективність її функціонування та виявити існуючі диспропорції у розміщенні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування регіональних банківських систем, формування методичного інструментарію їх оцінювання і розвитку є недостатньо розкритими та дослідженими. Водночас існує багато напрацювань щодо функціонування регіональної банківської системи та вдосконалення політики її розвитку. До провідних учених, що як у теоретичному, так і в практичному плані вирішували питання теорії й методології розвитку регіональної банківської системи, можна віднести Б. Буркинського, О. Барановського, І. Брітченка, М. Долішнього, Б. Данилишина, О. Другова, В. Коваленко, М. Козоріз, М. Могильницьку, І. Сторонянську та ін. Поряд з цим, незважаючи на значний науковий доробок, відкритими залишаються питання дослідження й розробки методичного інструментарію оцінки регіональної банківської системи з метою виявлення особливостей її розвитку й формування відповідної регіональної політики.

Постановка завдання. Децентралізація влади й проведення адміністративно-територіальної реформи актуалізують необхідність обґрунтування стимулюючих можливостей регіональної банківської системи з потребою застосування новітніх підходів до мобілізації фінансово-кредитних ресурсів із одночасним збереженням централізованих принципів організації відносин у визначеній сфері. Тому метою статті є розробка методичного інструментарію оцінювання стану регіональних банківських систем із використанням системи методик для визначення міри впливу зовнішніх факторів на банківську систему та регіональну політику її розвитку, оцінювання розвитку системи на різних рівнях з метою визначення потенціалу зростання, напрямів модернізації та можливих структурних змін у системі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Систематизація методів дослідження регіональної банківської системи дозволила конкретизувати методи її дослідження у межах системного підходу з виділенням загальнонаукових та конкретнонаукових і виокремити незначну кількість наукових досліджень таких конкретнонаукових методів, як рейтингування, моніторинг, кластеризація, прогнозування, токсоунування, економіко-математичних і статистичних та ін.

Методичний інструментарій дослідження регіональної банківської системи повинен базуватися на переході від традиційного динамічного аналізу до використання переваг методів регресійного аналізу, індексних методів, методів головних компонент та багатомірного статистичного дослідження (кластерного аналізу) для визначення основних тенденцій функціонування регіональних банківських систем та необхідності залучення їх потенціалу в кредитно-інвестиційний розвиток економіки регіонів.

Прикладний аспект реалізації методичного інструментарію дослідження регіональної банківської системи, на нашу думку, необхідно здійснювати в контексті послідовного використання низки методик, які охоплюють:

1. Визначення та дослідження ступеня впливу факторів на розвиток банківської системи, а також тих факторів, що найбільше впливають на формування й успішну реалізацію регіональної політики на основі використання методів кореляційно-регресійного аналізу та методу головних компонент, суть якого полягає в тому, що ознаки, котрі спостерігаємо, є лінійними комбінаціями прихованих факторів. Тобто деякі з цих факторів можуть бути спільними для двох і більше ознак, а інші – характерні для кожної ознаки зокрема. Останні є незалежними і не роблять внеску в кореляцію між ознаками. Спільні ж фактори, кількість яких є меншою за кількість досліджуваних ознак, роблять внесок у матрицю парних кореляцій [10, с. 8-17].

Зважаючи на те, що кожен фактор визначається взаємопов'язаними ознаками, то їх можна подати як лінійну комбінацію ознак [6]:

$$F_k = w_{k1}Z_1 + w_{k2}Z_2 + \dots + w_{kn}Z_n, \quad k = \overline{1, r}, (1)$$

де w_{kj} ($j = \overline{1, n}$) – факторне навантаження фактора F_k на ознаку Z_j .

За допомогою методу головних компонент, реалізованого у програмному продукті IBM SPSS Statistics 19.0, нами виділено фактори, які найбільш суттєво впливають на розвиток банківської системи Львівської області. У результаті проведених обчислень було виділено три групи факторів, що пояснюють 91% мінливості вихідних показників у Львівській області. Фактор $F1$ “Рівень та якість життя населення” є найбільш вагомим і пояснює 67,43% загальної дисперсії. Його формують показники: з позитивним або прямим впливом (кількість суб'єктів ЄДРПОУ, обсяг реалізованих послуг, доходи місцевого бюджету, природний і міграційний приріст населення, рівень зайнятості населення віком 15-70 років, економічно активне населення у віці 15-70 років, середньомісячна заробітна плата одного працюючого, фахівці вищої кваліфікації, зайняті в економіці України, забезпеченість населення житлом); з негативним або зворотним впливом (чисельність наявного населення, загальний коефіцієнт розлучуваності, рівень безробіття). Фактор $F2$ “Розвиток економіки регіону” оцінювався економічними індикаторами і за результатами справ-

Таблиця 1
Статистичні характеристики головних компонент розвитку банківської системи Львівської області

Фактори	Власні значення	Частка загальної дисперсії, %	Кумулятивне власне значення	Кумулятивна дисперсія, %
Фактор 1	12,12208	67,34489	12,12208	67,34489
Фактор 2	2,16104	12,00577	14,28312	79,35067
Фактор 3	2,10793	11,71071	16,39105	91,06137

Джерело: розроблено автором.

ляє значно менший вплив порівняно з $F1$, пояснюючи 12,0% загальної дисперсії. Вплив останнього фактора $F3$ є найменшим – 11,7% загальної дисперсії. Його ідентифіковано як “Політико-економічна нестабільність”, оскільки в його структурі є такі показники, як індекс споживчих цін, кількість зареєстрованих злочинів тощо (табл. 1).

У результаті проведеного регресійного аналізу з’ясовано, що три отримані головні компоненти в достатній мірі пояснюють розвиток банківської системи Львівської області, який описується економічною моделлю:

$$Y = 1458613 + 447539F_1 - 143299F_2 - 394414F_3 \quad (2)$$

де Y – вимоги банків за наданими кредитами у Львівській області (на кінець року), млн. грн., а незалежні змінні – головні фактори $F1$, $F2$, $F3$.

З рівняння (2) випливає, що найбільший позитивний вплив на розвиток банківської системи Львівської області має $F1$. Інші два фактори за своєю дією є протилежними до нього. При цьому досить негативно позначається на розвитку банківської системи політико-економічна нестабільність, що неодноразово простежувалося в останні роки. Щодо зворотного зв’язку обсягу вимог банків за кредитами $F2$, то очевидно, що чим більше розвиненою буде економіка, тим меншою буде затребуваність у кредитних коштах.

2. Комплексне оцінювання розвитку банківської системи як на регіональному, так і національному рівні з метою визначення потенціалу до зростання, напрямів модернізації для кращого розуміння процесів, що впливають на діяльність банківських установ у регіонах на основі індексного методу, який охоплює визначення індексу інституціонального розвитку, індексу економічного розвитку, індексу взаємодії з економікою регіону за показниками, наведеними у табл. 2.

3. Характеристику та аналіз можливих структурних змін у розвитку банківської системи на рівні регіонів на основі використання коефіцієнта структурних змін А. Салаї та інтегрального коефіцієнта структурних відмінностей К. Гатєва.

Структурні зміни можуть істотно впливати на розвиток економічних процесів і явищ, тому для кількісної оцінки їх масштабу в розвитку банківської системи внаслідок реалізації регіональної політики чи вдосконалення її інструментарію доцільно використати інтегральний коефіцієнт структурних змін А. Салаї [7, с. 166-169]:

$$k_C = \sqrt{\frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n (d_i^1 - d_i^0)^2}, \quad k_C \in [0; 1] \quad (3)$$

де d_i^0, d_i^1 – відносні показники структури банківської системи i -го регіону в базовому і звітному періодах;

n – кількість регіонів.

Ще одним показником оцінки структурних зрушень є інтегральний коефіцієнт структурних відмінностей Гатєва:

$$k_V = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_i^1 - d_i^0)^2}{\sum_{i=1}^n (d_i^1)^2 + \sum_{i=1}^n (d_i^0)^2}}, \quad k_V \in [0; 1] \quad (4)$$

де d_i^0, d_i^1 – відносні показники структури сукупності i -го регіону в базовому і звітному періодах;

n – кількість груп (регіонів) у сукупності.

Шляхом використання коефіцієнта структурних змін А. Салаї та інтегрального коефіцієнта структурних відмінностей К. Гатєва визначено рівень

Таблиця 2

Індексний метод визначення показників розвитку регіональної банківської системи

Показники	Методика обчислення
<i>Індекс інституціонального розвитку</i>	
Показник експансії	Відношення кількості банків інших регіонів до кількості банків регіону
Забезпеченість населення регіону підрозділами банків	Кількість внутрішніх структурних підрозділів кредитних організацій на 100 тис. осіб
Концентрація активів	Відношення активів банків регіону до їх кількості
Концентрація власного капіталу	Відношення власного капіталу банків регіону до їх кількості
<i>Індекс економічного розвитку</i>	
Достатність капіталу	Відношення капіталу до активів банків
Частка вкладів населення у зобов’язаннях	Відношення вкладів населення до зобов’язань банків
Ефективність використання залучених засобів	Відношення активів до залучених засобів
Якість кредитного портфеля	Відношення протермінованої заборгованості до кредитів національної банківської системи
<i>Індекс взаємодії з економікою регіону</i>	
Частка активів у ВРП	Відношення активів до ВРП
Частка кредитів у ВРП	Відношення кредитів до ВРП
Рівень розвитку ощадної справи	Відношення депозитів на душу населення до доходів

Джерело: [1, 2, 4, 5]

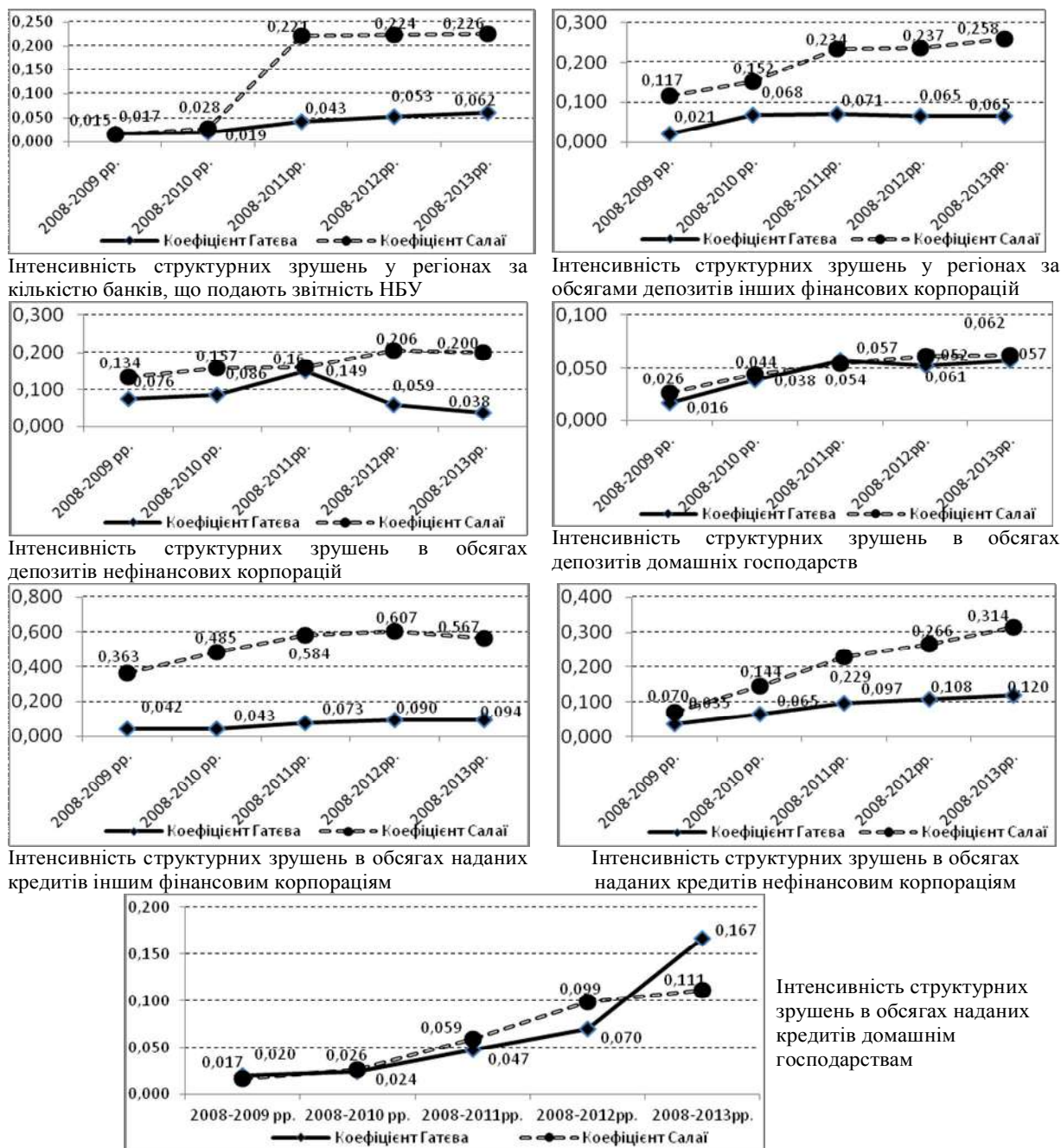


Рис. 1. Рівні розходження в регіональній структурі банківської системи України за окремими показниками, 2008-2013 pp.

Джерело: розроблено автором

розходження у регіональній структурі банківської системи за кількістю банків та їх підрозділів (яку певною мірою згладжує розвиток мережі філій та відділень), обсягом залучених депозитів від фінансових та нефінансових корпорацій, домашніх господарств, обсягами кредитування фінансових та нефінансових корпорацій, домашніх господарств (рис. 1).

Коефіцієнти А. Салаї та К. Гатева дозволяють констатувати, що для депозитної та кредитної діяльності банківських установ в Україні зміна регіональної структури впродовж 2008-2013 pp. відбувалася по-різному. Якщо депозитна діяльність банків характеризувалася незначними структурними змінами у розрізі регіонів, то кредитна, навпаки, суттєвими.

4. Групування регіонів з метою вироблення та застосування заходів регіональної політики не до кожної окремо взятої регіональної банківської системи, а до сукупності зі схожими характеристиками. На основі кластерного аналізу доведено, що оптимальним у 2013 році було об'єднання регіонів за рівнем розвитку банківської системи в такі групи: 1) Київська область, м. Київ; 2) Дніпропетровська область; 3) Донецька область; 4) Одеська область; 5) решта областей.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Отже, аналіз і оцінка

сучасних тенденцій розвитку банківської системи України в регіональному вимірі дозволили виокремити характерні особливості її функціонування, зокрема:

1. Існування значних диспропорцій у її територіальній структурі та відсутність у значній кількості областей банків-юридичних осіб. Такий стан речей неминує може призвести до економічної відсталості регіонів із нерозвинутою банківською системою [8, с. 127]. Тому важливим завданням держави у сфері фінансової політики повинно бути стимулювання інтересів комерційних банків до діяльності у проблемних регіонах.

2. Нерівномірність регіональної концентрації банківської системи. Більшість комерційних банків концентрується у столичному регіоні. Так, у м. Київ та Київській області у 2013 році було зареєстровано 120 комерційних банків (66,67% від їх загальної кількості). Іншими регіональними центрами концентрації української банківської мережі є Дніпропетровська (14 комерційних банків, або 7,78% від загальної кількості), Донецька (10 комерційних банків, або 5,56% від загальної кількості), Харківська (7 комерційних банків, або 3,89% від загальної кількості), Одеська (8 комерційних банків, або 4,44% від загальної кількості) області. Окрім того, нерівномірність регіональної концентрації банківської системи поглиблює висока залежність філій та відділень комерційних банків, що їм підпорядковані.

3. Економічна неефективність регіональної локалізації банківської системи. Негативним наслідком нерівномірності розміщення українських банків стає відтік фінансових ресурсів банків із одних регіонів в інші, де розташовані головні офіси комерційних банків, що створює негативні тенденції посилення територіальної нерівномірності соціально-економічного розвитку всієї країни, депресивності низки регіонів України [3, с. 224]. Зокрема, нерівномірність регіональної концентрації комерційних банків України зумовила поділ регіонів на дві групи: регіони-донори (АР Крим, Донецька, Житомирська, Івано-Франківська, Київська, Луганська, Львівська, Тернопільська, Черкаська області) і регіони-реципієнти (Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Закарпатська, Запорізька, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Харківська, Херсонська, Чернівецька, Чернігівська області, м. Київ). З огляду на вищевикладене виходом може бути орієнтування в розміщенні банківської мережі на густоту населення, фінансове стимулювання розвитку депресивних регіонів.

4. Суттєва частка іноземних інвесторів у сумарному капіталі вітчизняної банківської системи. Так, на початок 2015 р. в Україні діяв 51 комерційний банк із іноземним капіталом. У повній власності (100% корпоративних прав) іноземних інвесторів перебуває близько 11,7% (19 банків) від загальної кількості банків, що володіють ліцензією НБУ на здійснення банківських операцій. Частка іноземного капіталу в банківській системі – 32,5% [9].

5. Погано розвинута технічна база функціонування банківської системи у регіонах. Зокрема,

комерційні банки в регіонах за своїм технічним оснащенням суттєво відстають від столичних. Багато з них не володіють сучасними банківськими системами через низьку професійну підготовку персоналу і низький рівень застосування комп'ютерних технологій та розвитку комунікаційних мереж. Портфель банківських послуг, що їх надають у регіонах, є не таким наповненим, як у регіонах-лідерах.

Запропонований методичний підхід дозволяє розвинути теорію і методологію функціонування регіональних банківських систем, що дасть можливість у подальшому розробляти перспективні напрями їх розвитку із урахуванням задекларованих НБУ трансформаційних змін у функціонуванні регіональних банківських систем із виокремленням Західного (м. Львів), Центрального (м. Київ), Південного (м. Одеса), Східного (м. Дніпропетровськ) територіальних управлінь НБУ.

ЛІТЕРАТУРА

1. Комплексная оценка уровня развития банковских систем регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bankir.ru/publikacii/s/ kompleksnaya-otsenka-urovnya-razvitiya-bankovskikh-sistem-regionov-10001732/>.

2. Копилюк О. І. Цільові орієнтири регіональної політики розвитку банківської системи та інструментарій забезпечення її розвитку / О. І. Копилюк // Науковий вісник Ужгородського університету. – Ужгород, 2014. – Вип. 1(42). – С. 120-126. – (Серія «Економіка»).

3. Копылюк О. И. Рейтинговое развитие как инструмент совершенствования региональной политики развития банковской системы / О. И. Копылюк // Dezvoltarea inovatională din Republica Moldova : problemele naționale și tendințele globale. - Компат, 2013. – С. 223-228.

4. Развитие методов статистического прогнозирования социально-экономического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.newbiznet.com.ua/index.php/ru/articles/82-marketing/273-2010-12-29-15-27-58>.

5. Соціальний капітал банківської системи [Електронний ресурс] // Економічна правда. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/03/23/278708/>.

6. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / [Дж.-О. Ким, Ч. У. Мюллер, У. Р. Клекка и др.] ; [пер. с англ.]. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 218 с.

7. Фещур Р. В. Статистика : навч. посіб. / Р. В. Фещур, А. Ф. Барвінський, В. П. Кічор. – [вид. 2-е, переробл. і доп.]. – Львів : Інтеллект-Захід, 2003. – 576 с.

8. Фінансовий потенціал регіону: механізми формування та використання : монографія / [Стороняньська І. З., Козоріз М. А. та ін.]. – Львів : ІРД НАНУ, 2012. – 306 с.

9. Частка іноземного капіталу в банківській системі України падає [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/news/586034-chastka>

inozemnogo-kapitalu-v-bankivskiy-sistemi-ukrajini-padae.html.

10. Шевчук І. Б. Моделі компонентного та факторного аналізу розвитку системи дитячого оздоровлення в Україні / І. Б. Шевчук // Сталий розвиток економіки. – Хмельницький, 2013. – Вип. 3'2013 (20). – С. 8-17.

REFERENCES

1. Kompleksnaja ocenka urovnja razvitija bankovskih sistem regionov [Comprehensive assessment of the level of development of the banking systems of regions] [Online], available at: <http://bankir.ru/publikacii/s/kompleksnaya-otsenka-urovnya-razvitiya-bankovskikh-sistem-regionov-10001732/> (Accessed 22 Jan 2013).

2. Kopyliuk, O. I. (2014), Tsil'ovi oriientyry rehional'noi polityky rozvytku bankivs'koi systemy ta instrumentarij zabezpechennia ii rozvytku [Targets regional policy of the banking system and ensure its development tools], Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu. – Uzhhorod, Vol. 1(42). – pp. 120-126. – (Seriiia «Ekonomika»).

3. Kopyljuk, O. I. (2013), Rejtingirovanie kak instrument sovershenstvovaniia regional'noj politiki razvitija bankovskoj systemy [Rejtingirovanie as a tool for improving the regional policy of the banking system], Dezvoltarea inovatională din Republica Moldova : problemele naționale și tendințele globale. Komrat, pp. 223-228.

4. Rozvytok metodiv statystychnoho prohnouzuvannia sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku [Development

of methods of statistical forecasting socio-economic development] [Online], available at: <http://www.Newbiznet.com.ua/index.php/ru/articles/82-marketing/273-2010-12-29-15-27-58> (Accessed 29 Dec 2010).

5. Sotsial'nyj kapital bankivs'koi systemy [Social capital of the banking system] [Online], available at: <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/03/23/278708/> (Accessed 23 March 2011).

6. Kim, O., Mjuller, Ch. U., Klekka, U. R. (1989) Faktornyj, diskriminantnyj i klasternyj analiz [Factorial, discriminant and cluster analysis]. – M. : Finansy i statistika, 218 p.

7. Feschur, R. V. Barvins'kyj, A. F., Kichor, V. P. (2003), Statystyka [Statistics]. – [vyd. 2-e, pererobl. i dop.]. – L'viv : Intel'ekt-Zakhid, 576 p.

8. Storonians'ka, I. Z., Kozoriz, M. A. (2012) Finansovyj potentsial rehionu: mekhanizmy formuvannia ta vykorystannia : monohrafiia [The financial potential of the region: mechanisms of formation and use]. – L'viv : IRD NANU. – 306 p.

9. Chastka inozemnoho kapitalu v bankivs'kij systemi Ukrainy padaie [The share of foreign capital in the banking system of Ukraine drops] [Online], available at: <http://www.unian.ua/news/586034-chastka-inozemnogo-kapitalu-v-bankivskiy-sistemi-ukrajini-padae.html> (Accessed 11 Jan 2015).

10. Shevchuk, I. B. (2013), Modeli komponentnoho ta faktornoho analizu rozvytku systemy dytiachoho ozdorovlennia v Ukraini [Component models and factor analysis of development of children's health in Ukraine], Stalyj rozvytok ekonomiky. – Khmel'nyts'kyj, Vol. 3(20). – pp. 8-17.

Черкасова С. В.,
к.е.н., доц., проф. кафедри фінансів і кредиту, Львівська комерційна академія, м. Львів

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВПЛИВУ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Анотація. Розглянуті особливості діяльності небанківських інституційних інвесторів як постачальників інвестиційного капіталу. Відповідно до мети дослідження визначені показники впливу цих інститутів на економічне зростання. Проведено дослідження динаміки зростання інвестиційних активів небанківських інституційних інвесторів. Проаналізована структура інвестиційних активів цих фінансових інститутів протягом 2005-2013 рр. Визначена пріоритетна роль інститутів спільного інвестування в збільшенні обсягів інвестиційного капіталу для розвитку економіки. Зроблений висновок про необхідність удосконалення державного регулювання діяльності досліджуваних інститутів з метою зростання обсягів їх інвестиційних активів та концентрації інвестиційних ресурсів у пріоритетних галузях національної економіки. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на вивчення механізмів впливу цих інститутів на розвиток національного фондового ринку.

Ключові слова: небанківські інституційні інвестори, інвестиційні активи, небанківський фінансовий сектор, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, економічне зростання.

Cherkasova S. V.,
Ph.D., Associate Professor, Professor of the Department of Finances and Credit, Lviv Academy of Commerce, Lviv

METHODICAL APPROACHES TO ESTIMATION OF NON-BANKING INSTITUTIONAL INVESTORS' INFLUENCE ON THE ECONOMIC GROWTH

Abstract. The article studies the special features of non-banking institutional investors' activity as suppliers of investment capital. Considering the aim of the research, the indices of these institutions' influence on the economic growth are determined. The dynamic of increase non-banking institutional investors' investment assets is studied. The structure of these financial institutions' investment assets during 2005-2013 is analyzed. The institutions of common investment' priority role in increasing volumes of investment capital for economic growth is determined. It is concluded that it is necessary to improve state regulation of the investigated institutions with the aim to increase volumes of their investment assets and concentration investment recourses in priorities branches of national economic. Further research should focus on studying mechanisms of these institutions' influence on the stock national market development.

Keywords: non-banking institutional investors, investment assets, non-banking financial sector, institutions of common investment, non-state pension funds, insurers, economic growth.

Постановка проблеми. Зростання економіки ринкового типу забезпечується ефективним функціонуванням інститутів фінансової сфери, в складі яких зростає роль небанківських інституційних інвесторів. Діяльність цих установ, до складу яких належать інститути спільного інвестування (ІСІ), страхові організації, недержавні пенсійні фонди (НПФ), кредитні спілки та ін., забезпечує нагромадження фінансових ресурсів, що є альтернативними до банківського кредитування джерелами фінансування економічної діяльності.

Головне завдання діяльності небанківських інституційних інвесторів, як і банків, полягає в забезпеченні руху фінансових ресурсів від кредиторів до позичальників та їх трансформації в часі та просторі в інші види з метою ефективного перерозподілу та спрямування на розвиток економіки. Сталий економічний розвиток в Україні можливий лише за умови

залучення достатніх обсягів інвестиційних ресурсів для здійснення структурних зрушень у господарському комплексі країни. Проте в умовах еволюційного розвитку банківської системи остання не в змозі забезпечити нагромадження достатнього обсягу інвестиційних ресурсів для забезпечення економічного зростання, а залучення значного зарубіжного капіталу призведе до втрати економічної незалежності [4, с. 73]. В цих умовах актуалізується завдання пошуку необхідних обсягів внутрішніх інвестиційних ресурсів, які можуть бути запропоновані вітчизняними фінансовими інститутами, в першу чергу небанківськими інституційними інвесторами. Виходячи з вищевиклаеного, визначення тенденцій розвитку діяльності досліджуваної групи фінансових інститутів щодо нагромадження та постачання інвестиційних ресурсів для розвитку економіки є актуальним напрямом наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками суттєво зріс інтерес вітчизняних науковців до вивчення практики діяльності небанківських інституційних інвесторів. Комплексне вивчення особливостей діяльності досліджуваної групи фінансових інститутів у вітчизняних реаліях здійснили З. Ватаманюк [2], Т. Кушнір [2], С. Мошенський [7], С. Реверчук [10] та ін.

Науковці відзначають важливу роль небанківських інституційних інвесторів у збільшенні обсягів внутрішніх інвестиційних ресурсів, яка зростає за умов розвитку ринкової інфраструктури, вдосконалення фінансових відносин у країні, проведення ефективної державної політики щодо стимулювання інституційного інвестування, зростання довіри з боку населення до діяльності небанківських фінансових інститутів. Спираючись на практику діяльності досліджуваних видів інституційних інвесторів у країнах із розвиненим фінансовим ринком, робиться висновок про необхідність посилення ролі та значення вітчизняних інститутів у процесах економічного зростання та наближення практики їх діяльності до західних стандартів.

В умовах загострення кризових явищ у банківській системі країни завдання розвитку альтернативних банківському кредитуванню механізмів фінансування економічної діяльності стає ще більш актуальним, що потребує комплексних наукових досліджень у цій сфері.

Постановка завдання. Відповідно до обраного напрямку наукового дослідження було поставлено завдання: визначити механізми впливу небанківських інституційних інвесторів на економічне зростання, оцінити обсяги та динаміку інвестиційних активів цих інститутів протягом 2005-2013 рр., визначити „лідерів” та „аутсайдерів” небанківського інституційного інвестування та порівняти тенденції розвитку інвестування в діяльності банків та інституційних інвесторів небанківського типу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вплив діяльності небанківських інституційних інвесторів на забезпечення економічного зростання країни не можна окреслити однозначно. Переваги діяльності фінансових інститутів щодо подолання проблеми асиметричної інформації, забезпечення економії інвестиційних витрат, професійного управління активами, володіння більшим обсягом інформації про процеси на фінансовому ринку призводять до зростання привабливості колективних форм інвестування та довготермінових механізмів нагромадження коштів, що пропонуються інституційними інвесторами. Зазначені процеси забезпечують нагромадження інвестиційних ресурсів у більших обсягах та оптимізують процеси їх перерозподілу та спрямування до найбільш ефективних споживачів.

Як і інші види фінансових інститутів, інституційні інвестори створюють нову вартість і слугують джерелом економічного зростання завдяки здатності до забезпечення стабільних трансакцій у межах країни, мобілізації заощаджень та їх трансфор-

мації в інвестиційні ресурси для інноваційних проектів, зниження ризиків інвестиційної діяльності та корпоративний контроль [11, с. 84].

Здійснюючи багатоаспектну інвестиційну діяльність, небанківські інституційні інвестори сприяють нарощуванню ресурсної бази банківської системи країни, збільшують масштаби застосування фондowego способу фінансування господарської діяльності, беруть участь у реалізації державних програм розвитку стратегічних галузей народного господарства, фінансують венчурний бізнес, впровадження інноваційних проектів тощо.

За допомогою інструментів колективного інвестування та надання фінансових послуг, що передбачають нагромадження капіталу, небанківські інституційні інвестори залучають кошти населення і суб'єктів господарювання з наступною їх трансформацією в продукти фінансування бізнесу, що у разі проведення ефективної грошово-кредитної політики сприятиме підвищенню рівня монетизації економіки без інфляційного тиску. І саме це є потужним джерелом довгострокового економічного зростання країни [6, с. 97].

Збільшення видів та кількості інституційних інвесторів небанківського фінансового сектора (НФС) призводить до нагромадження інвестиційного капіталу в більших обсягах та зниження його ціни.

Ключовим показником для оцінки впливу діяльності небанківських інституційних інвесторів на економічне зростання, на нашу думку, є вартість сукупних інвестиційних активів цих інститутів, що представлені інструментами фінансового ринку та іншими продуктивними об'єктами інвестування. До складу сукупних інвестиційних активів нами були включені активи, що сформовані інституційними інвесторами внаслідок реалізації обраних інвестиційних стратегій, відповідно до вимог законодавства, з метою одержання прибутку та збереження реальної вартості залучених коштів. Це активи страховиків, визначені законодавством для представлення коштів страхових резервів, активи НПФ, які у своїй масі є вкладеними у фінансові активи, чисті активи ІСІ, продуктивні активи кредитних спілок. До бази розрахунку зазначеного показника не увійшли активи інституційних інвесторів, що сформовані за рахунок їх боргових зобов'язань. За нашими розрахунками, загальна величина інвестиційних активів інституційних інвесторів НФС на кінець 2013 р. становила близько 200,7 млрд. грн. (рис. 1). За період 2004-2013 рр. зазначений показник зріс більш ніж у 10 разів, що позитивно характеризує розвиток діяльності інституційних інвесторів НФС та їх вплив на фінансування національної економіки.

Інвестиційні активи характеризуються неоднорідністю і для різних видів інституційних інвесторів можуть являти собою кошти, розміщені на банківських депозитних рахунках, цінні папери, банківські метали, інші фінансові інструменти, права вимоги до перестраховиків, надані кредити; придбані основні засоби та інші об'єкти нерухомості тощо.

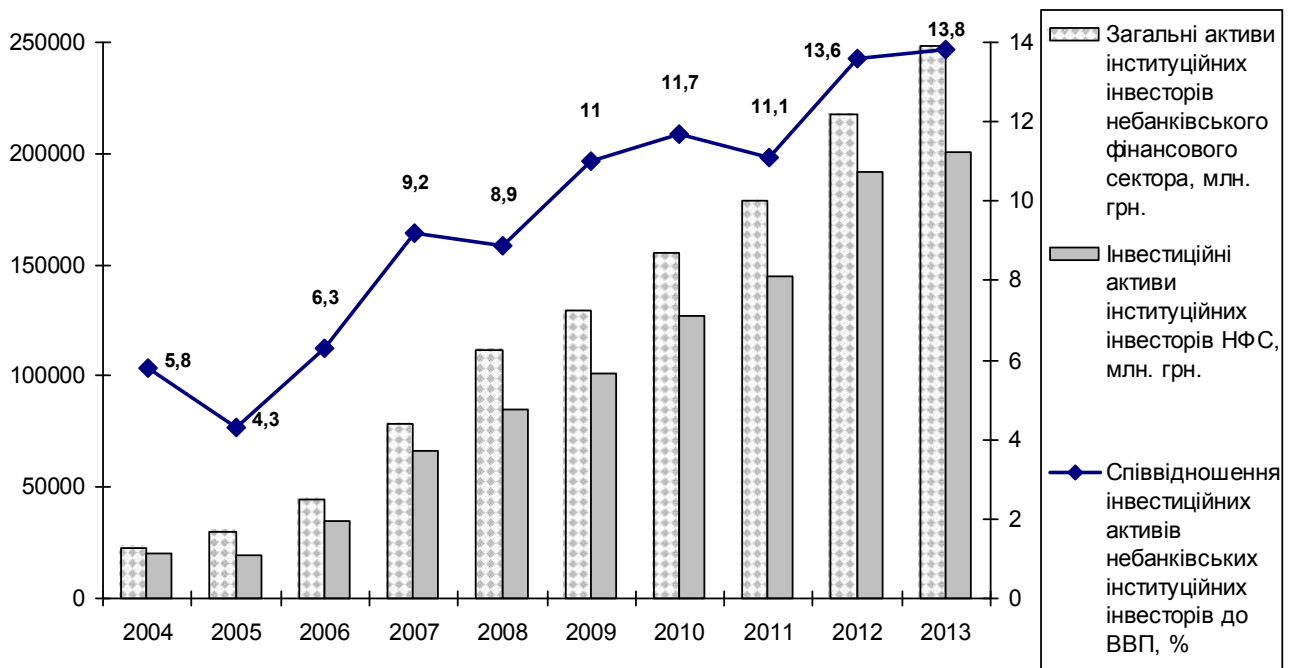


Рис. 1. Динаміка загальних активів та інвестиційних активів інституційних інвесторів НФС протягом 2004-2013 рр. *

* Побудовано автором за даними [1; 8; 9].

Співвідношення вартості досліджуваних інвестиційних активів до обсягу ВВП протягом 2005-2013 рр. виявило стійку тенденцію до зростання. В 2004 р. значення цього показника становило лише 5,8 %, тоді як за десятилітній період зросло в 2,4 рази до 13,8 % (рис. 1).

Незважаючи на наявний прогрес у нарощуванні активів, за обсягами здійснюваних інвестицій інституційні інвестори НФС суттєво поступаються банкам. Для порівняння слід зазначити, що співвідношення чистих активів вітчизняних банків до ВВП на кінець 2013 р. становило 87,9 %, що більш ніж у шість разів перевищує значення показника інституційних інвесторів [8].

Найбільш потужними інвесторами національної економіки серед інститутів НФС є інститути спільного інвестування та страхові компанії. За нашими розрахунками, в структурі інвестиційних активів цієї групи інвесторів у 2013 р. 79,0 % припадало на ІСІ, 18,9 % – на страхові організації, 1,0 % – на недержавні пенсійні фонди та 1,1 % – на кредитні

спілки (табл. 1). Протягом 2005-2013 рр. відбулася зміна лідерів у небанківському інституційному інвестуванні. Страхові компанії, які були лідерами за обсягом нагромаджених інвестиційних активів на початку періоду дослідження (64,9 % в 2005 р.), поступилися венчурним ІСІ, знизивши свою частку в інвестиційних операціях у 2013 р. до 18,9 %. Інвестиційні вкладення НПФ та кредитних спілок є мізерними і не мають будь-якого вагомого впливу на розвиток економіки.

Для визначення впливу діяльності інституційних інвесторів на економічне зростання нами запропонована система показників, використання яких дозволить оцінити масштаби інвестиційної діяльності цих інститутів. Розраховані значення таких показників за період 2005-2013 рр. наведені в таблиці 2. Серед них: показники вартості інвестиційних активів, ланцюгові темпи їх зміни, співвідношення величини інвестиційних активів до обсягу інвестицій в основний капітал, кредитно-інвестиційного портфеля банків, ВВП тощо.

Таблиця 1
Структура інвестиційних активів небанківських інституційних інвесторів протягом 2005-2013 рр.*
(у процентах)

Показники	Роки									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Сукупні чисті активи невенчурних ІСІ	2,1	3,4	4,7	4,8	5,9	6,6	6,2	5,1	4,3	
Сукупні чисті активи венчурних ІСІ	23,6	37,0	58,6	59,7	66,1	68,3	71,6	67,4	74,7	
Сукупні чисті активи ІСІ	25,7	40,4	63,3	64,5	72,0	74,9	77,8	72,5	79,0	
Активи страховиків	64,9	50,7	29,1	28,2	23,5	21,9	19,8	25,4	18,9	
Активи НПФ	0,2	0,4	0,4	0,7	0,9	0,9	1,0	0,9	1,0	
Інвестиційні активи кредитних спілок	9,2	8,5	7,2	6,6	3,6	2,3	1,4	1,2	1,1	
Разом:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

* Розраховано автором за даними [1; 9].

Таблиця 2
Динаміка показників впливу діяльності інституційних інвесторів небанківського фінансового сектора на економічне зростання протягом 2005-2013 рр.*

№ з/п	Назва показника	Роки (за станом на кінець року)										
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013		
1	Вартість інвестиц. активів, млн. грн.	19078,4	34486,8	66441,3	84678,4	100753,5	126640,0	144831,5	192106,3	200689,3		
2	Співвідношення інвестиц. активів інституц. інвесторів НФС до ВВП, %	4,32	6,34	9,22	8,93	11,03	11,7	11,12	13,61	13,79		
3	Частка інвестиц. активів в обсязі загал. активів інституц. інвесторів, %	64,0	77,47	84,6	75,69	77,75	81,35	81,05	88,23	80,73		
4	Співвідношення інвестиц. активів до обсягу інвестицій в основн. капітал, %	20,49	27,53	29,84	31,12	52,24	66,98	55,72	65,41	74,96		
5	Співвідношення інвестиц. активів інституц. інвесторів до кредитно-інвестиційного. портфеля банків, %	11,18	12,15	12,92	10,17	12,81	15,1	15,86	21,07	19,12		
6	Частка інвестиц. активів в загал. обсязі інвестиц. банків і інстит. інвесторів, %	10,06	10,84	11,45	9,23	11,35	13,12	13,69	17,4	16,05		
7	Ланцюгові темпи приросту загальних активів інституц. інвесторів НФС, %	30,56	49,35	76,41	42,45	15,83	20,13	14,78	21,86	14,17		
8	Ланцюгові темпи приросту інвестиц. активів інституц. інвесторів НФС, %	- 3,92	80,76	92,66	27,45	18,98	25,69	14,36	32,64	4,47		
9	Співвідношення ланцюг. темпів росту загал. активів інституц. інвесторів та загальних активів банків, рази	0,83	0,94	1,01	0,91	1,13	1,1	1,03	1,16	1,03		
10	Співвідношення ланцюг. темпів росту інвестиц. активів інституц. інвесторів і кредит.-інвест. портфеля банків, рази	0,59	1,09	1,06	0,79	1,26	1,18	1,05	1,33	0,91		
11	Співвідношення ланцюг. темпів росту інвестиц. активів інституц. інвесторів НФС і ВВП, рази	0,75	1,47	1,45	0,97	1,24	1,06	0,95	1,22	1,01		

* Розраховано автором за даними [1; 8; 9]

Інвестування в діяльності досліджуваних фінансових установ відіграє пріоритетну роль, тому частка інвестиційних активів у загальних активах залишалася переважаючою протягом періоду дослідження. Найвище значення цього показника було досягнуто в 2012 р., становивши 88,23 %.

Інвестиційні активи являють собою продуктивні активи фінансових інститутів, що забезпечують одержання інвестиційного доходу. Збільшення частки таких активів забезпечує більш раціональне використання інституційними інвесторами залучених коштів. Діяльність інституційних інвесторів можна вважати ефективною, якщо темпи приросту інвестиційних активів будуть перевищувати темпи нагромадження їх загальних активів. При такому співвідношенні залучені кошти учасників та клієнтів інституційних інвесторів будуть більшою мірою інвестовані в інструменти фінансового ринку та в інші продуктивні об'єкти й забезпечувати отримання більшого інвестиційного доходу.

Порівняння темпів зміни зазначених показників (табл. 2) дає підстави зробити висновок про зростання ефективності діяльності інституційних інвесторів у 2006, 2007, 2009, 2010 та 2012 роках. У кризовому 2008 р. та післякризовому 2013 р. приріст вартості інвестиційних активів забезпечувався нижчими темпами, ніж загальних активів. Найвища ефективність цієї діяльності спостерігалася в 2006-2007 рр.

Можна стверджувати про появу тенденції до зростання ролі інституційних інвесторів у фінансуванні вітчизняної економіки. Цей висновок підтверджується аналізом наступного показника – співвідношення вартості інвестицій інституційних інвесторів до обсягу вкладень в основний капітал, здійснених у національній економіці.

Капітальні інвестиції являють собою необхідне та пріоритетне джерело розширеного відтворення економіки. Оскільки інвестиції інституційних інвесторів НФС мають переважно довгостроковий характер, їх можна розглядати як важливе джерело постачання ресурсів для створення або оновлення основних засобів тим суб'єктам господарювання, що використовують фондний спосіб фінансування. С капітал інституційних інвесторів, вкладений в інструменти фінансового ринку, опосередковано спрямовується на фінансування інвестицій в основний капітал тими суб'єктами господарювання, які здійснили випуск акцій та облігацій підприємств. Для венчурних ІСІ обмежень щодо вкладення нагромаджених коштів в об'єкти нерухомості не існує, тому ці інститути мають право в процесі інвестування безпосередньо здійснювати придбання основних засобів підприємств або забезпечувати процес їх створення.

На початку періоду дослідження співвідношення інвестиційних активів інституційних інвесторів НФС до загального обсягу капітальних вкладень, здійснених у вітчизняній економіці, становило 26,22 %, а за наступні дев'ять років зросло до 74,96 %, збільшившись практично у три рази. Активне нарощування значень цього показника почалося з 2009 р., коли в абсолютному виразі обсяги капі-

тальних вкладень вітчизняних підприємств суттєво зменшилися. Криза в економіці обумовила й суттєве скорочення обсягів капітальних вкладень. За розрахунками автора, лише за підсумками 2009 р. обсяги капітальних вкладень у національній економіці скоротилися на 29,1 %. Зменшення обсягів інвестицій в основний капітал спостерігалось і в 2013 р., становивши 8,8 % [8]. Виходячи з цього, суттєве зростання співвідношення вартості інвестиційних активів інституційних інвесторів НФС до обсягу капітальних вкладень в економіці країни слід розглядати не як здобуток діяльності досліджуваних фінансових інститутів, а як свідчення негараздів у діяльності суб'єктів господарювання, не спроможних здійснювати оновлення основного капіталу в необхідних для розширеного відтворення обсягах.

Активні операції фінансових інститутів мають позитивний вплив на економічне зростання країни за умови, коли темпи нарощування таких операцій є вищими за темпи зростання ВВП. Порівняння ланцюгових темпів приросту ВВП та інвестиційних активів інституційних інвесторів НФС за 2005-2013 рр. наочно характеризує перевищення темпів нарощування обсягів інвестиційної діяльності досліджуваними фінансовими інститутами над темпами зростання ВВП (рис. 2). У докризових 2006-2007 рр. темпи зростання обсягів інвестування досліджуваними інституційними інвесторами були практично втричі вищими за річні темпи приросту ВВП. У цей період економічне зростання країни забезпечувалося в тому числі і за рахунок вкладень інституційних інвесторів НФС, у першу чергу за рахунок ІСІ. В наступних роках аналізу (за винятком 2011 р.) спостерігалось невелике перевищення річних темпів приросту інвестиційних активів над темпами приросту ВВП, проте вже не таке переконаливе, як у докризовому періоді (рис. 2).

Діяльність інституційних інвесторів НФС щодо залучення коштів для фінансування економічного розвитку країни в досліджуваному періоді демонструвала динамічне зростання в першу чергу за рахунок нарощування активів інститутами спільного інвестування. Високий динамізм розвитку діяльності ІСІ обумовив істотне збільшення обсягів інвестиційних ресурсів на вітчизняному ринку.

Для визначення майбутніх змін у структурі фінансування національної економіки за рахунок коштів, нагромаджених банківськими установами та інституційними інвесторами НФС, доцільно здійснити порівняння темпів росту обсягів активних операцій таких двох груп фінансових інститутів. Для цього використаємо показник співвідношення річних темпів росту активів інвестиційного спрямування інституційних інвесторів НФС та кредитно-інвестиційного портфеля банків та показник співвідношення річних темпів росту загальних активів досліджуваної групи інвесторів та загальних активів банків. Значення цих показників вимірюються у разях і дають можливість визначити, в якій з двох груп фінансових інститутів обсяги інвестування у досліджуваному періоді змінювалися динамічніше.

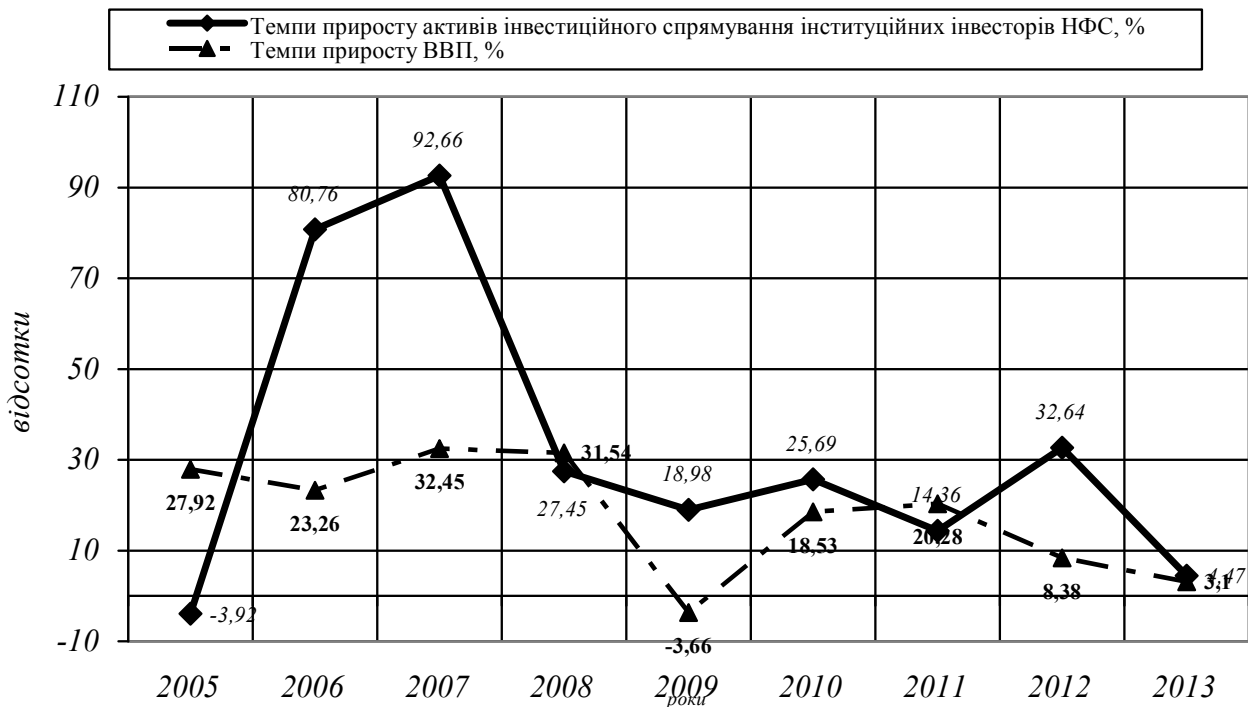


Рис. 2. Порівняння річних темпів приросту ВВП та інвестиційних активів інституційних інвесторів НФС у 2005-2013 рр.*

* Побудований автором за даними [1; 8; 9].

Порівняння значень цих показників (табл. 2) дає підстави зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду для групи інституційних інвесторів НФС були характерними дещо вищі темпи нарощування загальних активів та активів, що мають інвестиційне спрямування, ніж для банків. Зазначена тенденція призвела до поступового зростання питомої ваги інвестиційних активів досліджуваної групи фінансових інститутів у загальному обсязі інвестиційних вкладень банків та інституційних інвесторів небанківського типу (табл. 2). У 2005 р. зазначений показник становив 10,1 %, а до кінця 2013 р. зріс до 16,1 %. Таким чином, можна стверджувати про невеликі позитивні зрушення в структурі фінансування національної економіки, що відбулися протягом досліджуваних років і які полягають у більшому використанні фондового способу та небанківських форм фінансового посередництва для залучення та нагромадження інвестиційних ресурсів.

Висновки і перспективи подальших досліджень у цьому напрямі. Проведене дослідження впливу діяльності небанківських інституційних інвесторів на економічне зростання засвідчило наявність позитивної тенденції до збільшення обсягів інвестиційних ресурсів, що акумулюються та перерозподіляються такими фінансовими інститутами. Активний розвиток інституційного інвестування в небанківському фінансовому секторі, що мав місце протягом 2004-2013 рр., переважно забезпечувався за рахунок діяльності інститутів спільного інвестування, в меншій мірі – страхових компаній.

Найбільш потужними інституційними інвесторами небанківського типу є венчурні інвестиційні фонди. Лідерство венчурних фондів у процесах залучення інвестиційного капіталу визначає особливості небанківського інституційного інвестування в Україні.

Надмірно швидке нарощування інвестиційних активів венчурними ІСІ та нерівномірний розвиток інших видів інституційних інвесторів небанківського типу свідчить про наявність диспропорцій у функціонуванні фінансового сектора країни. Вони полягають у домінуванні короткострокових форм інвестування, які часто мають спекулятивний характер, стрімкому та непропорційному відносно реального сектора економіки зростанні активів фінансових установ, відокремленні потоків капіталу від потоків товарів та послуг, відтягуванні капіталу з виробничої сфери у фінансовий сектор [5, с. 17]. У таких умовах діяльність інституційних інвесторів НФС не обов'язково забезпечує надходження нагромаджених ресурсів у реальний сектор [3, с. 17].

Для посилення ролі небанківських інституційних інвесторів у фінансуванні економічного зростання необхідним є вдосконалення державного регулювання діяльності досліджуваних інститутів у цілях зростання обсягів їх інвестиційних активів та концентрації нагромаджених ресурсів у пріоритетних сферах розвитку національної економіки. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на вивчення механізмів посилення впливу інституційних інвесторів небанківського типу на розвиток національного фондового ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітичні матеріали Української асоціації інвестиційного бізнесу за 2005-2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>. (дата звернення 11.04.2015 р.). – Назва з екрана.
2. Ватаманюк З. Г. Розвиток інституційного інвестування в Україні / З. Г. Ватаманюк, Т. М. Кушнір // *Фінанси України*. – 2007. – № 3. – С. 124-131.
3. Куцаченко Д. О. Роль інституційного та банківського інвестування в економічній системі України / Д. О. Куцаченко // *Магістеріум*. – 2009. – Вип. 35. Економічні студії. – С. 21-24.
4. Луців Б. Інвестиційний потенціал банківської системи України / Б. Луців, Т. Стечишин // *Фінанси України*. – 2009. – № 9. – С. 67-77.
5. Лютий І. О. Вплив фінансового сектору на функціонування економічної системи / І. О. Лютий, С. В. Міщенко // *Фінанси України*. – 2007. – № 3. – С. 14-28.
6. Малютін О. К. Оцінка фінансового сектору та його значення в економічному розвитку України / О. К. Малютін // *Фінанси України*. – 2010. – № 3. – С. 92-100.
7. Мошенський С. З. Фондовий ринок та інституційне інвестування в Україні: вплив на інвестиційну безпеку держави : монографія / С. З. Мошенський. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 432 с.
8. Річні звіти Національного банку України за 2005-2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. (дата звернення 11.04.2015 р.). – Назва з екрана.
9. Річні звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2005-2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>. (дата звернення 11.04.2015 р.). – Назва з екрана.
10. Інституційна інвестологія / [С. К. Реверчук, О. Д. Вовчак, С. І. Кубів та ін. ; за заг. ред. С. К. Реверчука]. – К. : Атіка, 2004. – 208 с.
11. Школьник І. О. Взаємодія інститутів фінансового посередництва з реальним сектором економіки / І. О. Школьник, А. Ю. Семенов // *Фінанси України*. – 2011. – № 1. – С. 83-93.

REFERENCES

1. The official site of the Ukrainian Association of Investment Business (2005-2013), “Analytical Reviews”, available at: <http://www.uaib.com.ua>, (Accessed 15 May 2015).
2. Vatamaniuk, Z. H. and Kushnir, T. M. (2007), “Development of institutional investment in Ukraine”, *Finansy Ukrainy*, vol. 3, pp. 124–131.
3. Kutsachenko, D. O. (2009), “Role of institutional and banking investment in the economical system of Ukraine”, *Mahisterium, Ekonomichni studii*, vol. 35, pp. 21–24.
4. Lutsiv, B. and Stechyshyn, T. (2009), “Investment potential of the banking system of Ukraine”, *Finansy Ukrainy*, vol. 9, pp. 67–77.
5. Liutyj, I. O. and Mischenko, S. V. (2007), “Financial sector’ influence to functioning of economical system”, *Finansy Ukrainy*, vol. 3, pp. 14–28.
6. Maliutin, O.K. (2010) , “The estimation of financial sector and its role in economic development”, *Finansy Ukrainy*, vol. 3, pp. 92–100.
7. Moshens'kyj, S.Z. (2008), *Fondovyj rynek ta instytutsijne investuvannia v Ukraini: vplyv na investytsijnu bezpeku derzhavy* [Stock market and institutional investment in Ukraine: influence on the investment safety of State], ZhDTU, Zhytomyr, Ukraine.
8. The official site of the National Bank of Ukraine (2005-2013), “Annual Reports”, available at <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document>, (Accessed 15 May 2015).
9. The official site of the National Commission of State regulation in sphere of financial services’ markets (2005-2013), “Annual Reports”, available at: <http://nfp.gov.ua/files/docs/zvit/pdf>, (Accessed 15 May 2015).
10. Reverchuk, S. K., Vovchak, O. D., Kubiv, S. I. (2004), *Instytutsijna investolohiia* : [Institutional investment], Atika, Kyiv, Ukraine.
11. Shkol'nyk, I.O. and Semenov, A.Yu. (2011), “Interaction of financial intermediation institutions with the real sector of economic”, *Finansy Ukrainy*, vol. 1, pp. 83–93.

Кульчицька Н. С.,

ст. викл. кафедри банківської справи, Львівська комерційна академія, м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Анотація. В статті окреслено особливості формування та реалізації процентної політики в Україні в умовах макроекономічної нестабільності. Розглянуто регулятивний вплив облікової ставки Національного банку України на окремі параметри функціонування грошового й реального секторів економіки. Досліджено дію даного інструмента на інфляційні процеси, активізацію депозитної й кредитної діяльності, активність іноземного інвестування й девальвацію національної грошової одиниці. Обґрунтовано необхідність подальших наукових досліджень розвитку інструментів впливу на стан грошово-кредитного ринку в умовах впровадження інфляційного таргетування.

Ключові слова: інфляція, девальвація, цінова стабільність, монетарна політика, процентна політика, облікова ставка.

Kulchytska N. S.,

Senior lecturer of the Department of Banking, Lviv Academy of Commerce, Lviv

FEATURES OF INTEREST RATE POLICY FORMATION AND IMPLEMENTATION IN UKRAINE IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY

Abstract. In the article the features of interest rate policy formation and implementation in Ukraine in conditions of macroeconomic instability are investigated. The regulatory impact of Ukraine's National Bank rate on the parameters of economy's monetary and real sectors functioning is considered. The effect of this instrument on inflation, intensification of deposit and lending operations, the activity of foreign investment and the devaluation of the national currency is studied. The necessity of further research of influence instruments development on the situation in the money market in the conditions of inflation targeting implementation is proved.

Keywords: inflation, devaluation, price stability, monetary policy, interest rate policy, interest rate.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна гостро відчуває зниження купівельної спроможності національної грошової одиниці, про що свідчить стрімке зростання рівня цін та падіння обмінного курсу гривні. Саме стабільність національної грошової одиниці, яка є головним законодавчим пріоритетом Національного банку України, служить запорукою поступального економічного розвитку, підтримання високого рівня зайнятості, зростання життєвого рівня населення.

Тому ключовим завданням регулятивних органів влади, зокрема НБУ, є стримування інфляції, зниження інфляційних очікувань на ринку та забезпечення її низького рівня у майбутньому в межах визначених цільових орієнтирів. Реалізація основного завдання Національного банку – забезпечення цінової стабільності в країні – здійснюється шляхом проведення відповідної монетарної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним із основних інструментів, який активно використовує центральний банк для забезпечення ці-

нової стабільності, залишається процентна політика. Цей інструмент монетарного регулювання широко досліджений в економічній літературі як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Теоретичні та практичні засади застосування процентної політики для макроекономічного регулювання економіки ґрунтовно досліджено у працях таких вітчизняних науковців, як Петрик О., Стельмах В., Мороз А., Міщенко С., Буковинський С., Береславська О., Корнєєв В. та ін. Здебільшого дослідники проблематики відсоткової ставки приділяли увагу загальноекономічним аспектам механізму її дії як інструмента макроекономічної політики, регулятора сукупного попиту та рівноваги на грошовому ринку [4; 6; 7; 8], монетарного важеля вирівнювання платіжного балансу та валютного курсу [2; 3], базового інструмента регулювання інфляції в межах запровадження режиму інфляційного таргетування [5; 11]. Однак практика застосування процентної політики в умовах політичної й фінансової нестабільності на тлі воєнного конфлікту на сході України має свої особливості. Це зумовлює потребу

подальших наукових досліджень регуляторного впливу даного інструмента на забезпечення фінансової та цінової стабільності, його нелінійних зв'язків із макроекономічними процесами в країні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей формування та реалізації процентної політики в Україні в умовах фінансової нестабільності, а також визначення її дієвості щодо реальних умов функціонування економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процентна політика є класичним антиінфляційним інструментом впливу центральних банків на економіку країни через регулювання процентних ставок. Останні слугують інформаційними індикаторами суб'єктам економіки для прийняття відповідних рішень щодо заощаджень, інвестицій, споживання, збалансовують попит і пропозицію на фінансовому та товарному ринках, а в кінцевому підсумку впливають на темпи зростання економіки, зайнятість населення та рівень інфляції [7, с. 122].

Відповідно до закономірностей дії процентна політика дозволяє регулювати вартість банківських кредитів та використовується центральними банками для впливу на ключові параметри грошового й реального секторів економіки:

- грошову масу (пропозицію грошей) та темпи інфляції;
- ділову активність суб'єктів економіки та циклів її розвитку;
- депозитну активність вкладників банків;
- дохідність цінних паперів на фінансовому ринку;
- динаміку обмінного курсу гривні.

Вплив на зазначені величини здійснюється через так званий процентний канал трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, де ключова роль відводиться обліковій ставці центрального банку та офіційним процентним ставкам за його операціями [1]. Всі офіційні процентні ставки є встановленим розміром плати за розміщені чи залучені кошти, який встановлюється Національним банком як важіль впливу на економічні процеси, застосовується у сферах економіки, банківської та зовнішньоекономічної діяльності, а також як інструмент в антиінфляційних заходах [7, с. 126].

В Україні процентна політика як один із заходів державного регулювання економіки та боротьби з інфляцією застосовувалася Національним банком з часу здобуття політичної та економічної незалежності країни й становлення власної грошово-кредитної системи.

Ретроспективне вивчення особливостей формування та реалізації процентної політики в Україні дозволило виокремити такі тенденції її використання. З 1991 р. до 1998 р. вона застосовувалась як антиінфляційний інструмент в межах проведення жорсткої монетарної політики. З 1998 р. до 2008 р. – сигналізувала про лібералізацію регулятивних дій НБУ в монетарній сфері. Незначне підвищення облікової ставки НБУ до 12% відбулося у 2008 р. в умовах кризи банківської ліквідності. Однак, починаючи з 2009 р., на фоні падіння інфляції, НБУ відновив тенденцію до зниження облікової ставки (табл. 1). Її мінімальний розмір (6,5% річних) було зафіксовано у 2013 р., що свідчить про проведення в цей період м'якої монетарної політики, спрямованої на стимулювання ділової активності та зростання реальної економіки.

В умовах відновлення та наростання кризових явищ, погіршення макроекономічних показників, напруженої ситуації на грошово-кредитному ринку (див. табл. 1) процентна ставка і надалі залишалася основним інструментом монетарної політики НБУ в межах поступового переходу до запровадження режиму таргетування інфляції.

Починаючи з 2014 року, Національний банк України констатує різке зростання інфляції (близько 25% у 2014 р., 34,5% у лютому 2015 р.), що створює ризики для цінової стабільності в Україні. Поштовхом до прискорення інфляції послужило погіршення ринкових очікувань суб'єктів економіки на тлі суспільно-політичних подій, які супроводжувалися відпливом депозитних коштів із банків, підвищенням попиту на іноземну валюту. Подальше зниження внутрішньої вартості національної грошової одиниці викликане знеціненням обмінного курсу гривні внаслідок реалізації накопичених у минулі роки зовнішніх дисбалансів (з початку 2014 р. знецінення обмінного курсу гривні відносно долара США становило 80%), погіршенням очікувань через військову агресію на сході України, оголошенням намірів Уряду про проведення економічних реформ та підвищенням адміністративно регульованих цін і тарифів [10]. Додатковими факторами підвищеного інфляційного тиску стали запровадження збору на імпорتنі товари та підвищення цін на газ та житлово-комунальні тарифи. На думку директора департаменту монетарної політики та економічного аналізу НБУ С. Ніколайчука, інфляційні та девальваційні ризики й надалі залишатимуться високими через значний рівень невизначеності відносно подальшого розвитку подій на сході України [9, с. 11].

Ключові параметри грошового та реального секторів економіки України в 2008-2014 р.р.

Показники	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП (у фактичних цінах), млн. грн.	948056	913345	1085935	1299991	1404669	1449406	1566728
Індекс інфляції, %	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9
Грошова база, млн. грн.	186671	194965	225692	239885	255283	307139	333194
Грошова маса, млн. грн.	515727	487298	597872	685515	773199	908994	956728
Облікова ставка НБУ, %	10,0-12,0	10,25	7,75	7,75	7,5	7,0 – 6,5	9,5 – 14,0
Середньозважені процентні ставки рефінансування банків НБУ за всіма інструментами, %	15,3	16,7	11,6	12,4	8,1	7,2	6,8 – 18,0
Середньозважені процентні ставки за кредитами на міжбанківському ринку, %	10,3	12,2	2,6	5,1	8,5	4,1	10,8
Середньозважені процентні ставки банків за новими кредитами резидентам, %	16,0	18,3	14,6	14,3	15,5	14,4	15,0
Середньозважені процентні ставки банків за новими депозитами резидентів, %	8,3	11,8	9,4	7,3	11,3	9,5	10,5
Вимоги НБУ до центральних органів державного управління за цінними паперами, крім акцій, млн. грн.	9027	52947	53667	74577	100119	146863	325722
Вимоги НБУ до банків за кредитами рефінансування, млн. грн.	61132	87499	74923	74625	79004	80176	113383
Кредити, надані на міжбанківському ринку, млн. грн.	1720483	787316	703454	1313270	1539483	1084520	1067110
Кредити, надані резидентам, млн. грн.	734022	723295	732823	801809	815142	910782	1020667
Депозити, залучені від резидентів, млн. грн.	359740	334953	416650	491756	572342	669974	675093
Норматив поточної ліквідності (Н5) по системі банків України, % (нормативне значення не менше 40%)	75,31 – 72,41	75,16 – 70,30	72,9 – 81,11	77,33 – 73,33	70,53 – 84,30	79,09 – 85,81	80,86 – 81,38

Джерело: складено автором за [10].

В таких умовах Національний банк України активно використовує процентну політику для стримування інфляційних процесів. Зокрема, впродовж 2014 р. НБУ тричі підвищував облікову ставку: 15 квітня, 17 липня та 13 листопада до 9,5%, 12,5% та 14% річних відповідно. В результаті чергового підвищення 04.03.2015 р. вона зросла до 30% річних. За рахунок дії важелів цього інструмента центробанк має намір стримувати девальваційний тиск на гривню, підвищити привабливість банківських депозитів та проведення операцій у гривні, сприяти покращенню ресурсної бази банківського сектора економіки й очікувань учасників грошово-кредитного ринку, збільшити приплив іноземних інвестицій, що дозволить знизити напругу та збалансувати ситуацію на грошово-кредитному ринку і тим самим посилити підґрунтя для стабільного функціонування фінансової системи, відновлення економічного зростання загалом.

Незважаючи на неодноразове підвищення облікової ставки, що супроводжувалося адекватним зростанням процентних ставок за кредитами рефінансування (середньозважені процентні ставки рефінансування підвищилися з 6,8% до 18,0%) та міжбанківськими кредитами (з 4,1% у 2013 р. до

10,8% у 2014 р.), грошова база та грошова маса впродовж 2014 року і надалі продовжували зростати. Збільшення даних показників частково зумовлене зростанням обсягів кредитів рефінансування (зокрема, в I півріччі 2014 р.). При цьому спостерігалось незначне зменшення обсягів кредитування на міжбанківському ринку в порівнянні з 2013 роком. На нашу думку, відсутність реагування суб'єктів грошово-кредитного ринку на підвищення облікової ставки НБУ може бути наслідком існування часового лагу передачі монетарних імпульсів (часовий лаг від 5 до 12 місяців) та певних спекулятивних мотивів окремих комерційних банків в умовах постійного коливання обмінного курсу гривні.

Очікування щодо зростання обсягів банківських депозитів також не виправдали себе. Так, процентні ставки за депозитами банків виявилися малочутливими до змін офіційної процентної політики і зросли несуттєво, приблизно на 1%. Така реакція вважається природною у випадку надлишкової ліквідності банківської системи (нормативи ліквідності по банківській системі впродовж досліджуваного періоду суттєво перевищують нормативні значення (див. табл. 1)). До того ж, розмір процентних ставок за депозитами (10,5% річних)

встановлений на значно нижчому рівні відносно індексу інфляції (24,9% річних) і негативні очікування вкладників в умовах продовження військових дій на сході країни також не сприяють зростанню довіри до банківської системи та нарощуванню обсягів її діяльності. Ще одним чинником відсутності бажаного ефекту щодо збільшення банківських депозитів було рішення про запровадження в момент розгортання спіралі валютної і фінансової нестабільності податку на процентні доходи з депозитів [3, с. 6].

Слід зазначити, що ставки за кредитами, наданими суб'єктам економіки, також виявилися малочутливими до змін облікової ставки й зросли з 14,4% у 2013 р. до 15,0% у 2014 р. та, як зазначає С. Ніколайчук, навіть при відносно низькому значенні процентних ставок за кредитами у 2014 р. Спостерігалось падіння обсягів кредитування фізичних і юридичних осіб як у національній, так і в іноземній валютах [9, с. 11]. За нашими дослідженнями, незначне абсолютне збільшення залишків за кредитами та депозитами суб'єктам економіки на початок 2015 р. (див. табл. 1) відбулося, ймовірно, за рахунок курсової переоцінки раніше виданих валютних кредитів та залучених валютних вкладів. За твердженням фахівців Національного банку України, відсутність кредитів для реального сектору пов'язана винятково з політичними ризиками та ризиками бізнес-середовища, побоюванням неповернення коштів і мало пов'язана з процентними ставками. А тому підвищення облікової та інших процентних ставок справлятиме мінімальний вплив на активність у реальному секторі економіки [9, с. 11-12].

На нашу думку, підвищення облікової процентної ставки, що супроводжується зростанням ставок рефінансування, неминуче несе ризик зростання процентних ставок за кредитами в реальну економіку, що лише загострить і без того підвищені ризики ділового середовища, звужить потенційні можливості кредитної активності банків, призведе до зниження дохідності та ефективності їх діяльності, падіння попиту на кредити й скорочення ділової активності економічних суб'єктів й реальної економіки загалом.

Зростання розміру облікової ставки НБУ супроводжується явищем квазімонетизації, тобто стрімким збільшенням урядових цінних паперів у портфелі активів центрального банку. Зокрема, вимоги НБУ до центральних органів державного управління за цінними паперами впродовж 2014 року зросли більш ніж у 2 рази (з 146863 млн. грн. у 2013 році до 325722 млн. грн. на кінець 2014 р.). Квазімонетизація призводить до монетизації дефіциту бюджету, збільшення заборгованості за державними цінними паперами перед центральним банком, а тому ускладнює проведення грошово-кредитної політики, спрямованої на забезпечення цінової стабільності, посилює ризик підвищення рівня інфляції, ускладнює управління монетарними інструментами, що позначається на стані грошового ринку й, відповідно, нейтралізує дієвість процентної політики НБУ [8, с. 119].

Як відомо, підвищення облікової ставки центробанку теоретично стимулює приплив у країну короткострокових іноземних капіталів, що через зростання обсягів іноземної валюти сприятиме зниженню девальваційного тиску на гривню. Водночас приплив іноземних інвестицій в Україну залишається малоімовірним через продовження воєнного конфлікту, політичну та фінансову нестабільність, корупційну складову, що обмежує дієвість процентної політики в сучасних умовах. Також обмеженість процентної політики щодо збільшення пропозиції іноземної валюти на ринку зумовлена адміністративними заходами НБУ з регулювання валютного ринку. Зокрема, відомі вітчизняні вчені зазначають, що встановлення обов'язкового продажу на міжбанківському валютному ринку України валютних надходжень з-за кордону, обмеження вільного доступу до операцій із купівлі-продажу іноземної валюти тощо не тільки не призвело до бажаного зростання пропозиції валюти, а й спровокувало призупинення валютних надходжень у країну, створення штучного дефіциту валюти, зниження довіри до монетарного регулятора та повернення архаїчної форми її обміну – чорного ринку. Таким чином, запроваджені валютні обмеження дали протилежний ефект, виявилися неефективними, сприяли зниженню конкурентної позиції національної валюти та посиленню девальваційного тиску [2, с. 30; 3, с. 6].

До того ж, надходження в країну іноземної валюти задіюють валютний канал емісії гривні й, за відсутності відповідних стерилізаційних операцій, несуть ризик подальшого зростання грошової маси та розкручування інфляції в умовах падіння ВВП. Крім того, збільшення валютних надходжень в умовах підвищеного попиту на іноземну валюту провокує зростання рівня доларизації в країні, що ослаблює вплив центрального банку на грошово-кредитну сферу, знижує ефективність монетарної політики та стимулює зростання інфляційних процесів.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Враховуючи складні економічні умови, викликані внутрішніми та зовнішніми факторами, облікова ставка не повною мірою виконує свої регулятивні функції, а тому не може розглядатися як єдиний інструмент, здатний уповільнити інфляційні процеси в країні, у тому числі в межах запровадження режиму інфляційного таргетування. Її підвищення може слугувати лише інформативним орієнтиром жорсткої монетарної політики Національного банку, що надаватиме позитивний сигнал ринковим економічним агентам щодо стримування інфляції в країні [5, с. 18].

Отже, можливості процентної політики в Україні в умовах фінансової та політичної нестабільності є обмеженими, а механізм облікової ставки не виконує регулятивної функції в повній мірі, що обумовлює необхідність пошуку більш ефективних інструментів монетарного регулювання економіки та чіткої координації дій центрального банку та Уряду при проведенні антиінфляційних і стабіліза-

ційних заходів загалом. Пошук ефективних інструментів монетарного регулювання з позиції їх нелінійних зв'язків із макроекономічними і фінансовими процесами в країні залишається важливим напрямом подальших наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Україна. Національний банк. Положення про процентну політику НБУ : Постанова Правління НБУ від 18.08.2004 р. № 389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Береславська О. Девальвація гривні та спричинені нею виклики для України / О. Береславська // Вісник НБУ. – 2015. – №2. – С. 26-33.
3. Буковинський С. Забезпечення цінової стабільності і мінімізація системних фінансових ризиків / С. Буковинський // Вісник НБУ. – 2014. – №11. – С. 5-13.
4. Корнєєв В. Монетарний інструментарій посткризового відновлення: нові стимули центробанків / В. Корнєєв // Вісник НБУ. – 2011. – №4. – С. 30-33.
5. Крилова В. Таргетування в умовах макроекономічної нестабільності / В. Крилова, О. Малютін // Вісник НБУ. – 2015. – №3. – С. 16-21.
6. Міщенко С. Удосконалення монетарної політики та регулювання фінансових систем / С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2011. – №5. – С. 21-27.
7. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / [за ред. В. С. Стельмаха]. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
8. Науменкова С. Основні напрями координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2012. – №5. – С. 13-21.
9. Нові підходи Національного банку України до проведення монетарної і валютної політики / [за ред. Ю. Матвійчука] // Вісник НБУ. – 2015. – №3. – С. 9-13.
10. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
11. Петрик О. Інфляційне таргетування після кризи: міжнародний досвід / О. Петрик, А. Даниленко // Вісник НБУ. – 2012. – №10. – С. 15-19.

REFERENCES

1. The National Bank of Ukraine (2004). The provision on the interest policy of NBU. The decision of the NBU Board of 18.08.2004 № 389 [Electronic resource]. *Polozhennia pro protsentnu polityku NBU : Postanova Pravlinnia NBU vid 18.08.2004 r. № 389*, available at: <http://www.rada.gov.ua> (Accessed March 2015).
2. Bereslavska O. (2015), “Hryvnia devaluation and challenges for Ukraine caused by it” / Bereslavska O. // *Visnyk NBU*. – 2015. – №2. – P. 26-33.
3. Bukovynskiy S. (2014), “Ensuring of price stability and minimization of systemic financial risks” / Bukovynskiy S. // *Visnyk NBU*. – 2014. – №11. – P. 5-13.
4. Kornieiev V. (2011), “Monetary instruments of post-crisis renewal: new stimuli of central banks / Kornieiev V // *Visnyk NBU*. – 2011. – №4. – P. 30-33.
5. Krylova V. (2015), “Targeting in the conditions of macroeconomic instability” / Krylova V., Maliutin O. // *Visnyk NBU*. – 2015. – №3. – P. 16-21.
6. Mishchenko S. (2011), “Monetary policy improvement and financial systems’ regulation” / Mishchenko S. // *Visnyk NBU*. – 2011. – №5. – P. 21-27.
7. “Monetary policy of Ukraine’s National Bank: modern state and changes perspectives [edited by Stelmakh V. S.]. K.: National Bank’s scientific research center, UBS NBU, 2009. – 404 p.
8. Naumenkova S. (2012) “Main approaches in coordination of monetary and credit policy and budgetary and tax policy” / Naumenkova S., Mishchenko S. // *Visnyk NBU* – 2012. – №5. – P. 13-21.
9. “New Ukraine’s National Bank approaches to monetary and currency policy implementation” / [edited by Matviichuk Yu.] // *Visnyk NBU*. – 2015. – №3. – p. 9-13.
10. Ukraine’s National Bank official internet-office (2004), *Ofitsijne internet-predstavnytstvo Natsional'noho banku Ukrainy*, available at: <http://www.rada.gov.ua> (Accessed March 2015).
11. Petryk O. (2012), “Post-crisis inflation targeting: international experience” / Petryk O., Danylenko A. // *Visnyk NBU*. – 2012. – №10. – P. 15-19.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ

УДК: 65.015.1

Фединець Н. І.,

к.е.н., доц. кафедри менеджменту, Львівська комерційна академія, м. Львів

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ КРИЗИ

Анотація. Охарактеризовано поведінку керівництва організації щодо управління персоналом в умовах кризи. З'ясувавши об'єктивні та суб'єктивні складові претензій працівників, подано модель їх поведінки в кризових умовах. Визначено основні етапи антикризового управління персоналом та запропоновано основні заходи, пов'язані з управлінням кадрами в кризових умовах на кожному із зазначених етапів. Зроблено припущення про залежність успішності менеджерів та інших працівників, в тому числі й у кризових умовах, від рівня їх саморегуляції та стресостійкості. Запропоновано механізм підвищення стресостійкості працівників під час кризи, увагу акцентовано на аутогенному тренуванні та заходах щодо попередження “вигорання працівників на роботі”.

Ключові слова: персонал, кадри, управління персоналом, криза, антикризове управління, психологічні аспекти управління персоналом.

Fedynets N. I.,

Ph.D., Associate Professor, Associate professor of the Department of Management, Lviv Academy of Commerce, Lviv

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN CRISIS SITUATIONS

Abstract. The study focuses on characterizing the behavior of management organizations with regard to personnel management in crisis situations; establishing the objective and subjective components of employee claims and setting a behavior model in crisis situations; designating the main stages of crisis management and proposing major activities connected with personnel management in crisis situations in each of these stages; making the assumption that the managers' and employees' success will depend on the level of their self-regulation and stress management, including in crisis situations; proposing a mechanism for improving stress management of employees in a crisis situation; underlining the importance of autogenous training and taking measures to prevent employee “burnout”.

Keywords: personnel, executive staff, personnel management, crisis, crisis management, psychological aspects of personnel management.

Постановка проблеми. Управління підприємствами в умовах кризи потребує уваги керівництва не лише до економічних, а й до психологічних аспектів. Кризові умови функціонування підприємств супроводжуються намаганням керівництва вдатися до надекономії всіх ресурсів. Такий підхід зазвичай не забезпечує успішної діяльності підприємства. Найчастіше інші варіанти управління ним в умовах кризи не розглядаються. Найкритичнішим за таких умов є скорочення персоналу, часто не обґрунтоване. А це супроводжується зниженням продуктивності праці на підприємстві та загалом створенням негативного “настрою” у суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему управління персоналом підприємства в кризових умовах досліджували ряд вітчизняних та іноземних авторів: Г. Ангелов, Д. Бабкін, В. Костюк, Н. Новікова, С. Пучкова, О. Сардак, А. Черкаський. Однак, на нашу думку, це питання потребує вивчення й окремих його психологічних аспектів.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення психологічних аспектів поведінки працівників, методів управління персоналом у кризо-

вих умовах та формування інструментарію антикризового управління кадрами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи це питання, в першу чергу слід звернути увагу на проблеми, які характерні для управління персоналом підприємств в умовах кризи, зокрема:

- відсутність набору нових працівників;
- зниження ефективності системи мотивації праці;
- відсутність заходів щодо професійного та кар'єрного просування персоналу;
- недостатня увага до ділового оцінювання кадрів, скорочення персоналу;
- відсутність чіткого, раціонального розподілу функцій між працівниками, дублювання робіт;
- відсутність ініціативи працівників;
- напружена емоційна атмосфера в колективі, пов'язана з критичною масою демотивуючих факторів на підприємстві і великою кількістю конфліктних ситуацій.

Зазвичай керівництво орієнтується на скорочення обсягів діяльності, звільнення персоналу, згортання всіх програм розвитку персоналу (навчання, соціальний пакет, мотиваційні програми), тотальну мінімізацію всіх видів операційних та інших витрат.

Таким чином, слід зазначити, що в умовах кризи основна увага приділяється фінансовим питанням, а стосовно персоналу застосовується комплекс антикризових заходів, орієнтованих за зменшення всіляких витрат та його скорочення.

В умовах кризи доцільним є визначення основних аспектів поведінки працівників. Претензії працівників до керівництва у кризових умовах мають як суб'єктивний, так і об'єктивний характер, і вага кожного з них одночасно зростає. У даному випадку можна стверджувати про зростання міри обґрунтованості претензій працівників підприємства та рівня конфліктності.

Об'єктивний характер претензій пов'язаний із матеріальною складовою та нерівномірним розподілом завдань. Суб'єктивний характер визначається особливостями індивідуального характеру та психології кожного працівника. Однак претензії, що мають суб'єктивний характер, зумовлені підвищенням рівня конфліктності та напруженості в колективі.

Потенційна модель поведінки працівників вітчизняних підприємств в умовах кризи наведена на рис. 1.

Відповідно зазначеної моделі кризові умови функціонування бізнесу зумовлюють зниження у працівника задоволеності роботою, підвищення стресового стану, що впливає на якість виконаної роботи. Тому при формуванні основних напрямів антикризового управління персоналом слід враховувати психологічні аспекти поведінки працівників, що зумовлена як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками.

Всі необхідні заходи з антикризового управління персоналом доцільно об'єднати в окремі

групи, що визначають їх певну спрямованість і притаманні певному етапу антикризового управління персоналом (табл. 1).

Рекомендовані нами заходи антикризового управління персоналом сформовані з урахуванням наявних пропозицій у науковій літературі. Зокрема, до уваги взяті заходи антикризового управління персоналом, визначені О. Сардак [11, с. 145]. На нашу думку, заходи антикризового управління персоналом повинні бути акцентовані на психологічній складовій, що проявляється в діагностиці настроїв у колективі та поведінки працівників, пошуку шляхів оптимізації витрат із одночасною мінімізацією рівня конфліктності та стресового стану працівників і менеджерів.

Ефективність антикризових заходів із управління персоналом визначається здатністю менеджерів до їх особистої саморегуляції. На основі проведених експериментальних досліджень Л. Колесніченко виявлено істотні відмінності у рівнях саморегуляції успішних менеджерів у порівнянні їх з неуспішними та майбутніми менеджерами. В успішних менеджерів доведено переважання високого рівня саморегуляції, що характеризується високою потребою в активності, контролем за власним життям та діяльністю, помірно високим рівнем мотивів досягнення, середнім рівнем уникнення невдач, високою диференційованістю та узгодженістю цілей особистості, пріоритетом у плануванні близької цільової перспективи, домінуванням спрямованості на справу та самооцінкою адекватною й адекватною з тенденцією до завищення. У неуспішних менеджерів переважають здебільшого низький та середній рівні саморегуляції майже за всіма показниками [5].



Рис. 1. Потенційна модель поведінки працівників підприємства в умовах кризи

Заходи з антикризового управління персоналом підприємства

Етапи процесу антикризового управління персоналом	Рекомендовані заходи
1	2
1. Періодична діагностика кадрового потенціалу	1.1. Оцінювання структури персоналу. 1.2. Аналіз ступеня використання і розвитку компетенцій персоналу. 1.3. Дослідження кваліфікації персоналу.
2. Розроблення заходів щодо маркетингу персоналу	2.1. Проведення зовнішніх маркетингових досліджень: ринку праці, конкурентів, робочої сили. 2.2. Організація внутрішніх маркетингових досліджень. 2.3. Аналіз ступеня задоволення потреб персоналу.
3. Розробка стратегії антикризового управління персоналом	3.1. Збір необхідної інформації та її аналіз. 3.2. Формування цілей із антикризового управління персоналом. 3.3. Забезпечення зв'язку антикризової стратегії управління персоналом із генеральною стратегією. 3.4. Формування системи маркетингової підтримки антикризової стратегії управління персоналом.
4. Проектування антикризової кадрової політики	4.1. Формування основних напрямів антикризової кадрової політики організації. 4.2. Залучення персоналу до визначення антикризової політики управління кадрами. 4.3. Навчання персоналу навичкам із антикризового управління.
5. Організація антикризових кадрових рішень	5.1. Виявлення можливостей реалізації антикризових кадрових рішень. 5.2. Раціональний розподіл завдань між підлеглими. 5.3. Розширення функцій та прав працівників. 5.4. Оптимізація системи мотивації персоналу. 5.5. Проведення незалежного оцінювання персоналу (як варіант – споживачами).
6. Формування та здійснення заходів із попередження конфліктів та зниження рівня стресу працівників	6.1. Забезпечення взаємовідносин персоналу з керівництвом організації. 6.2. Врахування керівництвом наростаючого рівня напруженості в колективі. 6.3. Формування у працівників адекватного відношення до кризи та реалізму в очікуваннях. 6.4. Розроблення особистого плану розвитку для кожного працівника, його обговорення. 6.5. Формування сприятливого морально-психологічного клімату в колективі. 6.6. Часте обговорення проблем із підлеглими для зниження рівня напруження в колективі.
7. Визначення заходів та управління кадровими ризиками	7.1. Діагностика кадрових ризиків в умовах кризи. 7.2. Прогнозування та оцінка тенденцій зміни основних показників діяльності організації при реалізації кадрових ризиків в умовах кризи. 7.3. Розроблення заходів щодо зниження і попередження кадрових ризиків.
8. Контроль за виконанням заходів антикризового управління персоналом	8.1. Визначення суб'єктів та об'єктів контролю антикризового управління персоналом. 8.2. Визначення процедури контролю. 8.3. Виявлення відхилень та їх попередження.

Підвищенню рівня особистісної саморегуляції та стресостійкості працівників організації та менеджерів сприятиме усвідомлення ними власних особливостей, пов'язаних із потребнісно-мотиваційною сферою, та формування позитивного ставлення до себе, власної особистості, розвиток адекватного оцінювання своїх можливостей і потенціалу, формування впевненості в собі, закріплення змін у поведінці в конкретних ситуаціях взаємодії, підвищення стресостійкості.

Рекомендовані методи підвищення стресостійкості та саморегуляції доцільно об'єднати у дві групи (рис. 2).

Перша група методів може бути охарактеризована як психологічна, пов'язана з психологічними особливостями особистості. Друга група методів характеризує потенційно сприятливі умови для підвищення рівня стресостійкості та особистісної саморегуляції. Такими умовами, на наш погляд, є зменшення навантаження та працівників та обсягу звітності.

Особливу увагу для підвищення стресостійкості слід приділяти аутогенному тренуванню. Аутогенне тренування – це метод, завдяки якому людина управляє власним функціональним станом.



Рис. 2. Методи підвищення стресостійкості та рівня особистісної саморегуляції в організації в умовах кризи

Зазначений метод вважається дієвим у запобіганні професійному “вигорянню”, проте його застосування потребує відповідних тренувань. Аутогенне тренування має кілька ступенів: навчання релаксації та входження до аутогенного занурення, самонавіювання та сенсорна репродукція (сюжетне представлення).

З усієї множини вправ аутогенного тренування, переважно сформованих основоположником аутогенного тренування, австрійським професором Й. Шульцом, нами визначені найбільш дієздатні для підвищення стресостійкості персоналу підприємства, а в першу чергу керівництва:

1. Тренування глибокого дихання.
2. Концентрування уваги на відчуттях.
3. Тренування саморозслаблення.
4. Самонавіювання.

В кризових умовах функціонування підприємства можуть бути використані рекомендації, сформовані О. Фармагей для запобігання виникненню синдрому “вигоряння на роботі”:

- наявність інтересів, що за своїм змістом кардинально відмінні від основної діяльності;
- зміна соціального оточення під час відпочинку;
- елементи творчості у роботі, створення нових проєктів;
- нормальний стан здоров'я, додержання режиму сну і харчування, відмова від шкідливих звичок;
- прагнення втілювати мрії і бажання, формування вміння іноді програвати, не самопринижуючись, без агресивності;
- адекватна самооцінка;
- вміння працювати у нормальному, а не екстремальному режимі;
- читання не лише професійної, а й іншої літератури, просто для власного задоволення, не орієнтуючись на конкретну користь;
- участь у семінарах, конференціях, спілкування з новими людьми, обмін досвідом;
- робота з колегами значно вищого або значно нижчого професійного рівня;
- нормальні повноцінні стосунки в родині та спілкування з представниками протилежної статі [12].

Запропоновані О. Фармагей рекомендації щодо запобігання виникненню синдрому “вигоряння на роботі”, на нашу думку, є доповненням до методів аутогенного тренування.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Таким чином, антикризове управління персоналом повинно орієнтуватися на заходи, пов'язані з підвищенням стресостійкості та рівня особистісної саморегуляції працівників та менеджерів. Перспективним з огляду на подальші дослідження є питання застосування методів аутогенного тренування та рефлексопрофілактики у забезпеченні стресостійкості керівництва організацій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ангелов Г. В. Психолого-етичні аспекти сучасного управління персоналом / Г. В. Ангелов, А. В. Черкаський // Економіка харчової промисловості. – 2014. – №2(22). – С. 36-38.

2. Бабкін Д. О. Антикризове управління трудовими ресурсами / Д. О. Бабкін // Вісник Донецького університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – С. 18-21.

3. Гончар М. Ф. Стрес-менеджмент на підприємстві: характеристика та способи вирішення із застосуванням коучингу / М.Ф. Гончар, Х.В. Кабан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13848/1/6_28-32_Vis_727_Menagement.pdf.

4. Діденко М. С. Професійно значимі якості особистості менеджера організації: теоретичний аспект / М. С. Діденко // Матеріали міжнародного наукового форуму: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/123456789/4454/1/Didenko.pdf>.

5. Колесніченко Л. А. Психологічні особливості саморегуляції у професійній діяльності менеджерів : автореф. дис. / Л. А. Колесніченко; Центральний інститут післядипломної педагогічної освіти АПН України. – К., 2004. – 20 с.

6. Меховіч С. А. Сутність антикризового управління персоналом / С. А. Меховіч, А. О. Костенко // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2011. – №5. – С. 45-48.

7. Новікова Н. Управління конфліктами в організації: підходи до вирішення та профілактики / Н. Новікова // Галицький економічний вісник. – 2013. – №2(41). – С. 79-83.

8. Подольчак Н. Ю. Сутність, причини виникнення та підходи до регулювання стресових ситуацій на підприємствах / Н. Ю. Подольчак, М. І. Дорош, О. І. Дорош [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe.

9. Продіус І. П. Основні механізми управління персоналом в умовах кризи / І. П. Продіус // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – Вып. 1 (31). – С. 181-184.

10. Пучкова С. І. Ключові напрямки антикризового управління персоналом / С. І. Пучкова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – Т. 1. – С. 232-235.

11. Сардак О. В. Кадрові аспекти антикризового управління підприємствами / О. В. Сардак // Механізм регулювання економіки. – 2010. – №3. – Т. 1. – С. 141-148.

12. Фармагей О. Як запобігти виникненню синдрому професійного вигоряння та локалізувати його наслідки / О. Фармагей // Довідник кадровика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kadrovik.ua/content/yak-zapob-gti-viniknennyu-sindromu-profes-inogo-vigoryannya-ta-lokal-zuvati-iogo-nasl-dki>.

REFERENCES

1. Anhielov, H.V. and Cherkas'kyj, A.V. (2014), *Psyholoho-etychni aspekty suchasnoho upravlinnia personalom* [Psychological and ethical aspects of modern HR] *Ekonomika kharchovoi promyslovosti*. Vol.2, pp. 36-38.
2. Babkin, D. O. *Antykryzove upravlinnia trudovymy resursamy* [Crisis management of workforce] *Visnyk Donets'koho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tuhana-Baranovs'koho*. pp. 18-21.
3. Honchar, M. F. and Kab, Kh.V. *Stres-menedzhment na pidpriemstvi: kharakterystyka ta sposoby vyrishennia iz zastosuvanniam kouchynhu* [Stress management in the enterprise: characteristics and solutions using coaching] – [Online], available at: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13848/1/6_28-32_Vis_727_Menegment.pdf. (Accessed 7 Apr 2013).
4. Didenko, M.S. *Profesijno znachymi iakosti osobystosti menedzhera orhanizatsij: teoretychnyj aspekt* [Professionally important qualities of the individual manager organizations: theoretical aspect] [Elektronnyj resurs]. – [Online], available at: <http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/Didenko.pdf>. (Accessed 11 Nov 2014).
5. Kolesnichenko, L.A. (2004) *Psykhologichni osoblyvosti samorehuljatsii u profesijnij diial'nosti menedzheriv* [Psychological characteristics of self-regulation in the professional managers] *Tsentr. in-t pisliadyplom. ped. osvity APN Ukrainy*. pp. 20.
6. Mekhovich, S.A. and Kostenko, A.O. (2011) *Sutnist' antykryzovoho upravlinnia personalom* [The essence of crisis management personnel] *Enerhosbezhenye. Enerhetyka. Enerhaudyt*. №5. pp. 45-48.
7. Novikova, N. (2013) *Upravlinnia konfliktamy v orhanizatsii: pidkhody do vyrishennia ta profilaktyky* [Conflict management in organizations: approaches to solving and prevention] *Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk*. №2(41). pp. 79-83.
8. Podol'chak, N. Y. and Dorosh, M. I. and Dorosh, O. I. *Sutnist', prychny vynyknennia ta pidkhody do rehuljuvannia stresovykh situatsij na pidpriemstvakh* [Essence, causes and approaches to the regulation of stress in enterprises] [Elektronnyj resurs]. [Online], available at: irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64.exe. (Accessed 8 Sep 2013).
9. Prodius, I. P. (2009) *Osnovni mekhanizmy upravlinnia personalom v umovakh kryzy* [Basic mechanisms of personnel management in crisis] *Trudy Odess'koho polytekhnicheskoho unyversyteta*. Vyp. 1 (31). pp. 181-184.
10. Puchkova, S. I. (2011) *Kliuchovi napriamky antykryzovoho upravlinnia personalom* [Key areas of crisis management personnel] *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*. T. 1. pp. 232-235.
11. Sardak, O. V. (2010) *Kadrovi aspekty antykryzovoho upravlinnia pidpriemstvamy* [Human aspects of crisis management enterprises] *Mekhanizm rehuljuvannia ekonomiky*, 2010. №3. T1. pp. 141-148.
12. Farmahej, O. *Yak zapobihy vynyknenniu sindromu profesijnoho vyhorianna ta lokalizuvaty joho naslidky* [How to prevent Sindor professional burnout and localize its consequences] [Elektronnyj resurs]. [Online], available at: <http://www.kadrovik.ua/content/yak-zapob-gti-viniknennyu-sindromu-profes-ino-go-vigoryannya-ta-lokal-zuvati-iogo-nasl-dki>. (Accessed 14 Dec 2013).

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК
ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 47

Літературний редактор – Муравицька Н. О.
Коректор – Кашуба М. І.

Комп'ютерний макет видавництва
Львівської комерційної академії

Підписано до друку 24.03.2015 р.
Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.
11,5 др. арк. 10,75 ум. др. арк. 8,53 облік. видавн. арк.
Тираж 300 прим. Зам. 75.

Віддруковано в друк. видавництва Львівської комерційної академії
79011, м. Львів, вул. У. Самчука, 6. Тел. 276-07-75. e-mail drook@iac.lviv.ua
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України
серія ДК № 246 від 16.11.2000 р.